

2024

Perustamis- opas

alkavalle yrittäjälle

Yrittäjyyden unelmista onnistumisia.



Uusyritys-
keskus

Yritysneuvonnalla elinvoimaisempia yrityksiä

Uusyrityskeskuksissa annetaan maksutonta neuvontaa kaikille yrittäjyydestä kiinnostuneille. Yritysneuvonnan kautta perustetut yritykset ovat elinvoimaisempia kuin ilman neuvontaa perustetut yritykset.

Yritysneuvonta auttaa yritystä menestymään.



Uusyrityskeskustoiminta on alkanut Suomessa jo 1980-luvun lopulla, kun Suomeen perustettiin ensimmäinen Uusyrityskeskus. Uusyrityskeskuksille perustettiin jo tuolloin yhteisjärjestö, joka tunnetaan nykyisin nimellä Suomen Uusyrityskeskukset ry – yhteisjärjestö Uusyrityskeskuksille ja yrityspalvelutoimijoille.

Ympäri Suomea eri nimillä toimivat Uusyrityskeskukset noudattavat uusyrityskeskusten yhteistä laadunhallintajärjestelmää. Tämä Suomen Uusyrityskeskukset ry:n julkaisema perustamisopas on työväline Uusyrityskeskus® -toiminnan mukaiseen yritysneuvontaan.

Maksutonta neuvontaa

Uusyrityskeskukset palvelevat vuosittain noin 15 000 yrittäjyyttä suunnittelevaa henkilöä, joista noin puolet perustaa yrityksen. Toimintavuosien aikana Uusyrityskeskusten avulla on perustettu 150 000–200 000 uutta yritystä. Uusyrityskeskusten yritysneuvontapalvelut ovat asiantuntevia, luottamuksellisia sekä maksuttomia.

Suomen Uusyrityskeskukset ry:n teettämän vaikuttavuustutkimuksen mukaan 80 prosenttia Uusyrityskeskusten palveluja käyttäneistä yrityksistä toimii viiden vuoden kuluttua – kaikista yrityksistä vastaava luku on 50 prosenttia. Uusyrityskeskuksen palveluiden vaikuttavuus yritysten kestävyys on selvä. Uusyrityskeskusten yritysneuvontapalveluilla tulee olemaan tärkeä rooli myös tulevilla työllisyysalueilla.

Yrityksen tekninen perustaminen on Suomessa verrattain helppoa. Yritysneuvonnassa katsotaan kuitenkin pidemmälle ja mietitään, mitä yrittäjä tekee yrityksen perustamisen jälkeen, jotta liiketoiminta lähtee heti oikeaan suuntaan. Yritysneuvoja auttaa yrittäjän liiketoimintaa menestymään.

Kannattavaa kasvua

Yrittäjyys ja tavat työskennellä muuttuvat jatkuvasti. Yrittäjät ikääntyvät ja olisi tärkeää, että vanhoille yrityksille löytyy uudet omistajat. On tutkittu, että omistajanvaihdoksen jälkeen yritystoiminta alkaa usein kasvaa. Ehkä lähtisitkin yrittäjäksi ostamalla toimivan yrityksen?

Muuttuva maailma haastaa meitä, ja viime vuosina on nähty useita globaaleja haasteita, mutta myös isoja kansallisia uudistuksia. Heikot talousnäkymät ja kriisitilanteet vaikuttavat yrittäjyyteen monin eri tavoin, mutta yrittäjyyden avulla on mahdollisuus myös menestyä.

Suomessa täytyy saada tavoitella kasvua ja omalla työllä vaurastumista. Tarvitsemme lisää kasvuhaluista yrityksiä sekä työnantajia. On tärkeää, että yritykset saavat jo alkuvaiheessa ammattitaitoista tukea ja neuvontaa.

Uusyrityskeskuksilla on merkittävä yhteiskunnallinen vastuu kannattavan liiketoiminnan syntymisessä – tänään ja huomenna.

Piia Malmberg

toimitusjohtaja

Suomen Uusyrityskeskukset ry

Tervetuloa perustamaan yritystä

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

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

sekä oma tuttu neuvoja. Unelmaa tavoitellaan yhdessä.

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

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

Sitoudumme

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

Arvomme

- Luotettavuus
- Yhdessä onnistuminen
- Asiantuntijuus

Meiltä saat maksutonta apua yrittäjyytesi alussa.

Katso oma Uusyrytyskeskukseksi ja varaa aika neuvontaan
WWW.UUSYRYTYSKESKUS.FI



Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2024

JULKAISIJA Suomen Uusyrytyskeskukset ry
KUSTANTAJA SUK-Palvelu Oy
PÄÄTOIMITTAJA Piia Malmberg, Suomen Uusyrytyskeskukset ry
TOIMITUS Anna Laaksonen ja Jenny Thuneberg, Suomen Uusyrytyskeskukset ry ja Kumppania Oy
TUOTTAJA Jenna Kainulainen, Kumppania Oy
ULKOASU Laura Telin, Kumppania Oy
KUVITUKSET Tiina Liuska, Kumppania Oy
PAINO Lehtisepät Oy, Lahti
ILMOITUSMYynti Piia Malmberg, puh. 044 030 9850, piia.malmberg@uusyrytyskeskus.fi

KIITOKSET YHTEISTYÖSTÄ

Uusyrytyskeskus-verkoston neuvojat, aluehallintovirasto, ELY-keskus, Eläketurvakeskus, Finnvera, Holvi, Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo, maa- ja metsätalousministeriö, Mikro- ja yksinyrittäjät ry, OmaSp, Patentti- ja rekisterihallitus, Suomen Yrittäjät, Suomen Yrityskaupat Oy, Taloushallintoliitto, TE-palvelut, työ- ja elinkeinoministeriö, Työeläkeyhtiö Varma, Verohallinto, Yrittäjäkassa

© SUOMEN UUSYRYTYSKESKUKSET RY

Tämän oppaan käyttäminen yritysneuvonnassa on sallittu ainoastaan Suomen Uusyrytyskeskukset ry:n jäsenille.

Polku yrittäjyyteen

2 Testaa ja kirjaa liikeideasi.
Lue lisää s. 22

4 Varaa aika yritysneuvontaan.
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI

1 Osallistu yrittäjyysinfoon.
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI > Apua
yrittäjyyteen > Yrittäjyysinfot

3 Tee alustava liiketoimintasuunnitelma ja
selvitä yritystoiminnan luvanvaraisuus.
Lue lisää s. 24 ja 36

5 Valitse yritysmuoto
ja yritykselle nimi.
Lue lisää s. 40



Sisällysluettelo

Minä yrittäjänä

Miten yrittäjyys vaikuttaa
sinun elämääsi?

Yritysneuvonnalla elinvoimaisempia yrityksiä.....	2
Yrittäjätarina: Määrätietoisesti unen ammattilaiseksi.....	6
Mitä on yrittäjämäinen työ?	8
Huolehdi omasta toimeentulostasi.....	12
Yrittäjän työttömyysturva.....	14
YEL turvaa elämänvaiheet.....	16
Yrittäjä, muistathan lomaila!.....	18

Yrityksen suunnittelu

Näkökulmia
perustamispäätöksen tueksi

Yrittäjätarina: Tavoitteena paras.....	20
Yritysideasta liikeidea	22
Liiketoimintasuunnitelma.....	24
Laskelmat muuttavat ideat rahaksi	27
Hinnoittele huolella.....	32
Yrityksen alkuvaiheen rahoitus.....	33
Tunnista ja taklaa riskit	35
Luvanvarainen toiminta.....	36

Yrityksen perustaminen

Paneudu yritysmuotoihin
ja käytännön toimiin

Yrittäjätarina: Yritys syntyi halusta auttaa	38
Yritysmuodolla on väliä	40
Erotu nimellä ja suojaa ideasi.....	48
Valitse tilitoimisto huolella	50
Varaudu vakuutuksilla	52
Huomioi turvallisuus tuotteissa ja palveluissa.....	54
Sopimukset kuntoon.....	56

7 Tee perustamisasiakirjat.
Lue lisää s. 40

9 Etsi tarvitsemasi kumppanit ja verkostot – pankki, tilitoimisto, vakuutusyhtiö, sopimusten ja markkinoinnin asiantuntija, toimitilat...
Lue lisää s. 50

6 Järjestä yrityksen rahoitus.
Lue lisää s. 33

8 Rekisteröi yritys kaupparekisteriin ja Verohallinnon rekistereihin.
Lue lisää s. 40

10 Ota yrittäjän eläkevakuutus (YEL) ja muut tarpeelliset vakuutukset.
Lue lisää s. 16 ja 52



Yrityksen toiminta

Neuvoja ja tukea yrityksen pyörittämiseen

Yrittäjätarina: Yrittäjyyttä ja kasvua metsästä	58
Markkinointi on asiakkaan auttamista	60
Volyymia verkkokaupasta	67
Laskuta ajoissa ja oikein	68
Kassa on kuningas	71
Kirjanpito kuntoon	74
Mikä on tilinpäätös?	75
Yrityksen tuloverotus	76
Arvonlisävero haltuun	78
Työnantajan roolissa	80
Vastuullisuus kannattaa	84

Yrityksen kehittäminen

Miten uusiutua, kasvaa tai kehittyä?

Yrittäjätarina: Globaaliksi syntynyt yritys	86
Tukea yrityksen kehittämiseen	88
Verkostot avaavat ovia	92

Yritystoiminnasta luopuminen

Vaihtoehdot toiminnan elinkaaren päässä

Yrittäjätarina: Palvelua suurella sydämellä	94
Omistajanvaihdon aika?	96
Yritystostolla yrittäjäksi	98
Yrityssanastoa	99
Aloittavan yrittäjän muistilista	102
Nähdään somessa!	103

Määrätietoisesti unen ammattilaiseksi

Hyppy tuntemattomaan kannatti, sillä Uniaika on uudistanut ja monipuolistanut alan palveluita tarjoamalla unenhoitopalveluita myös ilman lähetettä tai jonoja.

teksti **JENNY THUNEBERG** valokuva **MARKUS ASPEGREN**

”Yritystoiminnan kirkkain fokus tarkentuu, kun lähtee tekemään!”

Sari Kapanen on kokenut unen ammattilainen, mutta yrittäjä hänestä syntyi tarpeen kautta.

– Työskentelin 11 vuotta uniapneapotilaiden parissa KYS:n keuhkoklinikalla ja huomasin, ettei heidän hoitopolkunsa ollut optimaalinen. Olin ollut pitkään kiinnostunut unesta, väsymyksestä ja vireydestä, joten kouluttauduin uni- ja uniapneahoitajaksi. Ajattelin, että uudella osaamisellani voisın tarjota palveluja tälle ryhmälle. Oman motivaation ja tarpeen lisäksi markkinoiden tarve sinetöi päätöksen lähteä yrittäjäksi, Sari kertoo.

Kysyntä uniohjauspalveluille räjähtikin käsiin sattumalta samanaikaisesti syntyneen julkisuusbuustin myötä, kun uniapneasta alettiin puhua enemmän. Uniaika tarjoaa tällä hetkellä matalla kynnyksellä unenhuollon palveluita yksityishenkilöille ja ryhmille. Asiakkaita Sarille tulee suoraan, sekä lähetteellä työterveyshuollosta tai yksityiseltä sektorilta. Uniaika on myös ainoa tiedossa oleva etävastaanottoihin erikoistunut uniklinikka Suomessa.

Hyppy tuntemattomaan

Uusyrityskeskus auttoi Saria näkemään polun yrittäjyyteen mahdollisena. Kyseessä oli todellinen hyppy syvään päähän, sillä aiempaa yrittäjäkokeamista hänellä ei ollut. Hän myös päätti heti luopua päivätyöstään.

Tarja Pöyhönen Kuopion seudun Uusyrityskeskuksesta kiittelee Saria tämän määrätietoisuudesta yritystä perustettaessa. Yleensä ottaen hän toteaa, että yrittäjyyttä suunnittelevan kannattaa olla ennen irtisanoutumista yritysneuvojaan yhteydessä, jotta asiat tulee tehtyä varmasti oikeassa järjestyksessä esimerkiksi starttirahan ja muun rahoituksen varmistamiseksi.

Sari kertoo kokeneensa myös tärkeänä tukena sen, että kannustus lähteä yrittämään tuli ammattilaiselta. Hän päätyi hakemaan TE-keskuksen yrittäjyyskoulutukseen Uusyrityskeskuksen vinkistä.

Itsensä kehittäminen tärkeää

Sarin tärkeä oppi yrittäjyyspolulla on ollut epävarmuuksien kestäminen ja epämukavuusalueelle meno. Hän on kouluttautunut jatkuvasti lisää, ja tällä hetkelläkin hänellä on meneillään psykoterapeutin opinnot. Sari ja Tarja kannustavatkin kaikkia yrittäjiä jatkuvaan oman osaamisen päivittämiseen ja lisäkouluttautumiseen.

– Lähtökohtaisesti kaikille yrityksen perustajille suositellaan osallistumista johonkin yrittäjäkoulutukseen. Koulutuksessa kehitetään omaa liikeideaa liiketoimintasuunnitelmaksi, kartoitetaan markkinat ja kilpailutilanne, tehdään hinnoittelua ja suunnitellaan markkinoille menoa. Siellä saa kokonaisvaltaisen kuvan yrityksen perustamisesta ja liiketoiminnan alkuaskeleista, Tarja sanoo.

Loppu on kiinni vain rohkeudesta.

– Yritystoiminnan kirkkain fokus tarkentuu, kun lähtee vaan tekemään! Fokus voi myös muuttua, ja sellaista uutta liiketoimintaa syntyä, jota ei aluksi edes ole ajatellut, Sari kannustaa.

Yritysneuvoja Tarja Pöyhönen (vas.) kehuu yrittäjä Sari Kapasta määrätietoisuudesta ja tehokkuudesta yritystä perustettaessa.



Minustako yrittäjä?

Yrittäjänä pärjäävät monenlaiset ihmiset. Heitä kaikkia yhdistää usko omaan liikeideaan, sekä halu tienata sen avulla elantonsa. Epävarmuuksien sietäminen ja riskinotto kyky ovat niin ikään olennaisia asioita, jos yrittäjänä haluaa menestyä.

Mitä on yrittäjämäinen työ?

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

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

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

Kuka on yrittäjä?

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

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

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

Yrittäjyuden monet muodot

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

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

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

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

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

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

Huomioi nämä sivutoimisessa yrittäjyydessä:

Jos olet palkkatyössä, keskustele yrittäjyydestä työnantajasi kanssa.

Työntekijänä et voi harjoittaa työnantajasi kanssa kilpailevaa toimintaa. Usein työnantajalle riittää, että ilmoitat sivutoimisesta yrittäjyydestäsi, mutta joskus on hyvä tai pitää pyytää kirjallinen lupa sivutoimiseen yrittäjyyteen.

Selvitä toiminnan vaikutus työttömyysturvaan.

Tämä kannattaa tehdä, vaikka olisit vielä turvallisesti palkkatyössä.

Hinnoittele järkevästi.

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

Yrittäjän ominaisuudet

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

Yrittäjänä sinulla tulee olla:

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

Yrityksen pyörittämiseen tarvitset myös yrittäjätaitoja:

- yritystoiminnan johtaminen
- myynti
- markkinointi ja viestintä
- taloushallinto

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

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

» Yksin vai yhdessä?

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

Yksin yrittäminen

Etuja

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

Pohdittavaksi

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

Yhdessä yrittäminen

Etuja

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

Pohdittavaksi

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



Osakkuus ja tiimiyrittäjyys

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

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

Sosiaalinen ja yhteiskunnallinen yrittäjyys

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

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

Kenelle kevytyrittäjyys sopii?

Kevytyrittäjyys on yrittäjämäinen tapa myydä omaa työtäsi pienimuotoisesti tai väliaikaisesti tai kun tahdot testata liikeideaasi ilman Y-tunnusta. Kevytyrittäjänä hankit itse työsi ja määrittelet sen hinnan.

Kevytyrittäjyys ei sovellu tilanteissa, joissa työtä käytännössä tehdään kuten työsuhteessa, esimerkiksi johdon ja valvonnan alaisena. Lisätietoa [WWW.TYO-SUOJELU.FI](http://www.tyo-suojelu.fi) > Työsuhde > Työsuhteen tunnusmerkit.

Asiakkaan laskuttamisen hoitaa laskutuspalvelu, joka maksaa sinulle suorituksen palkkana ja pidättää maksettavasta summasta oman palvelumaksunsa, ennakopidätyksen ja muut tarvittavat

maksut. Laskutuspalvelua valitessa kannattaa selvittää, onnistuuko laskutus ulkomailta, ja ottaako laskutuspalvelu maksuja vastaan maksupäätteellä tai käteisellä. Oma toimintasi määrittää sen, millaisia ominaisuuksia tarvitset laskutuspalvelulta. Varmista aina, että laskutuspalvelun kautta laskuttaminen sopii asiakkaallesi.

Vertaile eri laskutuspalveluja ja tutki, mitä niiden palvelumaksu sisältää. Osalla palveluntarjoajista maksuun sisältyvät tapaturma- ja vastuuvakuutukset, jotka ovat kevytyrittäjällekkin tärkeitä. Henkilökohtaiset vakuutuksesi eivät luultavasti kata toimeksiannon aikana sattuvia vahinkoja.

Palkansaaja vai toiminimiyrittäjä?

Kevytyrittäjyys ei ole juridinen yritysmuoto, vaan ikään kuin markkinointitermi laskutuspalvelun käyttämiselle. Termiä kuitenkin käytetään silloinkin, kun kyseessä on lähinnä verkossa toimiva tilitoimisto, jossa sinulle luodaan Y-tunnus. Pehdy hyvin palvelun sisältöön ja tarkista muun muassa, syntykö palvelussa Y-tunnus vai ei. Sinulle paras vaihtoehto riippuu tilanteestasi ja liikeideastasi. Uusyrityskeskus on apunasi myös, kun suunnittele kevytyrittäjyyttä.



Tukea yrityksen taloudenhallintaan

Ota perusteet haltuun helposti
yhdestä paikasta.

Lue lisää op.fi/yrittajan-talousvalmennus

Huolehdi omasta toimeentulostasi

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



Selvitä mahdollisuutesi starttirahaan hyvissä ajoin.

Starttiraha – yrittäjän tuki

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

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

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

Starttirahan hakeminen

Starttiraha on harkinnanvarainen tuki, jonka myöntää alueesi työ- ja elinkeinotoimisto.

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

Hakemuksen liitteiksi tarvitset liiketoimintasuunnitelman sekä kannatta-

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

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

Starttirahan määrä

Starttirahan suuruus vuonna 2024 on 37,21 euroa/päivä, joka vastaa työttömyysturvalain mukaista peruspäivärahaa. Starttirahaa voi saada enintään viideltä päivältä kalenteriviikossa, ja se maksetaan jälkikäteen kerran kuussa tekemäsi maksatushakemuksen perusteella. Maksatushakemus pitää toimittaa ELY-keskusten ja TE-toimistojen kehittämis- ja hallintokeskukselle (KEHA-keskus) kahden kuukauden kuluessa maksatusjakson päättymisestä.

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

Työttömänä aloitettu yritystoiminta

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

Yrittäjän palkka ja sen verotus riippuvat yhtiömuodosta.

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

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

Yrittäjän palkka

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

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

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

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

Starttirahan ehdot

Voit saada starttirahaa, jos

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

Et voi saada starttirahaa, jos

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



Yrittäjä

Varmista itsellesi ansiosidonnainen työttömyysturva. Liity ajoissa Yrittäjäkassan jäseneksi.

Liity → yrittajakassa.fi

Rohkeutta yrittää


yrittäjä
kassa

Yrittäjän työttömyysturva

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

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

Yrittäjänä olet työttömyyspäivärahan piirissä, jos eläkevakuutuksesi perusteena oleva työtulo on vähintään 14 803 euroa vuodessa (yrittäjän YEL-/MYEL-työtulo ja yrityksen osaomistajan TyEL-palkka). Tätä pienemmällä työtulolla voit saada ainoastaan työmarkkinatukea.

Milloin yrittäjä on työtön?

Päätömisena yrittäjänä et käytännössä koskaan saa työttömyysetuutta, vaan yritystoimintasi on päätyttävä etuuden saamiseksi. Työttömyysturvalain mukaan olet työtön, kun yritystoimintasi on todistetusti loppunut tai työskentely yrityksessä on sinun osaltasi päätynyt

lain edellyttämällä tavalla. TE-toimisto tutkii aina etuuden maksamisen työvoimapolitiittiset edellytykset. Yritystoiminnan lopettamisen käsite vaihtelee yritysmuodon ja kokonaisuuden mukaan.

Yritystoiminta katsotaan yleensä lopetetuksi, kun

- yritys on asetettu konkurssiin
- osakeyhtiö tai osuuskunta on asetettu selvitystilaan
- yhtiön purkamisesta on tehty kaikkien yhtiömiesten kesken sopimus (muu kuin osakeyhtiö ja osuuskunta)
- tuotannollinen ja taloudellinen toiminta on lopetettu ja olet luopunut YEL-/MYEL-vakuutuksesta sekä jättänyt Verohallinnolle ilmoitukset yrityksen poistamiseksi ennakkoprintärekisteristä, työnantajarekisteristä ja arvonlisäverovelvollisten rekisteristä (tai ilmoittanut yritystoiminnan keskeytymisestä).

TE-toimisto voi yksittäistapauksissa katsoa yritystoiminnan kausiluonteiseksi ja myöntää työttömyysetuutta ajalta, jolloin yrittäjä ei voi harjoittaa »



**Yritystoiminnan lopettamisen
käsite vaihtelee yritysmuodon
ja kokonaisuuden mukaan.**



Työttömyyden aikaista toimeentuloasi turvataan joko työttömyys- päivärahalla tai työmarkkina- tuella.

» yritystoimintaansa. Palkansaajaan rinnastettava yrittäjä voi saada etuutta toimeksiantojen välillä. Henkilön työskentelyn yrityksessä katsotaan päättyneen, jos hänen työkykynsä on alentunut pysyvästi ja olennaisesti.

Perus- vai ansiopäivärahaa?

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

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

Peruspäiväraha vuonna 2024 on 37,21 euroa päivässä eli noin 800 euroa kuukaudessa. Yrittäjäkassan jäsenenä saat ansioihisi perustuvan päivärahän, joka on peruspäivärahaan verrattuna selvästi suurempi. Ansiopäiväraha määräytyy työttömyyttä edeltävän työtulosi tai vakuutustasosi mukaan. Ansiosidonnaisen päivärahän suuruuden voit laskea Yrittäjäkassan verkkosivuilla osoitteessa WWW.YRITTAJAKASSA.FI.

Työssäoloehto ja jälkisuojaoikeus

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

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

Lisätietoa yrittäjän työttömyysturvasta: WWW.YRITTAJAKASSA.FI, WWW.KELA.FI > Työnantajat > Yrittäjä, WWW.TYOMARKKINATORI.FI > Henkilöasiakkaat > Työttömyysturva > Yrittäjän ja itsensä työllistäjän työttömyysturva.



#Yhdessä Enemmän

Kauppa.fi



- Työmarkkinapalvelut jäsenille
- Tapahtumat ja koulutukset
- Tutkimukset liiketoiminnan tueksi
- Jäsensivuilta ja -kirjeistä alan tietoa

YEL turvaa elämänvaiheet

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

YEL-työtulo vaikuttaa muun muassa sairauspäivärahan suuruuteen.



Tarvitset YEL-vakuutuksen, jos

- olet yli 18-vuotias yrittäjä
- työskentelet yrittäjänä tai kevytyrittäjänä
- yrittäjänä toimiminen kestää vähintään neljä kuukautta
- työpanoksesi arvo eli työtulosi on vähintään 9 010,28 € vuodessa (v. 2024).

Ota YEL-vakuutus valitsemastasi eläkevakuutusyhtiöstä kuuden kuukauden kuluessa yritystoimintasi alkamisesta. Vakuutuksen perusteena on YEL-työtulo, jonka työeläkeyhtiösi vahvistaa. Maksat YEL-vakuutusmaksun kaikilta yrittäjyysskuukausilta – myös takautuvasti, jos otat vakuutuksen yritystoiminnan alkamisen jälkeen. Kokoaikaisen vanhuuseläkkeen rinnalla YEL-vakuuttaminen on vapaaehtoista vakuuttamisen yläikärajalle asti.

Työtulon arviointi

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

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

taan YEL-työtulosi perusteella, ei siis nostamasi palkan mukaan.

YEL-maksun suuruus

YEL-maksu on YEL-työtulosta

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

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

Vahvistettu YEL-työtulo vaikuttaa seuraavien etuuksien suuruuteen:

- sairauspäiväraha
- vanhempainpäivärahat
- ansiosidonnainen työttömyyspäiväraha
- työkyvyttömyyseläke, kuntoutustuki
- työeläkekuntoutus
- vanhuuseläke
 - osittainen varhennettu vanhuuseläke
 - työuraeläke
- perhe-eläketurva omaisillesi kuolemantapauksessa

YEL-vakuutusmaksut ja yrittäjän sosiaaliturvaetuedet 2024***

Lähde: Työeläkeyhtiö Varma

YEL-työtulo vuodessa	YEL-vakuutusmaksu 24,1% 18–62- ja yli 62-vuotias****		Aloittavan yrittäjän maksu 18,798% ³⁾		Etuedet ¹⁾				Eläkkeen karttuminen
	Vuodessa	Kuukaudessa	Vuodessa	Kuukaudessa	Sairauspäiväraha €/pvä	Vanhempainpäiväraha €/pvä	Työttömyyspäiväraha** €/pvä	Tapaturmapäiväraha €/kk	1 vuosi YEL-vakuutettua aikaa kartuttaa YEL-eläkettä €/kk ²⁾
9 010,28 €	2 171 €	180 €	1 694 €	141 €	21,02 €* 30,71 €	35,72 €**	751 €	11,26 €	
12 000 €	2 892 €	241 €	2 256 €	188 €	28,00 €* 30,71 €	35,72 €**	1 000 €	15,00 €	
14 803 €	3 568 €	297 €	2 783 €	232 €	34,54 € 34,54 €	46,28 €	1 234 €	18,50 €	
20 000 €	4 820 €	402 €	3 760 €	313 €	46,67 € 46,67 €	55,35 €	1 666 €	25,00 €	
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 €	
204 625 €	49 315 €	4 110 €	38 466 €	3 206 €	193,15 € 244,18 €	213,21 €	17 052 €	243 €	

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

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

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

* YEL-päivärahan määrä 9 ensimmäiseltä sairauspäivältä. Sen jälkeen vähimmäistason sairauspäiväraha 30,71 €/päivä.

** Oikeus ansiosidonnaiseen työttömyysturvaan vasta, kun työtulo ylittää 14 803 euroa. Huom. Ansiosidonnainen työttömyysturva edellyttää työssäoloehdon ja työttömyyskasnan jäsenyyshedellytyksen täyttymistä.

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

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

Yrittäjä, muistathan lomaillla!

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

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

Yrittäjän onnistuneen loman takaavat ennakointi ja suunnittelu.

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

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

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

Vaali voimavarojasi

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





Pidä stressi kurissa

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

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

Stressi ohjaa väärin

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

Pitkittyneen stressin katkaisemiseen tarvitaan konkreettisia muutoksia, joissa joko vähennetään työn kuormittavuutta tai lisätään voimavaroja. Muutos on vaikuttavin silloin, kun molemmat toteutuvat. Ensimmäinen askel on tarkastella omaa toimintaa ja ajatuksia. Mistä huoli kumpuaa? Onko huolelle ja stressille olemassa konkreettinen syy? Vasta, kun stressitekijä on paikannettu, toimet taakan keventämiseksi ovat mahdollisia.

Voimavarat suojaavat

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

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

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

Opettele olemaan itsellesi armollinen. Jos jaksamisen kanssa on ongelmia, toimi ennakoivasti ja pyydä apua. Yhden ihmisen voimavarat ovat vain yhden ihmisen voimavarat, myös yrittäjällä. Jokainen tarvitsee tukiverkon pärjätäkseen ja ennen kaikkea onnistuakseen. Opettele siis seuraava mantra huolella: verkostoidu, ulkoista, priorisoi ja delegoi.

Yrittäjän työterveyshuolto

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

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

Lisätietoa: WWW.KELA.FI > Työnantajat > Yrittäjät.

Tavoitteena paras

Ehot Oy:ta perustettaessa tavoitteena oli tuottaa Suomen parasta vaativaa lastensuojelupalvelua. Lisäksi siitä on tullut työpaikka, jossa yrittäjien lisäksi viihtyvät myös lapset ja henkilökunta.

teksti **JENNY THUNEBERG** valokuva **MIKKO KANKAINEN**

**Kaikki
varhaisessa
vaiheessa tehty
suunnittelu on
tärkeää.**

Yrityksen takana on kolme koulu- ja työkaverusta; **Ville Rouhiainen**, **Tommi Mustonen** ja **Matti Kortelainen**. Villellä oli entuudestaan jo yrittäjäosaamista, Tommi on lastensuojelun vahva asiantuntija ja Matilla puolestaan on erityisesti kokemusta vaativasta lastenhojauksesta.

– Turhauduimme tahoillamme siihen, etteivät asiat tuntuneet menevän alalla oikeaan suuntaan. Meillä oli halu tehdä asiat paremmin niin lasten osalta kuin parantaa myös alan julkisuuskuva. Lisäksi koimme, että sopivalla henkilöstöresursoinnilla olisi mahdollista saada parempia tuloksia, yrittäjät kertovat.

Yrityksellä on Mikkelissä kuusipaikkainen erityisen huolenpidon pysäytysyksikkö erittäin haastavassa tilanteessa oleville huostaanotetuille lapsille, sekä seitsenpaikkainen vaativan tason pitkäaikaisen asumisen yksikkö. Lisäksi kiinteistössä on kaksi itsenäistymisasuntoa.

Kullanarvoinen apu alkuun

Lastensuojelun alalla perustamisprosessi on pitkä. **Heli Tavasti** Mikkelin seudun Uusyrittäjäkeskuksesta painottaakin, että silloin pohjatyö ja kaikki varhaisessa vaiheessa hyvin tehty suunnittelu ovat erittäin tärkeitä. Tällöin vahva ammatillinen osaaminen korostuu, kuten Ehotin tapauksessa.

Vaikka kolmikosta Villellä olikin entuudestaan jo yrittäjäkokemusta, kiittelevät yrittäjät Uusyrittäjäkeskuksesta saadusta tuesta yrityksen alkutaipaleella. Esimerkiksi sopiva tilitoimisto löytyi Uusyrittäjäkeskuksen kautta.

– Tämä oli konkreettinen, kultanarvoinen apu meille. Olemme kasvaneet voimakkaasti, jolloin asiantunteva tilitoimisto on ollut tärkeä. Lisäksi tämä kontakti poiki meille myöhemmin satumatonta mahdollisuuden laajentaa kiinteistöpuoltamme, Ville kertoo.

Helin mukaan tilitoimisto on yrittäjälle erittäin tärkeä kumppani, joten heti alussa kannattaa varmistaa, että tilitoimiston väen kanssa ajatukset menevät yksiin. Lisäksi tilitoimiston osaamisen ja resurssien pitää kohdata yrittäjän tarpeisiin.

– Päätös on tärkeä, mutta ei lopullinen, sillä tilitoimistoa voi tarvittaessa myös vaihtaa, hän painottaa.

Näytön paikka

Yrittäjien tavoite on tuottaa lasta kunnioittavaa ja yksilölliset tarpeet huomioivaa palvelua. Kuitenkin vähintään yhtä tärkeässä asemassa on henkilöstö, jonka pidosta on tullut yritykselle kunnia-asia. Resursseihin panostetaan, ja henkilöstöä on merkittävästi enemmän mitä toimilupa vaatisi.

– Haluamme näyttää koko Suomelle, että näin on mahdollista tehdä ja onnistua, ja että tätä kaikkein vaativinta lastensuojelutyötä pystyy tekemään niin, että henkilöstö kestää. Henkilöstöllä pitää olla myös mahdollisuus kehittää toimintaa, he sanovat.

– Teimme viihtyisän työpaikan, mutta ennen kaikkea lapsille lapsuuden, Matti painottaa.

Ehot Oy:n yrittäjät äänestettiin Vuoden Uusyrittäjä -kilpailun yleisön suosikiksi. Kuvassa Ville Rouhiainen ja Tommi Mustonen. Yritysneuvoja Heli Tavasti (kesk.) kiittelee yrittäjiä positiivisen ilmapiirin luomisesta myös yrityksen ulkopuolelle.



Suunnittele huolella

- Kaikki etukäteen tehty suunnittelu kannattaa. Käytä suunnitteluun aikaa.
- Pyydä apua ja uskalla kuunnella kehitysideoita muilta.
- Priorisoi omaa osaamistasi ja ulkoista rohkeasti sellaisia asioita, jotka eivät ole oman osaamisesi ydintä.

Yritysideasta liikeidea

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

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

Yritysideaa pitää kehittää konkreettiseksi liikeideaksi. Liikeidea vastaa kysymyksiin:

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

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

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

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

Pohdi ideaasi eri näkökulmista

1. Hyöty asiakkaalle

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

2. Brändi

Miksi asiakas haluaisi ostaa juuri sinulta?

3. Kilpailuetu

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

4. Asiakkaat

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

5. Tapa toimia

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

6. Voimavarat

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

Muista tarkistaa myös, vaatiiko liikeideasi toteuttaminen ammattipätevyyden tai toimiluvan.

Mitä voit tarjota vähän paremmin kuin muut?



Mistä yritysidea?

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

Oma idea, paras idea?

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

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

Jotain täysin uutta

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

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

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

Hyödynnä valmista – osta yritys

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

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

– markkinoita ei voi ostaa automaattisesti.

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

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

Vaihtoehtona franchising

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

Lisätietoa: WWW.FRANCHISING.FI.



Oletko sinä seuraava menestystarinamme?

5 syytä ryhtyä Alina-yrittäjäksi

1. Valmis ja sertifioitu konsepti sekä palvelutuotteet (kotihoiva, -sairaanhoito, kotityö- ja lapsiperheiden palvelut)
2. Jatkuva koulutus, ohjaus ja tuki
3. Vahva brändi ja valtakunnallinen markkinointi
4. Valmiit toiminnanohjausjärjestelmät
5. Vapaus tehdä työtä asiakaslähtöisesti täydellä sydämellä

Lue lisää ura.alinahoivatiimi.fi

Alina
Kotona paras
ñorlandia

Liiketoiminta- suunnitelma

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

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

LTS jäsentää liikeidean

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

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

**Kirjallinen
suunnitelma auttaa
sinua jäsentämään
liikeideaasi.**



Liiketoimintasuunnitelma on neuvottelutyökalu rahoittajien ja liiketoimintakumppanien kanssa.

» Laskelmat keskeinen osa

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

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

LTS kasvaa mukana

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

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

yksityiskohtaisen suunnitelman avulla sinun on helpompi tehdä yritystoimintaasi liittyviä päätöksiä.

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

Laadi LTS näin

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

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

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

Supertärkeä rahoittajille

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

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

Onko yrityksesi startup?

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

Startup-yrityksen ominaisuuksia:

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

Liiketoimintasuunnitelman rakenne

Yrityksen perustiedot

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

Liikeidean kuvaus

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

Osaaminen

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

SWOT-analyysi

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

Tuotteet ja palvelut

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

Asiakkaat

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

Markkinat ja kilpailijat

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

Myynti ja markkinointi

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

Liiketoiminnan tavoitteet

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

Riskien hallinta

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

Oma yrityksesi

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

Taloushallinto ja sopimukset

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



Laskelmat muuttavat ideat rahaksi

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

Liiketoimintasuunnitelman laskelmien avulla selvität muun muassa:

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

Tarvitset tietoja myös myöhemmin yritystä kehittäessäsi.

Laskelmat muodostavat kokonaisuuden

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

Varmista laskelmia tehdessäsi,

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

Kannattavuuslaskelmalla selvität, kuinka paljon yrityksen myynnin pitää olla, jotta yrityksen toiminta on kannattavaa. Myyntilaskelmassa tarkennat vielä kannattavuuslaskelman minimilaskustavoitteen jakamalla sen eri asiakasryhmien ja tuotteiden kesken. Kassavirtalaskelmalla (s. 71–73) varmistat, että pankkitilillä on aina rahaa laskujen maksamiseen.

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



Laskelmat auttavat hahmottamaan eri asioiden rahoitustarpeet.

Rahoituslaskelma (12 kk)

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

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

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

OHJE: Tähän syötät rekisteröinti-/perustamismaksun (hinta vaihtelee yhtiömuodon mukaan 60–380 € välillä), sekä mahdolliset asianajokulut, esim. osakassopimuksen.

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

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

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

HUOM. Koneista ja laitteista sekä kalusteista, joiden käyttöikä on yli 3 vuotta, tehdään tuloslaskelmassa 25 % poistot vuosittain. Vuosien 2020–2025 verotuksessa uusista koneista ja laitteista voi tehdä korotetun 50 % poiston. Katso kolmen vuoden tulossuunnitelma (s. 30).

OHJE: Huomioi osuuskuntaa perustettaessa osuuspääomaan osuusmaksu.

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

Rahan lähteiden on oltava vähintään yhtä suuria kuin rahan tarve.

Kannattavuuslaskelma (12 kk)

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

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

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

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

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

1) Tavoitetulos

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

2) Verot

Voit laskea henkilökohtaisen veroprosentiksi: VERO.FI/SAHKOISET-ASIOINTI-PALVELUT/OMAVERO.

Osakeyhtiön yhteisövero on kiinteä 20 %.

3) Kiinteät kulut

Kiinteät kulut ovat nimensä mukaisesti kiinteitä ja riippumattomia siitä, miten myynti sujuu. Tyypillisiä esimerkkejä ovat tilavuokra, eläkevakuutus ja työntekijöiden palkat oheiskuluineen. Mikäli kustannus on riippuvainen myyntivolyymista, se on muuttuva kustannus, joka merkitään myyntilaskelmaan (s. 31).

4) YEL

YEL-vakuutus on pakollinen, kun työskentelet yrittäjänä ja työpanoksesi arvo ylittää laissa säädetyn alarajan. YEL-työtulon tulee vastata sitä palkkaa, jonka olisit velvollinen maksamaan tekemästasi työstä ulkopuoliselle henkilölle. YEL-työtulon määrä mukailee toimialasi keskiansiota. Voit arvioida YEL-vakuutuksesi suuruuden YEL-työtulolaskurilla: WWW.VARMA.FI > Yrittäjä > Yrittäjän eläkevakuutus (YEL) > YEL-työtulon määrittäminen.

5) ALV eli arvonlisävero

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

6) Kuukausilaskutustavoite

Kuukausiarvot kerrotaan kahdellatoista vuosiarvon laskemiseksi. Yrittäjänkin on kuitenkin pidettävä lomaa joskus, tai sitten hänen asiakkaansa ovat lomalla. Tämän vuoksi kuukausitavoitelaskelmassa vuosiarvot jaetaan yhdellätoista. Monesti aktiivisia myyntikuukausia on jopa vähemmän kuin 11 vuositavoitteen saavuttamiseksi.

Tulossuunnitelma (3 v)

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

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

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

**Laskelmia
on hyvä
tarkastella
ristiin.**

Poistot

Koneista, laitteista ja kalustosta, joiden käyttöikä on yli 3 vuotta, tehdään vuosittain 25 % poistot. Vuosien 2020–2025 verotuksessa uusista koneista ja laitteista voi tehdä korotetun 50 % poiston. Poisto pienentää yrityksen verotettavaa tulosta.

Rahoituskulut

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

Suomen Franchising Yhdistys ry

**Tietoa
Turvaa
Laatua
Viestintää
Verkostoja
Koulutusta
Yhteistyötä
Kumppanuutta
Uravaihtoehtoja
Kansainvälisyyttä**

Vastuullista franchisingia vuodesta 1988 – liity mukaan!

www.franchising.fi

Myyntilaskelma (1 kk)

Esimerkki myyntilaskelman täyttämisestä. Esimerkkilaskelmassa liikeideana ovat kauneudenhoitopalvelut.

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

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

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

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

Hinnoittele huolella

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

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

- arvoperusteinen hinnanmuodostus
- markkinaperusteinen hinnanmuodostus
- kustannusperusteinen hinnanmuodostus.

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

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

Älä siis alihinnoittele tuotettasi tai palveluasi. Hinta on aina myös viesti laadusta. Ei kannata pilata laatumieli-kuvaa liian halvalla hinnalla.

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

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

Myyntikatteen merkitys

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

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

Oman työn hinta

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

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

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

Näitä ovat esimerkiksi

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

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

Esimerkki

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



Yrityksen alkuvaiheen rahoitus

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

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

Yrityksen rahoitus järjestyy yleensä kolmesta lähteestä:

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

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

Lainarahaa eli vierasta pääomaa myöntävät pankit, eläkevakuutusyhtiöt ja muut rahoituslaitokset kuten Finnvera. Vaikka olisit ollut vuosia saman pankin henkilöasiakas, pyri kulloinkin löytämään kokonaisuutesi kannalta toimivin pankkikumppani. Määrätyillä edellytyksillä yrityksesi voi saada julkisista varoista myönnettäviä yritystukia, joita ei tarvitse maksaa takaisin.

Startup-yritykset voivat käynnistää toimintansa myös enkeli- tai pääomasijoittajan rahoituksen turvin. Tästä saat lisätietoa oppaan sivulta 94.

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

leasing-rahoituksen vakuutena, eikä erillistä vakuutta tarvita.

Finnvera auttaa alkuun

Finnveran myöntämien takausten avulla toimintaansa aloittavan yrityksen on mahdollista saada rahoitusta pankista erilaisiin investointi- ja käyttöpääomatarpeisiin.

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

Yrityksellesi voidaan myöntää uusi alkutakaus, kun edellisestä alkutakauspäätöksestä on kulunut vähintään kaksi kuukautta. Yhdelle yritykselle myönnettyjen alkutakauksen määrä voi olla yhteensä enintään 160 000 euroa. Alkutakauksen hakee aina pankki, joka tekee arvion luottokelpoisuudesta. Finnvera tekee päätöksen takauksen myöntämisestä kolmen pankkipäivän kuluttua pankilta saadun hakemuksen perusteella.

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

Hyödynnä Euroopan Investointirahaston ohjelmia

Pankin kautta sinun on mahdollista saada takauksia eri elinkaaren vaiheissa olevien yritysten rahoitustarpeisiin. Kysymyksessä voi olla esimerkiksi yrityksen perustamisvaiheen rahoitus, investoinnit, käyttöpääomarahaus tai yrityskauppa.

Lisätietoa: WWW.OMASP.FI > Yritysoasiakas > Rahoitus ja WWW.EURAHOITUSNEUVONTA.FI > Ohjelmat > EIR:n tarjoama riskinjako.

Finnveran alkutakauksella voit korvata pankin edellyttämiä vakuuksia.

Yrityksen kehittämisavustus

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

Avustusta voidaan myöntää

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

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

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

Hae rahoitusta rohkeasti ja pyydä tarvittaessa apua hakemusten tekemiseen.

» Maaseudun yritysrahoitus

ELY-keskukset ja Leader-ryhmät auttavat tekemään maaseudusta entistä paremman paikan myös yrittämiseen. EU:n maaseuturahoituksen tukimuodot tarjoavat yrityksille monipuolisia mahdollisuuksia toimintansa kehittämiseen ja uudistamiseen.

Maaseudun yritysrahoitus on tarkoitettu tukikelpoisella maaseutualueella toimiville mikro- ja pienyrityksille sekä maataloilille, jotka monipuolistavat yritystoimintaansa maa- ja metsätalouden ulkopuolelle. Poikkeuksena ovat keski-suuret yritykset, joille voidaan myöntää tukea maataloustuotteiden jalostamiseen.

Tukea voidaan myöntää

- käynnistämiseen (yrityksen perustaminen, ml. yrittäjyyskokei-

lut, osa-aikainen ja päätoiminen yrittäjyys)

- kehittämiseen (tuotteiden ja palveluiden kehittäminen)
- investointeihin (aineelliset ja aineettomat investoinnit sekä investointien toteutettavuustutkimukset)

Lisäksi EU:n maaseuturahoitusta voidaan myöntää elinkeinojen toimintamahdollisuuksia edistäviin, yritysten yhteistyötä ja maaseudun elinvoimaisuutta lisääviin kehittämishankkeisiin ja yritysryhmähankkeisiin.

EU:n maaseuturahoitusta haetaan ELY-keskuksista tai paikallisten Leader-ryhmien kautta. Rahoitushakemus täytetään sähköisessä Hyrrä-asiointipalvelussa. Ennen hakemuksen jättämistä on hyvä olla yhteydessä ELY-keskukseen tai Leader-ryhmään

ja keskustella omasta ideasta ja sen toteuttamiseen sopivasta rahoituksesta. On hyvä tiedostaa, että toimenpiteen, johon rahoitusta haetaan, voi aloittaa vasta hakemuksen jättämisen jälkeen.

Lisätietoa: WWW.MAASEUTU.FI > Yrittäjälle, WWW.MMM.FI > Vastuualueet > Maaseutu > Yrittäjyys maaseudulla ja WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Tuet > Maaseudun yrittäjyys.

Lisätietoa Maaseudun kehittämishankerahoituksesta: WWW.MAASEUTU.FI > Kehittäjälle ja WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Tuet > Maaseudun palvelut ja elinkeinojen kehittäminen > Kehittäminen ja yhteistyö.

Tukea haetaan sähköisesti Hyrrä-asiointipalvelussa: WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Tuet > Asiointi > Hyrrä – maaseudun tukien sähköinen haku.

omasp

Oma tuttu pankkiasiantuntija?

Meillä on, jokaisella. Soitellaan.

Meillä hoidat yrityksen ja perheen pankkiasiat saman tutun asiantuntijan kanssa. Tavoitat oman yhteyshenkilösi turvallisesti digikanavissa, suoralla puhelinnumerolla tai konttorissa paikan päällä. Yritysverkkopankissa ja OmaMobiilissa hoidat raha-asiasi silloin kun se sinulle sopii. Digitaalisissa kanavissamme sinua palvelee aina ihminen. Voit aidosti valita, miten meillä asioit.

Lähellä ja läsnä – arjessa ja unelmissa. omas.fi

Pasi Turtio
asiakasliiketoiminnan johtaja



Meillä raha-asioiden hoitaminen on helppoa myös digitaalisesti.

Tunnista ja taklaa riskit

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

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

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

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

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

Työkalut auttavat

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

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

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

Huomaa huijausyritykset

Yrityksiin kohdistuvat huijaukset ja petokset ovat lisääntyneet merkittävästi. Uutena yrittäjänä voit joutua esimerkiksi hakemistohuijausten, laskuiksi naamioitujen tarjousten tai aiheettomien tavaramerkkilaskujen kohteeksi.

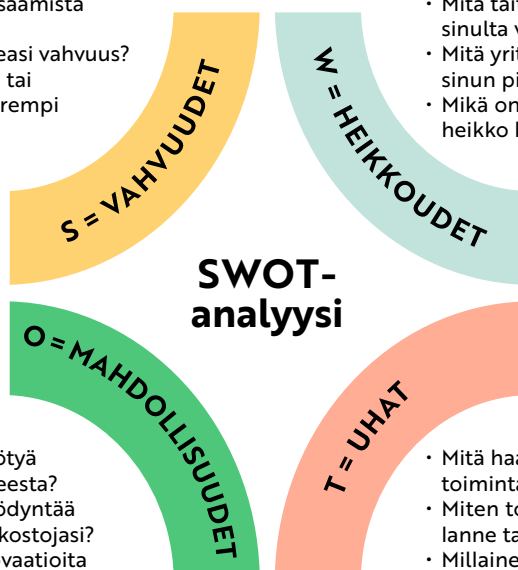
Älä tee puhelimesa tilauksia tai sopimuksia, jos et ole aivan varma, mitä olet tilaamassa ja mitä se maksaa. Jos saat laskun palvelusta, jota et mielestäsi ole tilannut, voit vaatia mahdollisen puhelunauhoituksen kuunneltavaksi. Tee reklamaatio, jos kieltäytymisestä huolimatta saat tilausvahvistuksen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

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

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

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

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



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

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

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

Luvanvarainen toiminta

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

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

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

Selvitä aina ennen yrityksen perustamista

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

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

Sosiaali- ja terveyspalveluala

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

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

Lisätietoa: WWW.SUOMI.FI > Yritykset ja yhteisöt > Luvat ja velvoitteet.

Elintarvikehuoneistot

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

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

Terveystarkastuslain mukainen ilmoitus

Jos yrityksesi toiminnasta voi aiheutua terveyshaittaa asiakkaille tai asumiselle, sinun on tehtävä kirjallinen, terveydensuojelulain mukainen ilmoitus kunnan terveydensuojeluviranomaiselle.

Ilmoitus koskee muun muassa julkisia majoitushuoneistoja, kuntosaleja, yleisiä saunoja, kylpylöitä ja uimahalleja, kouluja ja kerhoja, päiväkoteja, lasten- ja vanhainkoteja sekä vastaanottokeskuksia, solariumeja, tatuointipaikkoja ja kauneushoitoloita. Tee ilmoitus ympäristöterveydenhuollon sähköisessä ilmoituspalvelussa WWW.ILPPA.FI.

Ilmoitusta ei tarvitse tehdä, jos toiminta edellyttää ympäristönsuojelulain mukaisen ympäristöluvan. Tutustu ympäristölupiin: WWW.AVI.FI > Yritys tai yhteisö > Luvat, ilmoitukset ja hakemukset > Vesi ja ympäristö > Ympäristölupa. >>

Tuottajavastuu

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

Tuottajavastuun hoitaminen on jätelain mukainen velvollisuus, jonka hoitamatta jättämisestä voi seurata laiminlyöntimaksu. Tuottajayhteisöt perivät jäseniltään vuosittain kierrätysmaksuja, jotka perustuvat markkinoille saatettujen pakkausten määrään.

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

Lue lisää: WWW.ELY-KESKUS.FI > Tuottajavastuu ja WWW.RINKIIN.FI > Yritysten tuottajavastuu > Liity tuottajayhteisöön.

» Tekijänoikeusluvut

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

Velvollisuus musiikkiluvan hankintaan on yrittäjällä, ja korvausvelvollisuus alkaa siitä, kun musiikkia aletaan soittaa. Luvan taustamusiikin esittämiseen saat Teosto ry:n ja Gramex

ry:n perustamalta yhteisyritykseltä GT Musiikkiluvat Oy: WWW.MUSIIKKILUVAT.FI. Elävän musiikin esittämiseen saat luvan Teostolta: WWW.TEOSTO.FI.

Jos aiot yrityksessä valokopioida tai skannata tekijänoikeuden suojaamaa aineistoa, kuten kirjoja ja lehtiä, tarvitset siihen luvan Kopiostosta: WWW.KOPIOSTO.FI. Lupa tarvitaan myös verkkolettiaineistojen kopioimiseen ja tulostamiseen.

Yrityksen verkkosivuilla, esitteissä, julisteissa ja vuosikertomuksissa käytettäviin kuvataiteen teosten kuviin pitää saada lupa taiteilijalta, valokuvaa-

jalta tai heidän oikeudenhaltijoiltaan. Käyttölupia taiteilijoiden teoskuviin myöntää tekijänoikeusjärjestö Kuvasto: WWW.KUVASTO.FI. Verkosta löytyy myös maksuttomia kuvapankkeja.

Muita lupia ja säännöksiä

- Kunnilla tai kaupungeilla voi olla erilaisia säännöksiä esimerkiksi ulkomainoksista tai ulkomyyntistä.
- Tuontiin ja vientiin liittyvistä luvista saat tietoa Tullin sivuilta: WWW.TULLI.FI > Yritysassiakkaat > Aloittavat yritykset.

Ulkomaalaisten luvat ja ilmoitukset

Pohjoismaiden kansalaiset

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

EU-/ETA-kansalaiset

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

Muut kuin EU-kansalaiset

- Jos olet muun kuin EU-maan kansalainen ja aiot tulla yrittäjäksi Suomeen, hae yrittäjän tai startup-

yrittäjän oleskelulupaa Maahanmuuttovirastosta. Mikäli sinulla on jo oleskelulupa Suomeen, voit harjoittaa yritystoimintaa myös muulla kuin yrittäjän oleskeluluvalla, jos Suomessa oleskelusi päätarkoitus on muu kuin yritystoiminta (esim. perheside, opiskelu). Yritystoiminta ei saa olla oleskelusi päätarkoitus. WWW.MIGRI.FI > Luvat ja kansalaisuus > Oleskelulupa > Ensimmäinen oleskelulupa > Töihin Suomeen > Hakemukset > Yrittäjä. Kun sinulle on myönnetty oleskelulupa vähintään vuodeksi, rekisteröidy myös Digi- ja väestötietovirastossa (WWW.DVV.FI > Palvelut henkilöasiakkaille > Ulkomaalaisena Suomessa > Ulkomaalaisen rekisteröinti väestötietojärjestelmään), josta saat kotikunnan ja suomalaisen henkilötunnuksen.

- Yrityksen perustamisprosessi on samanlainen kuin Suomen kansalaisella, mutta tietyissä tilanteissa asuinpaikallasi voi olla merkitystä.
- Jos aiot perustaa suomalaisen yrityksen tai toimia suomalaisen yrityksen johto- ja vastuutehtävissä, mutta asut pysyvästi Euroopan talousalueen (EU, Islanti, Liechtenstein, Norja) ulkopuolella, tarvitset kansalaisuudesta riippumatta Patentti- ja rekisterihallituksen luvan: WWW.PRH.FI > Kaupparekisteri > Osakeyhtiö > Perustamisilmoitus > Luvat ETAn ulkopuolella pysyvästi asuville
- Ukrainasta tulleet, Maahanmuuttovirastolta tilapäisen suojelupäätöksen saaneet henkilöt, eivät tarvitse lupaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana toimimiseen. He voivat halutessaan ilmoittautua elinkeinonharjoittajaksi joko Verohallinnolle (maksuton) tai myös kaupparekisteriin (maksullinen). Ilmoittautumiseen tarvitaan suomalainen henkilötunnus, joka tulee Maahanmuuttoviraston päätöksen mukana.

Yritys syntyi halusta auttaa

Mustasaarelainen Wellmedic Oy Ab tarjoaa asiakkailleen sekä työterveyspalveluita että yksityistä terveydenhuoltoa. Menestyvä perheyritys on lyhyessä ajassa laajentunut jo neljälle muullekin paikkakunnalle.

teksti ANNA LAAKSONEN valokuva SAMI PELTONIEMI

Selvitä ennen yrityksen perustamista mitä lupia tarvitset.

Wellmedicin toimitusjohtaja **Marta Baclund** on ekonomisti, johon iskos-tui jo lapsuudessa

halu auttaa kanssaihmiä – asuihan hän perheessä, jossa isä on kahdelle alalle erikoistunut lääkäri ja äiti kättilö sekä sairaanhoitaja. Opiskeluaikojen työpaikat asiakaspalvelussa vahvistivat Martan uskoa siihen, että kutsumus löytyy muiden auttamisesta, vaikka omat opinnot eivät hoitolaan liittyneetkään.

Perheyritys sai alkunsa Martan isän **Zar Nurin** aloitteesta vuonna 2020. Tuolloin oli paljon puhetta sote-uudistuksesta ja terveydenhoitoalan yksityistymisestä, ja perhe halusi omalta osaltaan vastata kysyntään inhimillistä ja asiakaslähtöistä palvelua tarjoavalla yrityksellään. Myöhemmin koronapandemian aiheuttamat kasvavat hoitotilat toimivat Wellmedicille myös kasvun motivaattorina ja moottorina.

Yrityksen kotipaikka on alun perin Mustasaari ja nykyään toimipisteet löytyvät sen lisäksi Karjaalta, Oravaisista, Vaasasta ja Vöyriltä. Aluksi Wellmedic keskittyi työterveyshuoltoon, mutta palvelut laajentuivat pian koskemaan myös yksityisasiakkaita, joita on paljon etenkin Karjaalla.

Apua lupaviidakkoon

Yksityinen terveydenhuoltoala on erittäin säänneltyä ja valvottua. Yritys-

muodoksi valikoitui käytännön syistä osakeyhtiö.

– Tarvittavat luvat järjestyivät lopulta yllättävän vaivattomasti muutamassa kuukaudessa. Lupien ja ilmoitusten kanssa juristi, kirjanpitäjä sekä yrityksemme hallitus olivat suureksi avuksi samoin kuin yrityspalvelujohtaja **Kjell Nydahl** Vaasanseudun Kehitys Oy:stä. Kjell oli loistava sparrauskumppani, jolta sain vinkkejä myös verkostoitumiseen ja rahoituksen hakemiseen. Hyvän liikeidean ja realististen tuotto-odotusten ansiosta myös rahoitusneuvottelut sujuivat hyvin, kertoo Marta yrityksen alkuvaiheista.

Monipuolista osaamista

Yrittäjyys on usein myös asennekysymys. Marta yhtiökumppaneineen näkee ympärillään ongelmien sijaan mahdollisuuksia.

– Vaikka Wellmedic on laajentumisesta huolimatta edelleen melko pieni tekijä alallaan, toimii se kuin iso yritys. Tämän on mahdollistanut hallitus, jossa on sekä vahvaa kasvuyritykokemusta että nuorta innokkuutta. He ovat uskaltaneet tehdä rohkeita päätöksiä, kiittää Vaasanseudun Uusyrittäjäkeskus Startian johtaja **Tommi Virkama**.

Yrityksen menestys perustuu hyvän ja monipuolisen tiimin vankkaan ammattitaitoon. Tällä hetkellä Wellmedic työllistää noin 30 työntekijää ja noin 15 ammatinharjoittajaa.

– Mitä monipuolisempaa osaamista yrityksellä on, sitä paremmin se pärjää. Meillä on ollut onni saada rekrytoitua todella taitavaa ja motivoitunutta henkilökuntaa erilaisista taustoista. Uusille yrittäjille haluan sanoa, että panostakaa liikeideaanne, luottakaa visioonne ja pyytäkää apua. Yritysneuvojat auttavat tekemään harkittuja päätöksiä, sellaisia, että yrittäminen kannattaa. Suomi tarvitsee meitä yrittäjiä, sanoo Marta lopuksi.

Marta Backlundilla on ollut tukenaan hyvä tiimi yrityksen alusta lähtien. Tommi Virkama (oik.) oli apuna jo Zar Nurin perustaessa aiempaa yritystään.



Mikä on paras yritysmuoto?

Perustamistoimiin liittyy myös yritysmuodon valinta. Kysymykseen ei ole yhtä oikeaa vastausta, mutta siihen vaikuttavat muun muassa

- liikeidea
- liiketoiminnan luonne
- yrittäjien määrä
- rahoituksen tarve
- verotus.

Yritysmuodolla on väliä

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

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

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat

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

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

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

Toiminimiyrityksenä teet itse päätökset ja vastaat koko omaisuudellasi yrityksen sitoumuksista, esimerkiksi veloista. Toiminimiyritykseen liittyy siis henkilökohtainen riski. Jos myyt vain omaa työtäsi, riski on usein käytännössä hyvin pieni. Voit myös halli-

ta riskiä vakuutuksilla ja huolellisella kirjanpidolla. Kirjanpitäjän tai tilitoimiston käyttäminen on yrittäjyydessä muutenkin suositeltavaa, jotta voit itse keskittyä tekemään tuottoa. Toiminimellä ei ole hallitusta eikä toimitusjohtajaa. Tilintarkastukseen ei ole pakollinen, joten toiminimen hallinto on kevyttä.

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

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

Toiminimen perustaminen

Toiminimen perustaminen on yksinkertaista, etkä tarvitse erillisiä perustamisasiakirjoja. Perustamisilmoitus on

kuitenkin tehtävä. Se onnistuu YTJ-palvelussa osoitteessa WWW.YTJ.FI.

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

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

Kaupparekisteriin voi ilmoittautua jos:

- henkilö on täysi-ikäinen
- henkilö ei ole konkurssissa ja hänen toimintakelpoisuuttaan ei ole rajoitettu.

Kun yrityksesi on kaupparekisterissä, saat suojan yrityksen nimelle ja voit myös hakea yrityskiinnitystä luoton vakuudeksi.

Mikäli yksityisellä elinkeinonharjoittajalla on väestötietorekisteriin tallennettu turvakielto, ei hänellä ole velvollisuutta ilmoittaa yhteystietojaan rekisteröitäväksi. Rekisteröinti kaupparekisteriin on maksullista. Sähköisen ilmoituksen käsittelymaksu on 60 euroa, paperi-ilmoituksen 115 euroa (2023). Tarkista ajantasainen hinta WWW.PRH.FI > Kaupparekisteri > Hinnastot ja maksuohjeet > Käsittelymaksuhinnasto. »

» Osakeyhtiö

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

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

Osakeyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, mikä tarkoittaa, että myös sen varat ovat erillisiä omistajien varoista. Yhtiön asioista päättävät osakkeenomistajat, ja päätösvalta jakautuu osakkeiden mukaisesti. Yleensä sillä, jolla on enemmän osakkeita, on myös enemmän päätösvaltaa. Osakkeita voi kuitenkin olla erilaisia: tietyillä osakkeilla voi olla enemmän päätösvaltaa kuin toisilla.

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

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



Osakeyhtiön hallitus- ja varajäsenvaatimus tulee usein yllätyksenä yrittäjäksi ryhtyvälle. Jos olet perustamassa yritystä yksin, kannattaa pohtia, onko osakeyhtiössä turhan paljon hallinnollista työtä verrattuna toiminimeen. Osakeyhtiö on sopiva yritysmuoto etenkin silloin, kun perustajia on useita ja toiminta tähtää kasvuun. Osakeyhtiön on ilmoitettava PRH:lle tosiasialliset edunsaajat. Ilmoitustavasta riippuen edunsaajat ilmoitetaan perustamisilmoituksen yhteydessä tai siitä tehdään maksuton edunsaajailmoitus.

Vuodesta 2024 alkaen PRH voi määrätä yrityksen selvitystilaan tai poistaa sen kaupparekisteristä, jos yritys ei kehotuksista huolimatta ilmoita edunsaajatietojaan tai korjaa virheellisiä tietoja.

Lue lisää WWW.PRH.FI > Kaupparekisteri > Edunsaajailmoitus > Kuka on edunsaaja?

Osakeyhtiön perustaminen

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

Osakeyhtiön perustamissopimuksessa on mainittava

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

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

Tee sähköinen osakeyhtiön perustamisilmoitus YTJ-palvelussa joko ohjatus- tai lisäämällä itse laaditut asiakirjat.

Vaihtoehto A: Ohjattu perustamis- paketti

Palvelu luo perustamissopimuksen ja vakiomuotoisen yhtiöjärjestyksen.

Vaihtoehto B: Perustamisilmoitus

Lisää itse laaditut asiakirjat ja yhtiöjärjestyksen tiedot palvelussa.

Lue lisää: WWW.YTJ.FI > Ilmoittaminen > Perustamisilmoitus > Osakeyhtiö.

Osakeyhtiön rekisteröinti sähköisellä perustamisilmoituksella YTJ-palvelussa maksaa vaihtoehdossa A, eli ohjatussa paketissa, 240 euroa ja vaihtoehdossa B, eli liiteperustamisessa, 320 euroa (2023). Tarkista ajantasainen hinta WWW.PRH.FI > Kaupparekisteri > Hinnastot ja maksuohjeet > Käsittelymaksuhinnasto.

Osakassopimus

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

Osakassopimuksessa voidaan määrätä esimerkiksi

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



Y-tunnuksella tai ilman, sinun valintasi!

OP Kevytyrittäjä -palvelut ovat sinulle, kun:

- haluat oman Y-tunnuksen tai
- haluat lähettää yhden tai useamman laskun, ilman omaa Y-tunnusta
- haluat olla pää- tai sivutoiminen toiminimiyrittäjä tai pelkkä laskuttaja

Lisäksi:

- aloittaminen 0 €
- selkeä hinnoittelu, ei piilokuluja
- hoidamme kirjanpidon ja veroilmoitukset puolestasi
- kiitetty asiakaspalvelu, ihmiseltä ihmiselle
- kaikkien pankkien asiakkaille
- OP Light Entrepreneur service is also in English

op-kevytyrittaja.fi

Palvelun tarjoaa Pivo Wallet Oy



Älä astu helpouden ansaan

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

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

**Osuuskunta
on suosittu
yritysmuoto
luovilla aloilla.**

» Osuuskunta

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

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

Osuuskunta on itsenäinen oikeushenkilö. Osuuskunnan yksittäisen jäsenen taloudellinen vastuu rajoittuu yleensä osuusmaksuun, jonka tämä on maksanut liittymisen yhteydessä. Huomaa kuitenkin, että osuuskunta tarvitsee toimiakseen rahaa ja jäsenet voivat joutua henkilökohtaisesti takaamaan osuuskunnan lainoja.

Osuuskunta päättää osuusmaksuista säännöissään. Osuuskunnan jäsen maksaa osuusmaksun, josta voidaan määrätä säännöissä (nimellisarvoinen osuus) tai siitä päättää osuuskunnan kokous (nimellisarvoton osuus). Yhteisön jäsenet päättävät osuuskunnan asioista osuuskunnan kokouksessa. Pääsääntöisesti jokaisella jäsenellä on yksi ääni. Tämä piirre tekee osuuskunnasta osakeyhtiötä tasa-arvoisemman ja demokraattisemman yritysmuodon. Osuuskunta valitsee kokouksessaan hallituksen huolehtimaan hallinnosta ja edustamaan osuuskuntaa. Osuuskunta voi halutessaan valita myös toimitusjohtajan.

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

Osuuskunnan etu on siinä, että yhdessä on mahdollista olla vaikuttavampi ja kustannustehokkaampi kuin yksin. Markkinointia voidaan tehdä

keskitetysti kaikkien jäsenten hyväksi, ja esimerkiksi materiaalitilaukset ovat ehkä edullisempia, kun tilausmäärät ovat isompia. Osuuskunnassa yhteiset työt voidaan jakaa jäsenten osaamisen mukaisesti. Osuuskunta voi palkata myös työntekijöitä. Kun toimintoja keskitetään, yrittäjillä jää enemmän aikaa omaan tekemiseen. Kustannusten ohella myös riskit jakautuvat.

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

Osuuskunnan perustaminen

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

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

Osuuskunnan perustamisessa tarvittavat asiakirjapohjat, ilmoituslomakkeet ja perustamiseen liittyvät ohjeet löydät valmiina PRH:n perustamispaketista osoitteessa WWW.YTJ.FI. Osuuskunta pitää ilmoittaa rekisteröitäväksi kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Muuten perustaminen raukeaa. Ilmoitus tehdään YTJ-palvelussa olevalla lomakkeella Y1 ja sen liitelomakkeella 2. Lisäksi täytetään henkilötietolomake. Velvollisuus ilmoittaa tosiasialliset edunsaajat koskee myös osuuskuntia.

»

» Vuodesta 2024 alkaen PRH voi määrätä yrityksen selvitystilaan tai poistaa sen kaupparekisteristä, jos yritys ei kehotuksista huolimatta ilmoita edunsaajatietojaan tai korjaa virheellisiä tietoja. Osuuskunnan rekisteröinti maksaa 380 euroa (2023). Tarkista ajantasainen hinta [WWW.PRH.FI](http://www.prh.fi) > Kaupparekisteri > Hinnastot ja maksuohjeet > Käsittelymaksuhinnasto.

Jäsensojpmis

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

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

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

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

Lisätietoa: [WWW.PERUSTAJANOPAS.PELLERVO.FI](http://www.perustajanopas.pellervo.fi).

Mainitse perustamissojpmuksessa

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

YRITTÄJÄN MUISTILISTA KAUPPAREKISTERIASIOISSA



Pidä tiedot ajan tasalla – ilmoita muutokset ytj.fi:ssä.



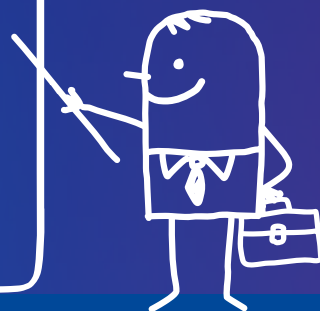
Ilmoita edunsaajatiedot (omistajat). Lue lisää edunsaaja.prh.fi



Toimita tilinpäätös ytj.fi:ssä.



Sähköinen ilmoittaminen on nopeampaa ja halvempaa kuin Y-lomakkeella.



PATENTTI- JA REKISTERIHALLITUS
Tule ja onnistu.

www.ytj.fi

www.prh.fi

Olennaisista asioista pitää sopia kirjallisesti.



Yritysmuotojen edut ja haasteet

	Edut	Haasteet	Kenelle sopii
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	<ul style="list-style-type: none"> helppo perustaa kevyt hallinto yksinkertaista ottaa itselle palkkiota yrityksen tuloista helpoin yhtiömuoto "laittaa hyllylle", jos elämäntilanne muuttuu 	<ul style="list-style-type: none"> henkilökohtainen riski: yrittäjä itse vastuussa esim. veloista 	<ul style="list-style-type: none"> yksinyrittäjälle, jolla ei ole isoja investointeja pienimuotoiseen toimintaan
Osaakeyhtiö	<ul style="list-style-type: none"> ei lähtökohtaisesti henkilökohtaista riskiä: osakkeenomistaja vastaa veloista vain sijoittamallaan pääomalla mahdollistaa verosuunnittelun 	<ul style="list-style-type: none"> vaatii hallintoa (jonka voi tosin ulkoistaa) lopettaminen hankalaa 	<ul style="list-style-type: none"> perustajia on useita toiminta tähtää kasvuun toiminta vaatii investointeja tai rahoitusta
Osuuskunta	<ul style="list-style-type: none"> jäsenet vastuussa sitoumuksista vain sijoittamallaan osuusmaksulla yhdessä tekemällä voidaan jakaa kuluja ja riskejä yhteisöllisyys tasa-arvo ja demokratia päätöksenteossa 	<ul style="list-style-type: none"> yksittäiset jäsenet saattavat joskus sitoutua huonosti yhteisen edun tavoitteluun perustajajäsenet eivät välttämättä ymmärrä, että osuuskunnalla ei ole rahaa ja perustajilta vaaditaan vakuutta lainoihin vastuut ja velvollisuudet voivat hämärtyä tai sekoittua 	<ul style="list-style-type: none"> usealle samaa tai samankaltaista työtä tekeväille, jotka voivat hyödyntää yrityksen yhteisiä toimintoja kun jäsenkunta on mahdollisesti vaihtuvaa henkilöille, jotka haluavat toimia osana yhteisöä
Henkilöyhtiöt (avoin yhtiö, kommandiitti-yhtiö)	<ul style="list-style-type: none"> helppo perustaa kevyt hallinto 	<ul style="list-style-type: none"> edellyttää tarkkaa sopimista, yhteisymmärrystä ja luottamusta 	<ul style="list-style-type: none"> yhdessä yrittäville, kun ei voi toimia toiminimellä perheyriyksille kommandiittiyhtiö: yksin toimivalle, jolla on yksityinen rahoittaja

» Henkilöyhtiöt: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

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

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

Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömihiä: vastuunalaisia ja äänettömiä. Yhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja yksi ääneton yhtiömies. Vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää sijoitukseksi tämän työpanos. Äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan panokseksi

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

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

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

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

Henkilöyhtiön perustaminen

Yhtiömiehet tekevät kirjallisen yhtiösopimuksen, jossa on lain mukaan mai-

nittava yhtiön nimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta, toimiala ja yhtiömiehet.

Kommandiittiyhtiön sopimuksessa on lisäksi mainittava, ketkä yhtiömiehistä ovat vastuunalaisia ja ketkä äänettömiä sekä äänettömän yhtiömiehen euromääräinen panos.

Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön tulee ilmoittaa tosiasialliset edunsaajat mikäli edunsaajana on muu henkilö kuin yhtiömies. Yhtiösopimuksen allekirjoittamisen jälkeen yhtiö rekisteröidään kaupparekisteriin ja Verohallintoon. Ilmoitus kaupparekisteriin tehdään Y2-lomakkeella. Lisäksi täytetään henkilötietolomake. Ilmoitukseen liitetään yhtiösopimus. Ilmoitus on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta, tai perustaminen raukeaa. Henkilöyhtiön rekisteröinti maksaa 240 euroa (2023). Tarkista ajantasainen hinta WWW.PRH.FI > Kaupparekisteri > Hinnastot ja maksuohjeet > Käsittelymaksuhinnasto.

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

Yhteenvedo yhtiömuodoista

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

Olet aloittamassa yrittäjäurasi, onnittelut hyvästä päätöksestä!



Yrittäjät

Ota tueksi Suomen suurin yrittäjäyhteisö ja sen edut:

- + maksuton lakineuvonta
- + koulutukset liiketoimintasi tueksi
- + valmiit asiakirjapohjat
- + kumppaniemme jäsenetuhinnat ja jäsentarjoukset
- + vahvat verkostot ja viihdyttävät tapahtumat
- + ja yllättävän paljon muuta yllättävän vähällä rahalla

Teemme kaikkemme, että äänesi kuuluu yhteiskunnassa ja arkesi sujuu.

Katso lisää yrittajat.fi/liity

Tule omiesi pariin.

Erotu nimellä ja suojaa ideasi

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

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

Tutki nimivaihtoehtoja

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

Hanki verkkotunnus

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

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

Ajatustyön tuloksia on helppo kopioida, jos niitä ei ole suojattu.

Yrityksen aineettoman omaisuuden hallinta pähkinänkuoressa

Suoja	Tarkoitus	Voimassaolo
Yrityksen nimi	Suojaa yrityksen nimen.	lkuinen, jos yritys on toiminnassa
Tavaramerkki	Suojaa tuotteen tai palvelun nimen tai tunnuksen ja erottaa ne muista yrityksistä.	lkuinen, uudistaminen 10 vuoden välein
Patentti	Suojaa uuden ja keksinnöllisen tuotteen, laitteen tai menetelmän.	20 vuotta (vuosimaksut), tietyt tuotteet 25 vuotta
Hyödyllisyysmalli	Suojaa yksinkertaisen laite- tai tuotekeksinnön.	10 vuotta, voimassa 4 vuotta, uudistaminen ensin 4 vuodeksi ja sitten 2 vuodeksi
Mallioikeus	Suojaa tuotteen ulkomuodon.	25 vuotta, voimassa 5 vuotta, uudistaminen 5 vuoden välein
Verkkotunnus	Suojaa verkkotunnuksen (domain).	Vähintään 1, enintään 5 vuotta (FI-verkkotunnus)

» Aineettoman omaisuuden oikeudet – IPR

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

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

Tutustu aineettomiin oikeuksiin: WWW.PRH.FI > Tietoa PRH:sta > Julkaisut > Oppaat, työkirjat ja käsikirjat > Aineettoman omaisuuden huoltokirja.

Tavaramerkki tuotteelle tai palvelulle

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

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

Tutustu tavaramerkkeihin: TAVARAMERKKIKAMPANJA.PRH.FI, WWW.TAVARAMERKKI.FI.

Patentti tai hyödyllisyysmalli keksinnölle

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

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



Mallioikeus muotoilun tuotteisiin

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

Lue lisää: WWW.PRH.FI > Mallioikeudet.

Yrittäjä! Oletko suojannut tuotteesi ja palvelusi?

REKISTERÖI NE
TAVARAMERKKINÄ®

HAE HYVÄT NEUVOT

- netistä suojaatavaramerkki.fi
- neuvonnasta puh. 029 509 5855
- tai sähköpostitse neuvonta.tavaramerkki@prh.fi



PATENTTI- JA REKISTERIHALLITUS
Tule ja onnistu.

Valitse tilitoimisto huolella

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

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

1. Huolehdi, että saat kirjanpidon sähköisenä

Sähköinen kirjanpito vähentää sekä sinun että kirjanpitäjäsi työmäärää, nopeuttaa palvelua ja mahdollistaa sen, että kaikki tarvittava aineisto on ajallaan käytettävissä. Ostolaskut löytyvät

aina helposti, myyntilaskut lähtevät vaivattomasti asiakkaille, ja perintäkin hoituu sujuvasti. Paperin vähentäminen säästää myös kuluja ja ympäristöä.

2. Selvitä, mistä palvelun hinta koostuu

Tilitoimistoilla on erilaisia hinnoittelumalleja. Hinnat voivat perustua esimerkiksi kiinteään kuukausiveloitukseen, käytettyyn aikaan, tositteiden/tapahtumien määrään tai palvelupakettiin, joka sisältää tietyn määrän tositteita

ja jossa ylimenevästä osasta veloitetaan erikseen. Hintaan voivat vaikuttaa myös tilitoimiston koko ja henkilökunnan osaaminen. Tilitoimistoissa, joissa henkilöstöä koulutetaan säännöllisesti, voi palvelu olla hieman keskimääräistä kalliimpaa mutta myös parempaa. Kannattaa selvittää, sisältyvätkö palveluun pelkkä kirjanpito ja tilinpäätöksen teko vai myös neuvonta ja tilinpäätöstietojen läpikäynti.

3. Varmista, että käytössä on sijaisjärjestelmä

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

4. Suosi auktorisoitua tilitoimistoa

Taloushallintoliiton jäsenenä oleva tilitoimisto on auktorisoitu eli sen osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu ja sen toimintaa valvotaan. Auktorisoidulla tilitoimistolla on vastuuvakuutus, se toimii tiukasti lain ja hyvän tavan mukaisesti sekä huomioi uudet säännökset hyvissä ajoin ennen niiden voimaantuloa. Suomessa tilitoimistojen toimintaa ei valvota viranomaisten puolelta, koska kyseessä ei ole luvanvarainen toimiala.

5. Kysy suosituksia tutuilta yrittäjiltä

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

Palvelun valinnassa laatu on tärkeämpää kuin hinta.



Vertaa myös pankkeja

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

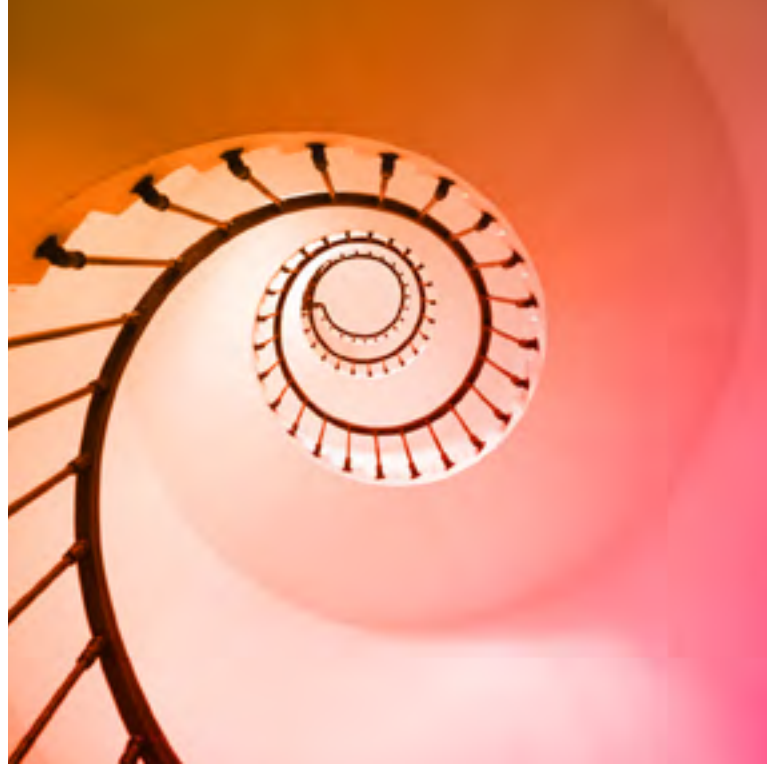
Palvelutarjontaa vertailemalla löydät omaan tilanteeseesi parhaiten sopivan pankin. Yrityksen pankkiasiat voi olla luontevaa hoitaa saman pankin kanssa, jossa sinulla on henkilökohtaiset tilit ja lainat. Saatat saada keskittämisalennusta, ja pankin toimintaympäristö ja henkilöstö ovat sinulle valmiiksi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

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

Palveluissa on eroja

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

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



talous-
hallintoliiton
auktorisoina

Tämä on merkki siitä, että yritys on Taloushallintoliiton tarkastama jäsenyritys, joka noudattaa taloushallintopalvelualan hyvää tapaa ja toimialastandardia.

Etsitkö tilitoimistoa?

Löydät auktorisoidut toimistot tilitoimistohausta!



taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot

Varaudu vakuutuksilla

Yrittäjän eläkevakuutus (YEL) on pakollinen vakuutus, joka kerryttää eläkettäsi ja vaikuttaa sosiaaliturvaasi. Yritystoimintaan liittyviin riskeihin kannattaa varautua erilaisilla vakuutuksilla.

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

Toiminnan vastuuvakuutus

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

Henkilökohtaiset vakuutukset eivät korvaa yritystoiminnan vahinkoja.

Oikeusturvavakuutus

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

Keskeytysvakuutus

Jos yritystoimintasi on tuotannollista tai sidottu tiettyyn paikkaan, harkitse keskeytysvakuutusta. Se turvaa mahdolliset toiminnan keskeytyksestä johtuvat tulonmenetykset. Keskeytyksen toimintaasi voi aiheuttaa esimerkiksi tulipalo, vesivuoto, ilkkivalta tai koneen rikkoutuminen.

Omaisuuksivakuutus

Turvaa myös yrityksellesi kertyvä omaisuus, kuten puhelin, tietokone ja tuotevarastosi. Leasing- ja vuokraomaisuuden osalta on hyvä varmistaa, kuinka kattavan turvan omistaja niihin haluaa tai on ottanut valmiiksi. Kiinnitä huomiota omaisuuskorvauksen omavastuun suuruuteen.

Tapaturma- ja sairaskuluvakuutus

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

Harkitse tapaturmavakuutuksen rinnalle sairaskuluvakuutusta. Sen avulla voit nopeuttaa hoitoon pääsyä ja työelämään paluuta. Sekä tapaturma- että sairaskuluvakuutukseen kannattaa sisällyttää päiväraha korvaus, joka täydentää Kelan maksamaa turvaa työkyvyttömyysajalta. Yrittäjänä voit järjestää itsellesi myös työterveyshuollon ja sen osana sairaanhoidon.

Henkivakuutus

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

Työntekijöiden vakuuttaminen

Jos yritykselläsi on työntekijöitä, heidät pitää vakuuttaa tapaturmavakuutuksella ja TyEL-vakuutuksella. Nämä vakuutukset ovat työnantajalle lakisääteisiä.

Jos työntekijät tekevät etätöitä, se kannattaa huomioida vakuutuksissa. »



» Tietoturvakauutus

Jos ylläpidät verkkokauppaa tai yritykselläsi on asiakasrekisteri, joka voi joutua väärin käsiin, kannattaa harkita myös tietoturvakauutusta. Esimerkiksi ilkkivaltainen palvelunestohyökkäys voi lamauttaa verkkokauppaasi, ja EU:n tietosuojasetus velvoittaa sinua yrittäjänä pitämään entistä tarkemmin huolta asiakastiedoistasi. Tietojen joutuminen väärin käsiin voi olla kohtalokas mainehaitta yrityksellesi.

Ajoneuvojen vakuuttaminen

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

Matkavakuutus

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

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

Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry:n verkosto yrittäjän tukena

- AKY – Akavalaiset yrittäjät WWW.AKY.FI
- Alina Hoivatiimi Oy WWW.ALINAHOIVATIIMI.FI
- Ammattiliitto Pro WWW.PROLIITTO.FI
- Confirma WWW.CONFIRMA.FI
- Docue WWW.DOCUE.COM
- Elinkeinoelämän keskusliitto WWW.EK.FI
- Eläketurvakeskus WWW.ETK.FI
- Excellence Finland WWW.EXCELLENCEFINLAND.FI
- Fennia-konserni WWW.FENNIA.FI
- FINNVERA WWW.FINNVERA.FI
- Holvi WWW.HOLVI.COM
- Hube Helsinki WWW.HUBEHELSENKI.COM
- Kasvu Open Oy WWW.KASVUOPEN.FI
- Kaupan liitto ry WWW.KAUPPA.FI
- Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo WWW.ELO.FI
- Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma WWW.VARMA.FI
- Keski-suomalainen Oyj MEKS WWW.MEKS.FI
- Kilpailu- ja kuluttajavirasto WWW.KKV.FI
- Kumppania Oy WWW.KUMPPANIA.FI
- Kuntaliitto WWW.KUNTALIITTO.FI
- Lakiasiantuntijatoimisto Juutilainen & Co Oy WWW.JLAW.FI
- LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö WWW.LAHITAPIOLA.FI
- Mikro- ja yksinyrittäjät ry WWW.MIKROJAYKSINYRITTAJAT.FI
- MTK WWW.MTK.FI
- Musiikkiluvat Oy WWW.MUSIIKKILUVAT.FI
- Nuorten yrittäjyys ja talous NYT WWW.NUORTENNYT.FI
- Oma Säästöpankki Oyj WWW.OMASP.FI
- Omapaja Oy WWW.OMAPAJA.FI
- OP Kevytyrittäjä WWW.OP-KEYTYRITTAJA.FI
- OP WWW.OP.FI
- Osuustoimintakeskus Pellervo WWW.PELLERVO.FI
- Palta ry WWW.PALTA.FI
- Patentti- ja rekisterihallitus WWW.PRH.FI
- Pulse 247 Oy MyCashflow WWW.MYCASHFLOW.FI
- Rakennusteollisuus ry WWW.RAKENNUSTEOLLISUUS.FI
- Rastor-instituutti ry WWW.RASTORINST.FI
- Reggster Oy WWW.TAVARAMERKKI.FI
- SLP Group Oy (Ukko.fi) WWW.UKKO.FI
- Smartum Oy WWW.SMARTUM.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 Metsäyhdistys ry WWW.SMY.FI
- Suomen Nuorkauppakamarit ry WWW.NUORKAUPPAKAMARIT.FI
- Suomen Yrittäjänaiset ry WWW.YRITTAJANAISET.FI
- Suomen Yrittäjät WWW.YRITTAJAT.FI
- Suomen Yrittäjäkaupat Oy WWW.YRITYSKAUPAT.NET
- Suomen Yrittäjäkummit ry WWW.YRITYSKUMMIT.FI
- SuPer ry WWW.SUPERLIITTO.FI
- Taloushallintoliitto WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI
- Taloustutka Oy WWW.TALOUSTUTKA.FI
- Tekniikan Akateemisten liitto TEK WWW.TEK.FI
- Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes WWW.TUKES.FI
- Visma Solutions Oy WWW.VISMASOLUTIONS.COM
- Yhteinen Toimialaliitto ry WWW.YTL.FI
- YLM Yrittäjälakimies Oy WWW.YRITYSJURISTI.FI
- Yrittäjäkassa WWW.YRITTAJAKASSA.FI

Huomioi turvallisuus tuotteissa ja palveluissa

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

Turvalliset ja vaatimustenmukaiset tuotteet ja palvelut ovat myös yrityksesi kilpailuvaltti. Tutustu tuotteiden ja kuluttajapalveluiden vaatimuksiin Turvallisuus- ja kemikaaliviraston (Tukes) sivuilla WWW.TUKES.FI > Tuotteet ja palvelut. Tuoteturvallisuusosamista kannattaa kasvattaa myös Tunnen tuotteeni -oppimisympäristössä WWW.TUNNENTUOTTEENI.FI, joka on erityisen hyödyllinen pienille, aloitteleville yrityksille. Lisätietoa muista kuin Tukesin valvomista tuotteista ja viranomaisista: WWW.TUKES.FI/TEE-NAIN > Valvonta > Kuka valvoo mitäänkin?

Palveluntarjoajan vastuu

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

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

- Tee vaarojen tunnistaminen huolella ja dokumentoi se! Jaa palveluosiin ja tunnista asiakkaille aiheuttavat vaarat: mistä vaarat johtuvat, mitä niiden torjumiseksi on tehty ja mitä vielä tarvitaan asiakkaan turvallisuuden varmistamiseksi?
- Laadi vaadittavat turvallisuusdokumentit. Lainsäädännön mukaan tietyiltä palveluilta edellytetään esimerkiksi turvallisuusasiakirja. Turvallisuus vaatii jatkuvaa seurantaa ja ylläpitoa. Seuraa muutoksia, ota opiksi läheltä piti -tilanteista ja ilmoita vakavista onnettomuuksista Tukesiin.

Tuoteturvallisuus

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

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

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

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

Tutustu vaatimuksiin, joita tuotteen valmistajan tai maahantuojan on otettava huomioon. Muistathan, että vaatimukset vaihtelevat tuotteen mukaan. Tarkista aina yksityiskohtaiset vaatimukset tuotetta koskevista säädöksistä.

Turvallisuus edellyttää jatkuvaa seurantaa ja ylläpitoa.

Jos epäilet tuotetta vaatimustenvastaiseksi, ryhdy tarvittaviin toimiin ja tee yhteistyötä viranomaisen kanssa.

Jos alat valmistaa tuotteita:

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

Tukesin asiantuntijat auttavat turvallisuuteen liittyvissä asioissa.

- » • Tarkista, pitääkö tuotteeseen kiinnittää CE-merkintä. Merkinnällä osoitat, että olet huolehtinut tuotteen turvallisuudesta ja vaatimustenmukaisuudesta.
- Tarkista, pitääkö tuotteelle laatia vaatimustenmukaisuusvakuutus, jossa kerrot, että tuote täyttää turvallisuusvaatimukset.
- Pidä kirjaa havaitsemistasi vaatimustenvastaisuuksista ja kerro niistä tarvittaessa jakelijoillesi (tuotteen nimi, sarjanumero, valmistuserä).

Jos alat tuoda tuotteita EU:sta tai sen ulkopuolelta:

- Varmista, että tuote täyttää sitä koskevat turvallisuusvaatimukset.
- Varmista, että sinulla on tai saat valmistajalta tuotetta koskevat tekniset asiakirjat, jos viranomainen niitä pyytää.
- Varmista, että valmistaja on huolehtinut tuotteen testaamisesta ja muista vaatimustenmukaisuuden arviointi-

menettelyistä asianmukaisesti, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.

- Tarkista, että tuotteessa on CE-merkintä, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Varmista, että tuotteessa on tunnistamisen mahdollistava merkintä (tuotteen nimi, sarjanumero, valmistuserä) eikä tuotteen vaatimustenmukaisuus vaarannu kuljetuksen tai varastoinnin aikana.
- Pidä kirjaa havaitsemistasi vaatimustenvastaisuuksista ja kerro niistä tarvittaessa jakelijoillesi.
- Varmista, että valmistaja/maahantuojaja on liittänyt tuotteiden mukaan nimensä tai tavaramerkkinsä sekä osoitteensa.
- Pidä kirjaa siitä, mistä olet tuotteita hankkinut ja mihin olet toimittanut niitä edelleen jaeltavaksi. Säilytä

tiedot 10 vuotta tuotteen valikoidusta poistumisen jälkeen, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.

Jos tuot EU:n ulkopuolelta, huomio lisäksi nämä:

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

Lisätietoa: WWW.TUKES.FI/TEE-NAIN
> Uudelle yrittäjälle.

TE-asiakaspalvelukeskus yrittäjän apuna

Meiltä saat valtakunnallisesti maksutonta ja asiantuntevaa tukea ja neuvontaa puhelimitse ja verkossa suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi.

Yritys-Suomi-puhelinpalvelu

Valtakunnallinen Yritys-Suomi-puhelinpalvelu neuvoo alkavia yrittäjiä yrityksen perustamiseen liittyvissä kysymyksissä. Palvelusta alkavat ja toimivat yritykset saavat myös tietoa julkisista yrityspalveluista ja työnantajapalveluista sekä niihin liittyvistä sähköistä palveluista. Ota yhteyttä puhelimitse, verkosta löytyvällä yhteydenottomakkeella tai chatissa!

Yritys-Suomi-puhelinpalvelu palvelee

- suomeksi ma-pe klo 9-16.15 numerossa 0295 020 500 (pvm/mpm)
- ruotsiksi ma-pe klo 9-16.15 numerossa 0295 020 501
- englanniksi ma-pe klo 9-16.15 numerossa 0295 020 502
- suomi.fi/yritys-suomi-puhelinpalvelu

Yrittäjän talousapu

Yrittäjä, älä jää taloushuolissasi yksin! Yrittäjän talousavun neuvojat ovat yrityksen talouden ja terveyttämisen asiantuntijoita. Ota rohkeasti yhteyttä ajoissa ja etsitään yhdessä keino päästä parhaaseen mahdolliseen lopputulokseen. Tarvittaessa ohjaamme sinut alueellisen tukipalveluun henkilökohtaiseen tapaamiseen.

Yrittäjän talousapu palvelee

- suomeksi ma-pe klo 9-16.15 numerossa 0295 024 880 (pvm/mpm)
- ruotsiksi torstaisin klo 9-16.15 numerossa 0295 024 881
- englanniksi ma-pe klo 9-16.15 numerossa 0295 024 882
- yrittajantalousapu.fi



Sopimukset kuntoon

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

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

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

Selvitä sopimuskumppanisi taustat. Luottotiedot voit tarkistaa niitä myyvilta yrityksiltä. Tiedon

merkinnästä ennakkoperintäre-kisteriin löydät YTJ-yrityshausta (WWW.YTJ.FI).

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

Varaudu ristiriitoihin

Kirjaa sopimukseen toimintamalli ristiriitatilanteissa, joita ei pystytä ratkaisemaan neuvottelemalla. Riitä

voidaan käsitellä käräjäoikeudessa tai välimiesmenettelyssä. Välimiesmenettely on yleensä nopeampi.

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

HOLVI

Yrityksesi talous yhdessä paikassa

Jotta yrityksen pyörittäminen käy huolettomammin.

- ✓ Yritystili ja maksukortti
- ✓ Kuittien tallennus
- ✓ Laskutus ja verkkolaskut
- ✓ Talouden seuranta

Lue lisää ja avaa tili: holvi.fi/suk

Avaa Holvi-tili linkin kautta ja saat 50 % alennusta Holvi Pron kuukausimaksuista kahden kuukauden ajan (norm. 15 €/kk).



Avaa puhelimen kamera ja skannaa QR-Koodi!



Vuokra- ja leasing-sopimukset

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

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

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

Varmista rakennusvalvonnasta, että voit käyttää tilaa suunnittelemaasi tavalla, tai lisää sopimukseen ehto tilan hyväksymisestä. Huoneiston alkukatselmuksessa kirjataan ylös viat, puutteet ja välittömät korjaustarpeet aikatauluineen. Pyydä lupa itse tekemiisi muutoksiin ja sovi kustannuksista. Säilytä oma kappaleesi katselmusmuistiotta koko vuokrasuhteen ajan.

Irtaimiston rahoittaminen

Leasing-sopimuksella hankit irtaimistoa siten, että rahoitusyhtiö ostaa ja omistaa laitteen ja vuokraa sen yrityksellesi. Vuokra-ajan voi optimoida arvioidun ta-

loudellisen käyttöiän mukaan. Myyjäsi voi halutessaan siirtää osamaksusopimuksen rahoitusyhtiön hoidettavaksi.

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

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



Vertaa eri maksupäätteitä

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

Edullisin, pieneen liiketoimintaan sopiva ratkaisu on puhelimeen kytkettävä maksupäätte. Se ei vaadi kiinteää verkko-yhteyttä eikä sido käyttöä paikkaan.



Yrittäjyyttä ja kasvua metsästä

Vahva osaaminen ja toimiva konsepti ovat tehneet Nälkäviulusta menestystarinan, joka luo yhteistyöverkoston avulla omien työntekijöiden lisäksi työllisyyttä merkittävälle joukolle alihankkijoita.

teksti **JENNY THUNEBERG** valokuva **HANNA KORHONEN**

**Jatkuva
kehittäminen
tuo mielekkyyttä
tekemiseen.**

Yrittäjäksi lähteminen oli **Anssi Nykäselle** helppo ratkaisu, kun hän huomasi UPM Metsän hakevan franchising-yrittäjiä metsänhoitotöiden toteutukseen ja myyntiin. Vielä kun hän sai houkutelua entisen työkaverinsa ja naapurinsa **Antti Ojalan** mukaan, syntyi Nälkäviulu Oy.

– Mietin aikani, että jos jonkun muutoksen työelämässä aikoisin vielä tehdä, niin nyt olisi aika. Lopullinen ratkaisu asiaan tuli, kun saimme neuvoteltua hieman isomman sopimuksen, ja oli selvää, että kyllä tällä kaksi miestä elää, Antti kertoo.

Antin näkemys sisältää hieman huumoria, sillä yrityksen nimi juontaa juurensa pula-aikaan, jolloin tukkimiehet ansaitsivat hädin tuskin elantonsa työskennellessään savotoilla, välineenään vanhanaikainen pokasaha, eli nälkäviulu. Yritykselle nimi osui hieman sattuman kaupalla, sillä muut nimi-ideat eivät menneet kaupparekisterissä läpi. Nimi on kuitenkin ollut sittemmin mielempainuvuudessaan kiitelty.

Tehokkaasti eteenpäin

Franchising teki yrityspolun aloittamisen helpoksi, Anssi kertoo. Monia asioita oli mietitty valmiiksi, kuten sopimukset ja monet toimintamallit.

– Toki paketti ei ollut aivan valmis, vaan kehityshommaa oli jäljellä, ja on

yhä. Se tuo myös mielekkyyttä tekemiseen. Apuakin saisi tarvittaessa, mutta emme ole sitä juurikaan tarvinneet, sillä ala on meille hirmu tuttu. Meillä on yhteenlaskettuja vuosia alalla 30, ja lisäksi jonkinasteista kokemusta yrittämisestä oli myös, Anssi kertoo.

Uusyrittäjäkeskuksessa yrittäjät kävivät ennen yhtiön perustamista muun muassa hakemassa vahvistusta omille laskelmilleen. Lisäksi he saivat vinkkejä yrityksen perustamistuen hakemisesta.

Yritysneuvoja **Sanna Hietalahti-Husu** kiittelee, että Anssin ja Antin osalta kaikki oli todella valmiita.

– Anssi ja Antti olivat tosi valmiita, ja täydensivät henkilöinäkin toisiaan erinomaisesti. Heillä oli olemassa osaaminen toimialalasta sekä ymmärrys liiketaloudesta. Lisäksi heillä oli verkostot ja hieman yrittäjätaustaa. Prosessi oli siksi tässä tapauksessa suoraviivainen ja tehokas.

Kannattavaa kasvua

Nälkäviulu on kasvanut nopeasti ja kannattavasti. Palveluihin kuuluvat monipuoliset metsähoitoon liittyvät työt, joita urakoidaan UPM Metsälle Pohjois-Savon ja Pohjois-Karjalan alueilla. Yrityksen toimintamalli perustuu verkostomaiseen toimintatapaan, minkä myötä yritys luo omien työntekijöidensä lisäksi työllisyyttä merkittävälle joukolle alihankkijoita.

– Yrittäjät huolehtivat laadukkaalla ja ammattimaisella otteella niin ikään suomalaisten suurimman luonnonvaran ja hiilinielun, eli metsän, kasvusta ja tuotosta. Ympäristöarvot korostuvat vahvasti yrityksen päivittäisessä tekemisessä. Tämä on merkityksellistä, Sanna toteaa.

Antti Ojalan (vas.) ja Anssi Nykäsen firman nimi Nälkäviulu on lainattu vanhalta työkalulta. Yritysneuvoja Sanna Hietalahti-Husu näki heti yrityksen potentiaalin.



Yritystoiminnan aluksi:

- Pohdi nimivaihtoehtoja, joilla erotut joukosta.
- Suojaa yrityksesi tuotteet, palvelut ja keksinnöt.
- Pehdy sopimukseen huolella: tulkinanvaraa ei saa jäädä.
- Muista vakuutukset.

Markkinointi on asiakkaan auttamista

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

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

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

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

Ohjaa yritystäsi markkinoinnin avulla

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

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

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

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

Hyödylliset neuvot ja muiden hyvät kokemukset saavat asiakkaan liikkeelle.



Markkinoinnin strategiset valinnat -suunnittelupohja

Miksi asiakkaan kannattaisi ostaa juuri sinulta?

"Mitä minä tästä hyödyn?"

Brändi

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

Kohderyhmät

Kenelle tuotteesi on suunnattu?

Asiakastarpeet

Millaisia haasteita kohderyhmäsi kohtaa arjessaan? Millaisia elämyksiä kohderyhmäsi kaipaa?

Ratkaisut

Miten voit helpottaa kohderyhmäsi elämää? Miten tuotat arvoa kohderyhmällesi?

Kärkiviestit

Miten kerrot kohderyhmällesi, että sinulla on ratkaisu heidän tarpeisiinsa?

Keinot ja kanavat

Miten ja missä kanavissa tavoitat kohderyhmäsi?

Mittarit

Millä mittaat markkinointisi onnistumista?

» Kuuntele ja erotu

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

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

Brändi on lupaus

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

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

Ostaminen on muuttunut

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

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

Tekojen pitää aina olla linjassa brändisi antamien lupauksen kanssa.

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

Ylläpidä asiakassuhdetta

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

Markkinoinnin huoneentaulu

1. Kirkasta tavoite

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

2. Määrittele mittarit

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

3. Opi tuntemaan asiakkaasi

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

4. Palvele vastaanottajaa

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

5. Valitse oikeat kanavat

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

6. Panosta sisällön laatuun

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

7. Huolehdi nettisivuista ja hakukonenäkyvyydestä

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

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

8. Valitse sosiaalinen mediasi

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

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

9. Pidä asiakkaat tyytyväisinä

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

10. Opi ja seuraa aikaasi

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

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



MARKKINOINNIN

MEKS

PALVELUKANAVA

MENESTYSTARINA KUULUU KAIKILLE

**Tiesitkö, että mainontaa voi tehdä
myös maltillisella budjetilla?**

Ota yhteyttä! Hyödynnä asiantuntijamme osaaminen ja vinkit, minkälainen mainonta tavoittaa parhaiten sinun asiakkaasi. Kun tarinasta halutaan menestys, oikea osoite on Meks.

Tarinasi alkaa täältä.

» **meks.fi**

Ensimmäinen
printti-ilmoitus,
digi- ja ulko-
mainoskampanja

-50%

Meks on Mediakonserni Keskisuomalaisen
markkinoinnin palvelukanava.



Asiakaskokemus ratkaisee pelin

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

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

Herätä kiinnostus

- Miten tavoittaisit ihmiset, joille tarjoamastasi tuotteesta tai palvelusta olisi hyötyä? Ilman markkinointitoimenpiteitä vain harva löytää yrityksesi ja sen verkkosivuston. Liikennettä sivustolle ja liikkeeseen tuovat kiinnostavat hakukoneoptimoidut artikkelit, somepäivitykset ja Google Ads -hakusanamainonta.
- Ota kiinnostuneisiin yhteyttä ja kysele tarpeista tarkemmin – aloita myyntityö jo tässä.
- Osoita palvelusi käytön vaivattomuus vaikkapa maksuttoman kokeilun, käyttöopastusvideoiden tai konsultoitavan myynnin keinoin.

Sitouta

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

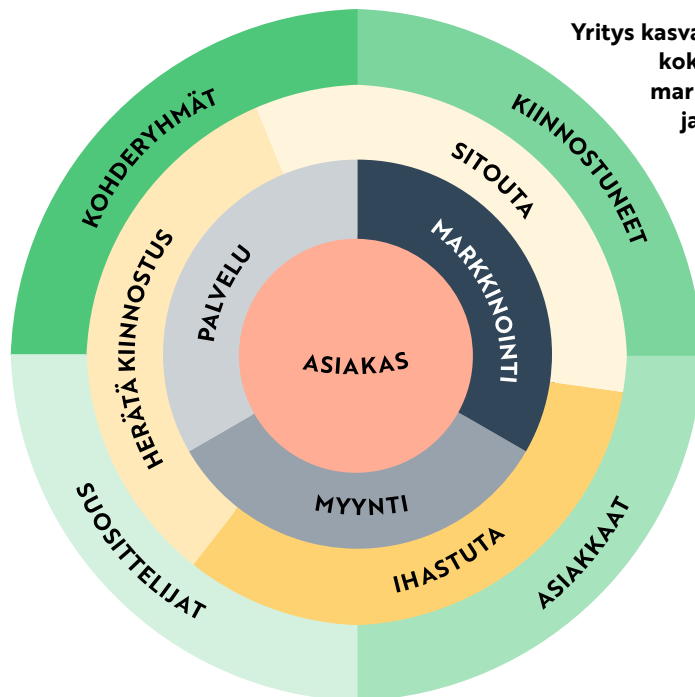
- Ole avuksi asiakkaalle tämän haluamissa kanavissa ja ohjaa kohti ostopäätöstä.
- Luo viestinnän keinoin selkeät odotukset siitä, miten palvelusi toimii ja mitä hyötyjä se tuottaa. Pyri sen jälkeen ylittämään odotukset.

Ihastuta

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

Kirjeen lähettämiseen tarvitset asiakkaan suostumuksen GDPR-lainsäädännön mukaan.

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



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

Muista tietosuoja

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

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

suojasta huolehtiminen on osa yrittäjyyttä.

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

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

Top 10 käytetyimmät sovellukset eri ikäryhmissä

Lähde: DNA, Digitaalinen elämä 2023 -tutkimus

16–24 v.	
Sosiaalisen median sovellukset	71 %
Musiikkisovellukset	66 %
Suoratoistosovellukset	64 %
Yhteydenpitosovellukset	60 %
Mobiilimaksaminen	59 %
Karttapalvelut ja reittipalvelut	59 %
Pankkien maksusovellukset	58 %
Vaatteiden, kenkien ja muodin verkkokauppasovellukset	56 %
Mobiilipelit	51 %
Noutoruokasovellukset	45 %

25–34 v.	
Sosiaalisen median sovellukset	82 %
Karttapalvelut ja reittipalvelut	80 %
Yhteydenpitosovellukset	80 %
Pankkien maksusovellukset	79 %
Musiikkisovellukset	76 %
Mobiilimaksaminen	73 %
Suoratoistosovellukset	62 %
Noutoruokasovellukset	56 %
Vaatteiden, kenkien ja muodin verkkokauppasovellukset	55 %
Mobiilipelit	51 %

35–44 v.	
Yhteydenpitosovellukset	81 %
Pankkien maksusovellukset	77 %
Karttapalvelut ja reittipalvelut	76 %
Sosiaalisen median sovellukset	75 %
Mobiilimaksaminen	65 %
Suoratoistosovellukset	58 %
Musiikkisovellukset	53 %
Sovellus vahvaan tunnistautumiseen	48 %
Vaatteiden, kenkien ja muodin verkkokauppasovellukset	45 %
Noutoruokasovellukset	42 %

45–54 v.	
Pankkien maksusovellukset	84 %
Karttapalvelut ja reittipalvelut	82 %
Yhteydenpitosovellukset	77 %
Sosiaalisen median sovellukset	75 %
Mobiilimaksaminen	60 %
Musiikkisovellukset	51 %
Suoratoistosovellukset	49 %
Sovellus vahvaan tunnistautumiseen	49 %
Liikkumista ja terveyttä seuraavat sovellukset	43 %
Vaatteiden, kenkien ja muodin verkkokauppasovellukset	41 %

55–64 v.	
Pankkien maksusovellukset	83 %
Yhteydenpitosovellukset	79 %
Karttapalvelut ja reittipalvelut	77 %
Sosiaalisen median sovellukset	68 %
Sovellus vahvaan tunnistautumiseen	52 %
Mobiilimaksaminen	52 %
Tietoturvasovellukset	45 %
Musiikkisovellukset	43 %
Suoratoistosovellukset	39 %
Liikkumista ja terveyttä seuraavat sovellukset	38 %

65–74 v.	
Pankkien maksusovellukset	80 %
Karttapalvelut ja reittipalvelut	77 %
Yhteydenpitosovellukset	69 %
Sosiaalisen median sovellukset	66 %
Sovellus vahvaan tunnistautumiseen	50 %
Tietoturvasovellukset	42 %
Mobiilimaksaminen	40 %
Liikkumista ja terveyttä seuraavat sovellukset	37 %
Kauppakassisovellukset	29 %
Matkustussovellukset	29 %

Yhdeksän vinkkiä yritysmyyntiin

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

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



Volyymia verkkokaupasta

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

Hyvän verkkokaupan perusta ovat tuotteet ja asiakkaat.



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

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

1. Ohjelmistot

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

2. Budjetointi

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

3. Ulkoasu

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

4. Sisällöntuotanto

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

5. Myynnin edistäminen

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

6. Markkinointi

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

7. Kehittäminen

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

Laskuta ajoissa ja oikein

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

Laskuta heti, kun on valmista

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

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

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

Huomioi asiakkaan toive

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

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

dot ovat väärin. Muista lähettää myös laskun liitteet.

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

Maksumuistutukset

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

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

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

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

Tilauksesta kuluu usein viikkoja ennen kuin rahat ovat tililläsi.



Arkistoi laskut

Muista huolehtia myös laskujen arkistoinnista. Yrittäjänä olet velvollinen säilyttämään kaiken kirjanpitoaineiston kuusi vuotta sen kalenterivuoden lopusta, jonka aikana tilikausi päättyi. Jos tilikausi on esimerkiksi päättynyt 30.4.2023, tositteita on säilytettävä 31.12.2029 asti.

Laskussa on aina mainittava tietyt lakisäätteiset asiat.

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

Perintätoimiston käyttäminen

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

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



Verkkolasku on kätevä

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

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

Yritys, joka maksaa laskunsa verkkolaskuna, voi hyväksyttää,

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

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

Laskun sisältö

1. Myyjän tiedot

Myös yrityksesi Y-tunnus.

2. Asiakkaan tiedot

3. Otsikko

4. Laskun antamispäivä

5. Laskun numero

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

6. Viitenumero

Saat viitenumeron automaattisesti laskutusohjelmasta tai pankkisi nettisivuilla olevasta viitenumero-laskurista.

7. Eräpäivä

8. Viivästyskoron määrä

Jos perit viivästyskorkoa, sen pitää näkyä laskulla.

9. Toimituspäivämäärä

10. Maksuehto

11. Pankkisi nimi

12. Tilinumero IBAN-muodossa

13. Swift/BIC = pankkisi tunniste

14. Lisätiedot

Esimerkiksi henkilö, jonka kanssa olet asioinut.

15. Laskurivit:

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

16. Laskun veroton yhteissumma, arvonlisäveron osuus ja verollinen loppusumma

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

LOGO

1. Myyjäyritys Oy
Kauppiaankatu 12
00111 Kauppala

2. Ostoyritys Oy
Ossi Ostaja
Yritystie 34
00222 Yrityskylä

3. LASKU

1(1)

5. 193
6. 1931
4. 17.02.2024
7. 03.03.2024
9. 14.02.2024
10. DDP
14 pv netto
Kati Kauppias
Ossi Ostaja
1234
8. 7 %
7 pv

Toimitettu Yrityskylän varastolle tilauksen 1234 mukaisesti 14.02.2024

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

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

1. Puh. 040 123 4567 kati@myyjayritys.fi www.myyjayritys.fi Y-tunnus: 1234567-8 ALV-numero: FI12345678

Saajan tilinumero Mottagarens kontonummer	IBAN Pankkini 11. 12. FI21 1234 5600 0007 85	BIC NDEAFIHH 13.
Saaja Mottagare	Myyjäyritys Oy Kauppiaankatu 12 00111 Kauppala	14.
TILISIIRTO, GIRERING Maksajan nimi ja osoite Betalarens nam och adress	Ostoyritys Oy Ossi Ostaja Yritystie 34 00222 Yrityskylä	
Allekirjoitus Underskrift		Viitenumero Ref. nr 1931
Tililtä nro Från konto nr		Eräpäivä Förfallodag 03.03.2024 Euro 425,01



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

Kassa on kuningas

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

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

Mitä kassavirta tarkoittaa?

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

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

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

Reaaliaikaista ja tulevaa

Kassavirtaa voi seurata kolmella eri tasolla. Ajantasainen kassavirta kertoo

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

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

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

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

Kassavirta pitää hereillä

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

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



Kassavirtalaskelma avaa tulevien viikkojen rahaliikennettä.



Myy enemmän verkossa & myymälässä

MyCashflow sisältää kaiken tarvittavan monikanavaisen myyntiin kotimaassa ja kansainvälisesti – verkkokaupasta myymälän kassajärjestelmään.

Uusyrityskeskuksen asiakkaana saat MyCashflow-verkkokaupan vuodeksi puoleen hintaan.

Hyödynnä etu käyttämällä koodia:

SUK2024

Tutustu etuun:
www.mycashflow.fi/suk



Varmista rahan riittävyys

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

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

Aloita myynneistä

Aloita kassavirtalaskelman teko suurimmasta erästä, jolla on vaikutus kassaan. Yleensä se on myynti. Kassavirtalaskelmassa sinun pitää huomioida viive rahan liikkeissä. Kun tänään myyt 30 vuorokauden maksuajalla, raha on tilillä vasta kuukauden päästä.

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

Mikä on hyvä tulos?

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

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

Kassavirtalaskelman tulos on huono, kun laskelma laskee nolnaan tai pakkaselle. Jos laskelma on negatiivinen, pitää toimenpiteisiin ryhtyä nopeasti. Mieti, pystytkö nopeuttamaan asiakkailta tulevaa rahaa, tai neuvotella ostoihin, veroihin ja lainanlyhennyksiin pidemmät maksuajat.

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

Kassavirtalaskelma

Tilikausi alkaa	Ennen käynnistystä	TAMMI	HELMI	MAALIS	HUHTI	TOUKO	KESÄ	HEINÄ	ELO	SYYS	LOKA	MARRAS	JOULU	Yhteensä
1.1.2024	Arvio	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	
Rahavarat kauden alussa (ns. alkukassa)	10 000	7 900	4 500	3 315	2 411	1 507	1 307	1 207	1 407	1 707	2 207	2 807	3 907	

Kassaanmaksu

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

Kassastamaksu (ALV 0 %)

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

Kirjanpito kuntoon

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

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

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

kirjanpitoa pitävän toiminimiyrittäjän tilikausi on aina kalenterivuosi.

Mitä kirjataan?

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

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

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

Perehdy asioihin myös itse

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

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

Lisätietoa: WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI > Tietopankki > Yrityksille > Kirjanpidon ABC.

Vaatimukset vaihtelevat

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

Harkitse tilinpäätöstä

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

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

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

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

Toiminimiyrittäjän ei ole pakko laatia tilinpäätöstä.

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

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

Mikä on tilinpäätös?

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

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

Tilinpäätöksen tehtävänä on antaa oikea ja riittävä kuva yrityksesi toiminnasta. Liitetiedot selventävät tuloslaskelman ja taseen antamia tietoja. Liitetietojen laajuus ja sisältövaatimukset riippuvat yrityksen koosta.

Tilinpäätöksen vahvistaminen

Tilinpäätös pitää aina päivätä ja allekirjoittaa. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli toiminimiyrittäjänä allekirjoitat tilinpäätöksen itse. Osakeyhtiössä ja osuuskun-

nassa toimitusjohtaja ja hallitus hyväksyvät tilinpäätöksen allekirjoituksellaan. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä tilinpäätöksen allekirjoittavat vastuunalaiset yhtiömiehet.

Pääsääntöisesti yrityksen tilinpäätös on annettava tilintarkastajan tarkastettavaksi ennen kuin yrityksen päättävä toimielin (esimerkiksi osakeyhtiössä yhtiökokous) voi vahvistaa tilinpäätöksen. Hyväksymisen jälkeen osakeyhtiön tai osuuskunnan osakkaat vahvistavat tilinpäätöksen yhtiökokouksessa tai kirjallisella asiakirjalla. Yksityisen ammatinharjoittajan ei tarvitse pitää muodollista kokousta.

Tilintarkastus

Tilinpäätös kulkee vielä tilintarkastajan kautta, jos osakeyhtiön, osuuskunnan, avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön seuraavista raja-arvoista vähintään kaksi on ylittynyt edellisessä tilinpäätöksessä: taseen loppusumma 100 000 euroa, liikevaihto 200 000 euroa tai yrityksen palveluksessa on yli kolme henkilöä.

Liikkeen- ja ammatinharjoittajan ei tarvitse valita tilintarkastajaa. Jos yhtiöjärjestyksessä, yhtiösopimuksessa tai säännöissä on määrätty tilintarkastuksesta tai tilintarkastajan valinnasta, toimi niin, vaikka rajat eivät tilinpäätöksessä ylittyisi.

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



Tilinpäätös julkiseksi

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

luessa tilikauden päättymisestä.

Liikkeen- ja ammatinharjoittajan, avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön ei yleensä tarvitse ilmoittaa tilinpäätöstä rekisteröitäväksi. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön pitää antaa tilinpäätös rekisteröitäväksi, jos yhtiömiehenä

tai vastuunalaisena yhtiömiehenä on osakeyhtiö. Lisätietoja poikkeustilanteista löydät WWW.PRH.FI > Tilinpäätökset.

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

Yrityksen tuloverotus

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

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

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

Verot maksetaan ennakkoon

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

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

verotetaan omana tulonasi. Osakeyhtiö ja osuuskunta ovat sen sijaan itsenäisiä verovelvollisia.

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

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

Tuloveroilmoitus

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

Hyödynnä OmaVeroa

OmaVero on Verohallinnon sähköinen asiointipalvelu, jossa voit hoitaa lähes kaikki veroasiat. Pääset kirjautumaan palveluun joko pankkitunnuksilla tai mobiilivarmenteella. Jos haluat tilitoimiston huolehtivan veroasioista puolestasi, sinun täytyy antaa kirjanpitäjällesi valtuutus **SUOMI.FI:n** Valtuudet-palvelussa.

Toinen julkinen palvelu, johon kannattaa tutustua, on verovelkarekisteri. Se löytyy yhteisötietojärjestelmän (**YTI.FI**) verkkopalvelun kautta. Sieltä voit tarkistaa minkä tahansa yrityksen verovelat ja veroilmoitusten laiminlyönnit.

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

Kannattaa tutustua myös Verohallinnon ohjeisiin alkavalle yrittäjälle: **WWW.VERO.FI** > Yritykset ja yhteisöt > Yritystoiminta > Yrityksen perustaminen.

Tilitoimistosi voi tehdä myös veroilmoituksesi.



Eroja verotuksessa

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

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

tai että koko yritystulo on ansiotuloa.

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

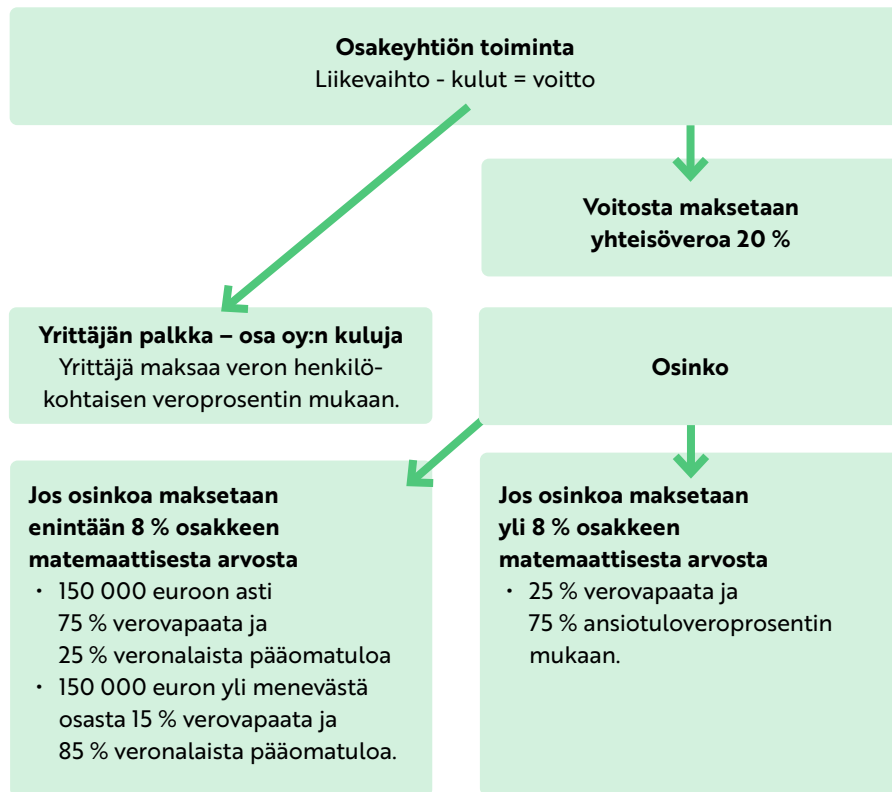
Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät ole tuloverotuksessa erillisiä vero-

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

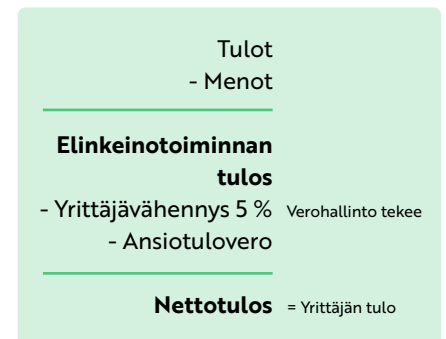
Osakeyhtiö ja osuuskunta sen sijaan ovat itsenäisiä verovelvollisia, jolloin yrityksen tulot eivät vaikuta sinun verotukseesi. Osakeyhtiö ja osuuskunta maksavat verotettavasta tulosta veroa 20 prosenttia. Osakeyhtiösi sinulle maksamasta palkasta tehdään ennakonpidätys samalla tavalla kuin palkkatulosta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

Tuloverotus osakeyhtiössä

Osakeyhtiöstä voit nostaa varoja joko palkkana tai osinkona.



Toiminimen verotus



Osakeyhtiö ja osuuskunta ovat itsenäisiä verovelvollisia.

Mitä jos yritys ei kannata?

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

Talousapu auttaa ja neuvoo talous- ja maksuvaikeuksissa olevia yrittäjiä. Neuvojat ovat yrityksen talouden ja terveyttämisen asiantuntijoita. Palvelu on luottamuksellista ja maksutonta.

Ole yhteydessä Talousapuun, kun

- yrityksellesi on kertynyt maksamattomia laskuja
- et enää pysty maksamaan lainoja ja niiden korkoja
- et tiedä, mitä tehdä, kun myynti on vähentynyt
- tunnet, että et enää jaksa talousvaikeuksissa yksin.

Tärkeintä on, että pyydät apua ajoissa.

Yrittäjän talousapu

ma-pe klo 9-16.15, puh. +358 295 024 880 (pvm/mpm)

WWW.YRITTAJANTALOUSAPU.FI

Arvonlisävero haltuun

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

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

Arvonlisäverovelvollisia ovat lähes kaikki yritykset, jotka tekevät tavaroiden tai palvelujen myyntiä. Suomessa yleinen arvonlisäverokanta on 24 prosenttia. Lisäksi meillä on käytössä kaksi alennettua verokantaa, 10 ja 14 prosenttia. Nollaverokantaa sovelletaan esimerkiksi tavaroiden ja palveluiden kansainväliseen kauppaan.

Maksa arvonlisävero oma-aloitteisesti Verohallinnolle.

Näistä nollaverokannan alaisista hankinnoista sinulla on myös vähennysoikeus. Kaikki tavaroiden ja palveluiden myynti on lähtökohtaisesti arvonlisäverollista, jos se tapahtuu liiketoiminnan muodossa.

Arvonlisäverolaissa on kuitenkin erikseen määritelty, mitkä tavaroiden ja palveluiden myynnit ovat arvonlisäverottomia. Tällaisesta toiminnasta ei tarvitse rekisteröityä alv-velvolliseksi.

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

Arvonlisäveron määrän laskeminen

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

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

Arvonlisäverokannat

Yleinen verokanta 24 %

- Useimmat tavarat ja palvelut

Alennettu verokanta 14 %

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

Alennettu verokanta 10 %

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

Arvonlisäverotuksen ulkopuolelle jäävä toiminta

- Kiinteistöjen ja osakehuoneistojen myynti ja vuokraus
- Terveysten- ja sairaanhoitopalvelut sekä sosiaalihuoltopalvelut
- Arvonlisäverolaissa erikseen määritellyt koulutuspalvelut
- Rahoitus- ja vakuutuspalvelut
- Arvonlisäverolaissa erikseen määritellyt tekijänoikeuksista ja esiintymisistä saadut korvaukset
- Postin yleispalvelut
- Eräät muut tavarat ja palvelut (esim. arpajaisten järjestäminen)

Huojennuksia pienille

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

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

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

Jos yrityksesi ei ole arvonlisäverovelvollinen, et voi myöskään vähentää ostojen arvonlisäveroa. Pienyritysten hallinnollisten velvoitteiden keventämiseksi tilikauden liikevaihtoon perustuva verovelvollisuuden raja on 15 000 euroa. Tämä raja koskee tilikausia, jotka ovat alkaneet 1.1.2021 tai sen jälkeen.

Vaikka yrityksesi liikevaihto jäisi alle alarajan, voit halutessasi hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi. Silloin sinun pitää muistaa lähet-

tää ALV-ilmoitukset aina, vaikka yritykselläsi ei jollakin hetkellä olisiakaan liiketoimintaa.

Alarajahuojennus

Jos yrityksesi liikevaihto jää tilikauden aikana alle 30 000 euron, saat alarajahuojennuksen. Jos liikevaihtosi jää alle 15 000 euron, saat koko tilikaudelta tilittävän arvonlisäveron takaisin. Jos liikevaihtosi on 15 000 ja 30 000 euron välillä, saat huojennuksena osan arvonlisäverosta. Alarajahuojennuksen laskemiseen voit käyttää laskuria, joka on Verohallinnon sivulla. Hae alarajahuojennusta tilikauden viimeisellä arvonlisäveroilmoituksella.

Alarajahuojennuksesta tullaan kaikissa EU-maissa luopumaan 1.1.2025. Muutoksia on mahdollisesti tulossa myös vähäisen toiminnan rajaan. Seuraa Verohallinnon viestintää ja ota selvää muutosten vaikutuksista omaan yritystoimintaasi.

ALV:n ilmoittaminen

Arvonlisävero on oma-aloitteinen vero, eli se pitää itse laskea, ilmoittaa ja maksaa. Voit antaa ALV-ilmoituksista huolehtimisen kirjanpitäjäksi tehtäväksi.

Ilmoittamisen ja maksamisen eräpäivä on kuukauden 12. päivä.

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

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



Työnantajan roolissa

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

Olethan rekrytoinneissa tarkkana työoikeudellisten säädösten noudattamisessa. Pehdy muun muassa työsuojelulakiin, vuosilomalakiin, yhdenvertaisuuslakiin sekä muihin työnantajan velvoittaviin lakeihin. Työsuhte voi olla toistaiseksi voimassa oleva tai määräaikainen. Määräaikaisuuteen pitää olla syy, kuten sijaisuus, harjoittelu tai työn kausiluontoisuus. Jos haluat sopia vaihtelevasta työajasta, sinun on selvitettävä työsuhteesta, missä tilanteissa työvoiman käytölle syntyy tarvetta ja kuinka paljon.

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

Tee sopimus kirjallisesti

Työsuhte on aina hyvä tehdä kirjallisesti, vaikka myös suullinen sopimus on pätevä. Jos et tee kirjallista sopimusta, sinun on annettava kirjallinen selvitys työsuhteen ehdoista.

Vähimmäisehdot työsuhteelle asettavat muun muassa työsuojelulaki, työaika- ja vuosilomalait sekä työehtosopimukset. Jos kuulut työnantajaliittoon, noudata liittosi tekemää työehtosopimusta. Jos et kuulu, noudata alan yleissitovaa työehtosopimusta. Voit selvittää Finlexistä (WWW.FINLEX.FI), onko yrityksesi päätoimialalla yleissitova työehtosopimus. Jos alallasi ei ole yleissitovaa työehtosopimusta, tulevat vähimmäisehdot lainsäädännöstä.

Vaihtoehtona vuokraus

Voit hankkia työvoimaa myös henkilöstövuokrauksen kautta. Tällöin vuokrausyritys hoitaa työnantajavelvoitteet. Sinun vastuullasi ovat vuokra-

työntekijän perehdyttäminen sekä työn johto ja -valvonta. Työsuhteen ehdoissa noudatetaan pääsääntöisesti yritystäsi sitovaa työehtosopimusta. Henkilöstövuokraus voi johtaa rekrytointiin.

Henkilötietojen käsittely

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

Et saa kysyä tai kerätä tietoja, jotka saattavat rikkoa syrjinnän kieltävää lainsäädäntöä. Arkaluontoisia, esimerkiksi terveyteen liittyviä, tietoja saa kerätä vain, jos ne ovat välittömästi tarpeellisia työsuhteen oikeuksien ja velvollisuuksien vuoksi. Kun henkilötietoja ei enää tarvita niihin tarkoituksiin, joita varten ne kerättiin, ne on hävitettävä.

Palkanmaksun ehtoja

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

Palkka tulee maksaa työntekijän tilille palkanmaksukauden viimeisenä päivänä, ellei toisin sovita. Anna aina työntekijälle palkkalaskelma. Palkka on maksettava myös vuosiloman ajalta. Tarkista, mitä laissa tai työehtosopimuksessa sovitaan lomarahasta sekä

sairausajan, raskaus- ja vanhempainvapaan ja lyhytkestoisesta, lapsen äkillisestä sairastumisesta johtuvan poissaoloajan palkasta.

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

Pidätykset ja vakuutukset

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

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

Hyödynnä [www.tyosuojelu.fi](http://WWW.TYOSUOJELU.FI)

Sivustolla on tietoa työsuhteen ehdoista, työajoista, vuokratyövoiman ja ulkomaisen työvoiman käytöstä, työterveyshuollosta sekä työturvallisuudesta, työsuojeluviranomaiselta haetavista luvista (kuten asbestipurkutyö) sekä ilmoituksista (kuten nuorella työntekijällä teetettävä vaarallinen työ). Työsuhteen asiakirjojen mallipohjia löytyy sivulta WWW.TYOSUOJELU.FI > Asiointi ja yhteystiedot > Lomakkeet.



» Maksamasi palkat ja sairausvakuutusmaksut on ilmoitettava tulorekisteriin. Tulorekisteritiedot tulee ilmoittaa viiden päivän kuluessa maksupäivästä. Työnantajasuoritukset voit maksaa OmaVero-asointipalvelussa. Maksujen eräpäivä on palkanmaksukuukautta seuraavan kuukauden 12. päivä tai sitä seuraava arkipäivä. Voit valtuuttaa tilitoimistosi tekemään ilmoitukset ja maksamaan työnantajasuoritukset puolestasi.

Järjestä työterveyshuolto

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

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

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

Kirjaa ylös kaikki tunnit

Sinun on kirjattava tehdyt työtunnit ja niistä maksetut korvaukset työntekijäkohtaisesti työaikakirjanpitoon. Eriksien merkitään lisä-, yli-, hätä- ja sunnuntaityötunnit. Työajan seurantaan on

olemassa myös erilaisia selainpohjaisia ohjelmistoja, joista monet soveltuvat myös pienille yrityksille.

Työaikakirjanpito on pyynnöstä näytettävä työsuojelutarkastuksen toimittajalle ja työntekijöiden edustajalle. Työntekijällä tai hänen valtuuttamallaan on oikeus pyytää kirjallinen selvitys häntä koskevista työaikakirjanpidon ja työvuoroluetteloiden merkinnöistä.

Työsuojelu on yhteistyötä

Sinulla on velvollisuus huolehtia työntekijäsi turvallisuudesta ja terveydestä työpaikalla. Selvitä työhön liittyvät haitta- ja vaaratekijät järjestelmällisesti. Jos näitä tekijöitä ei voi poistaa, arvioi niiden merkitys työntekijän turvallisuudelle ja terveydelle. Mikäli koet, ettei sinulla ole tähän riittävää asiantuntemusta, käytä ulkopuolista asiantuntijaa, kuten työterveyshuoltoja. Anna työntekijälle riittävät tiedot työpaikan haitta- ja vaaratekijöistä. Ota huomioon työntekijän ammatillinen osaaminen ja työkokemus.

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

Työpaikan turvallisuutta tulee lain mukaan parantaa ja ylläpitää työnantajan ja työntekijöiden yhteistoiminnalla. Vastuun kantaa työsuojelupäällikkö.

Tarkista työ sopimuksen sisältö

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

Katso työ sopimuksen koko sisältö ja lataa sopimus pohja sivulta: WWW.TYOSUOJELU.FI
> Työsuhde > Työsopimus.

Voit hoitaa tehtävää itse tai nimetä siihen toisen henkilön.

Vähintään kymmenen työntekijän yhteisössä on nimettävä työntekijöitä edustava työsuojeluvaltuutettu ja kaksi varavaltuutettua. Toimihenkilöillä voi olla oma valtuutettunsa ja rajatuilla henkilöstöryhmillä omia työsuojeluasiamiehiä. Vähintään 20 työntekijän yhteisössä on oltava työsuojelutoimikunta.

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

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

Rekrytointiprosessi

TYÖNTEKIJÄN KANSSA



ENNEN PALKKAUSTA

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



TYÖSUHTEEN ALKAESSA

- Perehdytä työntekijä tehtäväänsä ja turvallisiin työtapoihin.

Lisätietoja, ohjeita ja vastauksia kysymyksiin löydät WWW.TYOSUOJELU.FI-sivustolta. Lisäksi työnantaja- ja yrittäjäjärjestöt tarjoavat neuvontaa jäsenilleen.

VIRANOMAISTEN KANSSA



ENNEN PALKKAUSTA

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



TYÖSUHTEEN ALKAESSA

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

Muista tulorekisteri

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

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

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

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

Erillisilmoituksella ilmoitat kohde-

Tee ilmoitukset heti maksun jälkeen.

kuukauden aikana maksettujen palkkojen perusteella lasketun työnantajan sairausvakuutusmaksun yhteismäärän ja siitä mahdollisesti tehtävät vähennykset. Jos kuulut työnantajarekisteriin eli olet säännöllinen työnantaja, sinun on tehtävä erillisilmoitus myös niiltä kuukausilta, joina et ole maksanut ollemaan palkkoja. Tällöin ilmoitat Ei palkanmaksua -tiedon. Tee erillisilmoitus viimeistään palkanmaksukuukaudta seuraavan kalenterikuukauden viidentenä päivänä.

Lisätietoa: WWW.TULOREKISTERI.FI.

Työntekijän palkan sivukulut (vuonna 2024)

Maksu	Prosenttia palkasta	Ehdot	Työntekijän palkasta pidettävä osuus	Miten maksetaan
TyEL-vakuutus (työeläkemaksu)	Keskimäärin 24,40 %, kun palkkasumma on alle 2 251 500 euroa vuodessa.	Vakuutus on otettava 17–67-vuotiaalle työntekijälle, jonka kuukausiansio on vähintään 68,57 euroa kuukaudessa.	7,15 % (alle 53-vuotias tai yli 62-vuotias työntekijä) tai 8,65 % (53–62-vuotias työntekijä).	Eläkeyhtiö laskuttaa TyEL-perusmaksun tulorekisterin tietojen perusteella.
Työttömyysvakuutusmaksu	0,53 %, jos palkkoja on maksettu enintään 2 251 500 euroa. Sen ylittävältä osalta 2,06 %.	Vakuutus on otettava 17–64-vuotiaalle työntekijälle, kun työnantajan maksamat palkat ylittävät 1 300 euroa vuodessa.	1,50 % (peritään, jos työntekijä 18–64-vuotias).	Työllisyysrahasto laskuttaa molemmat osuudet työnantajalta tulorekisterin tietojen perusteella.
Työtapaturma- ja ammattitautivakuutusmaksu	Keskimäärin 0,70 %.	Koskee työnantajaa, jonka kalenterivuoden aikana maksamat palkat ylittävät 1 300 euroa. Otettava ennen työsuhteen alkua.		Vakuutusyhtiö laskuttaa työnantajalta.
Ryhmänhenkivakuutusmaksu	Keskimäärin 0,06 %.	Kuuluu eräin poikkeuksin kaikille työeläkelain alaisessa työsuhteessa oleville. Otetaan työtapaturma- ja ammattitautivakuutuksen yhteydessä.		Vakuutusyhtiö laskuttaa työnantajalta.
Työnantajan sairausvakuutusmaksu	1,53 % kaikista työnantajan maksamista, sairausvakuutuslain mukaisista palkoista.	Maksetaan 16–67-vuotiaasta työntekijästä, jos hän on sairausvakuutuslain mukaan vakuutettu Suomessa.		Työnantaja tai tiloimisto ilmoittaa summan kerran kuussa tulorekisteriin.
Työntekijän sairausvakuutusmaksu				Sisältyy ennakonpidätysprosenttiin. Ei tarvitse maksaa tai pidättää erikseen.

Palkkatuki

Palkkatuki on työttömän työnhakijan työllistymisen edistämiseksi tarkoitettu harkinnanvarainen tuki.

Jos palkkaat työttömän työnhakijan, voit saada taloudellista tukea palkkatukena 50 prosenttia palkkakustannuksista. Alentuneesti työkykyisen työllistämiseen voi saada 70 prosenttia tukea. Eräissä tilanteissa yhdistys, säätiö tai rekisteröity uskonnollinen yhdyskunta voi saada palkkatukea 100 prosenttia palkkauskustannuksista. Lisäksi 55 vuotta täyttäneiden työllistämiseen voi saada työllistämistukea 70 prosenttia. Tällöin palkkatukea myönnetään ilman tarkoituksenmukaisuusharkintaa.

Palkkatuen saamisen edellytykset

Palkkatukea voivat saada kaikki työnantajat (pois lukien kotitaloudet, valtion virastot ja laitokset). Työsuhde ei saa alkaa ennen kuin tuen myöntämisestä on tehty päätös. Palkkatuen myöntäminen edellyttää, että

- palkkatuki ei vääristä kilpailua

Palkanmaksuun liittyy lakisääteisiä velvoitteita.

- työnantaja sitoutuu maksamaan työehtosopimuksen mukaisen palkan
- työnantaja on hoitanut lakisääteiset velvoitteensa.

Tarkista ajantasainen tieto palkkatuesta Työmarkkinatorin verkkosivuilta: WWW.TYOMARKKINATORI.FI > Palvelut > Palkkatuki työttömän palkkauskustannuksiin.

Vastuullisuus kannattaa

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

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

Kolme näkökulmaa

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

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

Kestävää kehitystä

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

Vastuullisen toiminnan osa-alueet on koottu YK:n kestävä

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

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

Tarkista säädökset

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

Tunnista olennainen

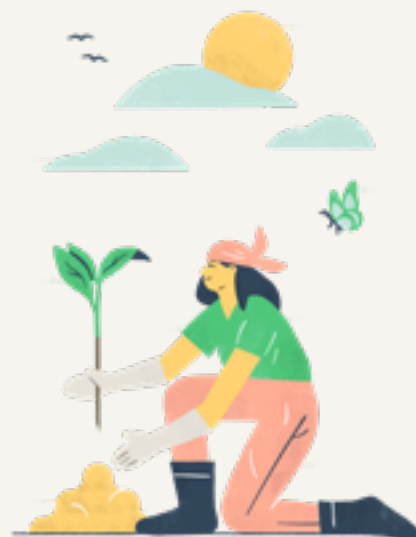
Ympäristön hyväksi voi tehdä lähes loputtomasti asioita, mutta yrityksen resurssit ovat aina rajalliset. Siksi on tärkeää keskittyä asioihin, joilla on oman toiminnan kannalta eniten merkitystä ja joiden muuttamisella saavutetaan suurin hyöty. Olennaisuus riippuu yrityksen toimialasta ja tarjonnasta.

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

javastuu koskee sekä pakkauksia että jätehuoltoa, joten valmistajan on mietittävä myös tuotteen käytön jälkeistä elinkaarta.

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

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



Viesti avoimesti

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

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

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

Vastuullisuus on kilpailuetu

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

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

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

Muista yhdenvertaisuus

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

Lisätietoa saavutettavuudesta: WWW.SAAVUTETTAVUUSVAATIMUKSET.FI.

Aidoista vastuullisuusteista kannattaa viestiä aktiivisesti.

Apua termiviidakkoon

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

Vastuullisuuden merkitys korostuu lähitulevaisuudessa.

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

Globaaliksi syntynyt yritys

Energiapuukouralla raivataan vesakoita ja harvennetaan metsiä. Koura voidaan kiinnittää kaivinkoneeseen ja näppärytensä ansiosta se kolhii jätettäviä puuta vähemmän, jolloin metsätöistä jää siisti lopputulos.

teksti ANNA LAAKSONEN valokuva INKA NEERUT

”Tee kasvua varten selkeä toimenpidesuunnitelma.”

Kimmo Tossavainen on sarjayrittäjä, joka perusti ensimmäisen yrityksensä parikymppisenä. Sitten yritys on ollut kaikkiaan yksitoista, joista uusin KX-Treeshears Oy sai alkunsa keväällä 2020. Jo saman vuoden elokuussa oli moduulirakenteinen energiapuukoura markkinoilla. Osat valmistetaan osin itse, osin hyödyntämällä alihankintayhteistyötä. Omien työntekijöiden lisäksi yritys työllistää välillisesti noin 30 henkilöä.

Energiapuukoura on pitkän kehityksen tulos. Kimmo on urakoinut metsän hoidossa ja metsätöiden lomassa oli aikaa miettiä minkälaisella koneella etenkin vesakosta ja pienistä puista saisi parhaan hyödyn irti. Koneella pitäisi olla hyvä käytettävyyden ja sen pitäisi olla kevyt sekä kestävä. Kasvutavoitteita ajatellen koneen pitäisi olla myös sarjatuotantoon soveltuva ja siihen olisi tarvittaessa voitava liittää erilaisia lisäosia, jotka toisivat käyttöön monipuolisuutta.

– Paljon uutisoitiin siitä, että uusiutuvan energiapuun käyttöä halutaan lisätä. Minulla oli ajatuksena, että paikallinen yritys tekee puuta, jota poltetaan paikallisissa lämpölaitoksissa, mutta idea sai aikaan nopeasti globaalit mittasuhteet, kertoo Kimmo.

Alansa markkinajohtajaksi

Kimmon tavoitteet ovat rohkeat ja ennakkoluulottomat. Niihin uskoo myös

Business Äänekosken yritysneuvoja **Esa Lehmonen**.

– Kimmolla on näkemystä, millainen tuotesarja energiapuun korjuuseen tarvitaan, mikä metsässä toimii ja millainen työväline siellä kestää. Urakointikokemuksensa ansiosta Kimmo myös puhuu samaa kieltä asiakkaidensa kanssa. Meillä on Kimmon kanssa edelleen säännöllisiä juttutuokioita, joissa on selvitelty niin konekantaa kuin investointitukia.

Patentoitu moduulirakenne energiapuukourassa antaa vahvat perusteet myös kansainväliseen menestykseen. Yrittäjällä onkin päämääränään saattaa energiapuukoura tuotesegmenttinsä markkinajohtajaksi. Mahdollisuuksia tähän on, sillä jälleenmyyjiä on tällä hetkellä yli 30 ja päämarkkina-alueet löytyvät jo nyt Euroopan lisäksi Yhdysvalloista ja Kanadasta. Markkina-avauksia on tehty myös Uuteen Seelantiin ja Etelä-Koreaan.

Sarjayrittäjän neuvot

– Jos on kasvuhaluja, täytyy tehdä selkeät tavoitteet ja toimenpidesuunnitelma, miten tavoitteisiin pääsee. Ja jos maaliin ei pääse heti, täytyy analysoida toimintatapojaan ja miettiä miten niitä pitää muuttaa. Kovasta kasvusta saatava helposti seurata myös kassakriisi eli kassaennuste on ehdottomasti laadittava. Yritys on helppo perustaa, mutta vaikeampi saada pystyyn ja kannattavaksi, sanoo Kimmo.

Yritysneuvoja on samoilla linjoilla ja muistuttaa markkinoinnin tarpeellisuudesta.

– Kimmolla on vahvuutensa myös markkinoinnissa. Jälleenmyyjien ketju on muotoutunut hänen aiempien kontaktiensä pohjalta, jolloin myynti sujuu ja on kustannustehokasta.

Ja kun tuotekin on kunnossa, kasvulla ja kansainvälistymisellä on kaikki mahdollisuudet onnistua.

Energiakoura on Kimmo Tossavaisen (oik.) pitkän tuotekehittelyn tulos. Yritysneuvoja Esa Lehmonen on ollut mukana tukemassa kasvutavoitetta.



Eväitä kasvuun

- Verkostoja hyödyntämällä voit saada yhteistyökumppaneita, alihankkijoita, ideoita ja uusia asiakkaita.
- Kehittämällä itseäsi investoit yrityksesi kilpailukykyyn.
- Uusyrityskeskuksen avulla löydät alueesi parhaat rahoituskanavat ja -vaihtoehdot.

Tukea yrityksen kehittämiseen

Yrityksen perustamisen jälkeen alkaa monivaiheinen elinkaari. Erilaisiin tilanteisiin on saatavilla julkista tukea ja apua. Tuki voi olla rahoitusta, neuvontaa, osaamista tai verkostoja. Asiantuntijoilta saat apua myös hankesuunnitelmien tekemiseen.

Uutta nostetta tai kasvua

Yrityksesi saattaa jossain vaiheessa kaivata nostetta liiketoiminnan uudistumiseen, kasvuun tai kansainvälistymiseen. ELY-keskukset voivat tukea yrityksen kokonaisvaltaista kehittymistä kehittämisavustuksella. Sen avulla voit kehittää jo olemassa olevaa liiketoimintaa tai luoda yrityksen kannalta täysin uutta liiketoimintaa.

Kehittämisavustusta voi hakea pk-yritysten kehittämistoimenpiteisiin ja investointeihin, kun yritys haluaa panostaa merkittävästi uudistumiseen tai pyrkii kasvamaan. Tähtäimessä voivat olla myös vienti- ja kansainvälistymismahdollisuuksien parantaminen tai kasvu uusia tuotteita, palveluita tai tuotantomenetelmiä kehittämällä. Yritys voi tavoitella uusia markkinoita tai kartoittaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Hankkeella voidaan pyrkiä vaikuttamaan teknologiaan, digitalisaatioon ja hiilineutraaliustavoitetta tukeviin toimiin.

Yritys rahoittaa kehittämishankkeesta vähintään puolet itse. Hankkeeseen sisältyviä investointeja voidaan tukea yrityksen koosta ja sijainnista riippuen 10–35 prosentilla avustuksen perusteena olevista menoista. Kehittämisavustusta on haettava ennen hankkeen aloittamista. Apua kehittämisavustuksen hakemiseen saat Uusyrittäjäkeskuksesta ja oman kuntasi yrityspalveluista. Myös ELY-keskuksen asiantuntijat auttavat rahoitusmahdollisuuksien selvittelyssä.

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

Tukea oman alueen yritystoimintaan

Maaseudun yritystukien näkökulmasta 95 prosenttia Suomen pinta-alasta on maaseutua. Maaseudun yritystukia voit hakea, vaikka et harjoittaisikaan maataloutta. Yritysten investointeja tuetaan, jotta maaseudulle syntyisi lisää yritystoimintaa, työpaikkoja ja sitä kautta elinvoimaa. Tarkoituksena on hyödyntää paikallista asiantuntemusta ja osaamista oman alueen parhaaksi.

Maaseudun yritystukea haetaan ELY-keskukselta tai paikalliselta Leader-toimintaryhmältä. Suomessa on 52 Leader-ryhmää, jotka myöntävät rahoitusta maaseutualueiden yrittäjien ja mikroyritysten hankkeille. Paikalliset Leader-ryhmät päättävät oman alueensa yhdistysten ja yritysten ideoiden rahoittamisesta. Tuki muodostuu EU:n, valtion ja kuntien rahoituksesta. Yrityskohtaisen tuen lisäksi voidaan tukea kehittämishankkeita. Tukea voi saada hankkeesta riippuen 20–100 prosenttia kuluista. Rahoituksen yksityiskohdista tukiprosentteineen saat tietoa oman alueesi yhteyshenkilöiltä. Rahoitettavien hankkeiden tulee vastata kunkin alueen omia kehittämisstrategian tavoitteita.

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

Rahoitusta ja käyttöpääomaa

Yrityksen hankintoihin, investointeihin ja käyttöpääoman tarpeeseen voit hakea Finnveran rahoitusta. Finnvera tarjoaa rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä viennin riskeiltä suojautumiseen. Jos yritykseltä puuttuu pankin edellyttämiä vakuuksia, Finnveran osittainen takaus voi olla ratkaisu rahoituksen järjestymiseen. Riittävä oma pääoma turvaa yritystoiminnan onnistumista ja antaa yritykselle toiminnan alkutaipaleella rahoituksellista pelivaraa.

Lisätietoa: WWW.FINNVERA.FI > Kasvu.

Kohti kansainvälistä menestystarinaa

Kun olet luomassa kansainvälistä menestystarinaa tai tarvitset apua markkinoiden mahdollisuuksien tunnistamiseen, Business Finland auttaa. Se on julkinen toimija, joka tarjoaa innovaatorahoitusta ja kansainvälistymispalveluita sekä edistää matkailua ja investointeja Suomeen. »

Uusyrittäjäkeskus auttaa löytämään alueesi parhaat rahoituskanavat ja -vaihtoehdot.

Autamme yrittäjän arjessa alusta asti.

1. Yrityksen perustaminen

- Merkonomi – liiketoiminnan perustutkinto
- Yrittäjyyden ammattitutkinto

2. Markkinassa erottuminen

- Palvelumuotoilu ja tuotteistaminen – tuotekehitystyön erikoisammattitutkinto
- Pienyrittäjän markkinointi – liiketoiminnan ammattitutkinto

3. Aseman säilyttäminen

- Johtamisen ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto

4. Tiedon jakaminen

- Yritysneuvoja – yrittäjyyden ammattitutkinto

TUTUSTU: [RASTORINST.FI](https://rastorinst.fi)



Rahoitusta voi hakea esimerkiksi kasvuun, kehittämiseen ja kokeiluihin.

» Business Finlandin asiantuntija- ja rahoituspalvelut on tarkoitettu yrityksille, jotka tavoittelevat rohkeaa kasvua ja uudistumista kansainvälisillä markkinoilla. Palveluja ovat kansainvälistymisneuvonta, markkinatieto ja kontaktit, rahoitus ja ekosysteemien kumppaniverkostot. Rahoitusta voi saada tutkimukseen, tuotekehitykseen ja liiketoiminnan kehittämisen tarpeisiin. Rahoitus voi olla avustusta tai lainaa.

Lisätietoa: WWW.BUSINESSFINLAND.FI.

Suomen Teollisuussijoitus Oy tarjoaa kasvuhaluille ja -kykyisille yrityksille pääomaa, liiketoimintaosaamista ja kansainvälisiä verkostoja kasvua varten.

Finnfund on kehitysrahoittaja, joka rakentaa kestävämpää maailmaa sijoittamalla vastuullisiin ja kannattaviin yrityksiin kehitysmaissa. Finnpartnership on ulkoministeriön rahoittama ja Finnfundin hallinnoima liikekumppanuusohjelma, jonka palvelut ovat ilmaisia. Sen tavoitteena on synnyttää positiivisia kehitysvaikutuksia edistämällä liiketoimintaa Suomen ja kehitysmaiden välillä.

Tuotekehitys ja osaaminen

Patentti- ja rekisterihallituksen palveluita on mahdollista hyödyntää tuotekehityksen eri vaiheissa. Tunnetut ratkaisut voivat auttaa etsimään uusia tuotekehitysideoita ja sopeutumaan muuttuneeseen kilpailutilanteeseen sekä tarjota ratkaisun tuotekehityksen ongelma-kohtiin.

Osaamisen kehittämiseen käyttämäsi aika ja raha ovat investointi yrityksesi kilpailukykyyn. Erityisesti yrittäjille suunnattuja toisen asteen ammatillisen koulutuksen tutkintoja ovat yrittäjän ammattitutkinto sekä johtamisen ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto.

Pääomasijoitukset

Bisnesenkelit ja muut pääomasijoittajat voivat haluta sijoittaa yritykseen. Vastikkeeksi sijoittajat odottavat osuuksia yrityksestä ja osinkotuottoja. Rahoituksen lisäksi sijoittajat tuovat usein mukanaan liiketoimintaosaamista, käytännön kokemusta, markkinanäkemyksiä ja hyödyllisiä verkostoja. »



FINNVERA

Saavutamme yhdessä enemmän

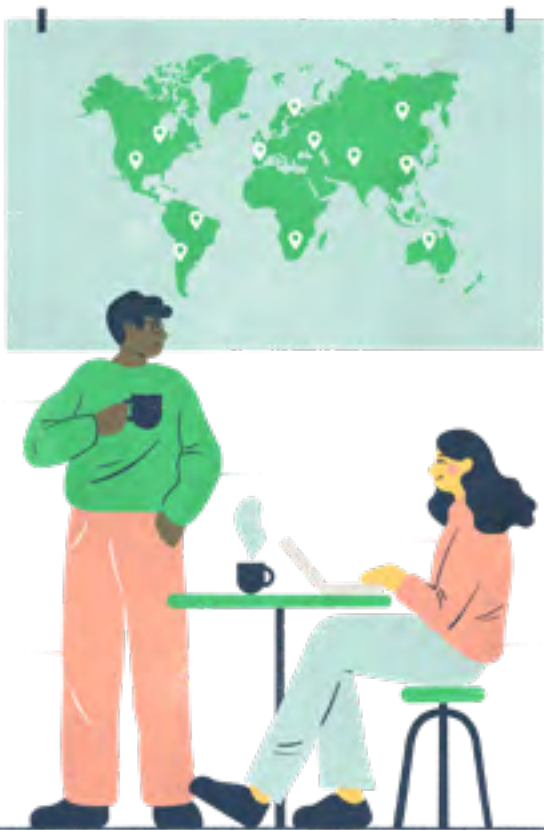
Hyvä liikeidea, yrittäjävalmiudet ja huolellinen suunnittelu auttavat liiketoiminnan käynnistämisessä ja pyörittämisessä. Ne auttavat myös rahoituksen järjestämisessä. Me mahdollistamme yrityksellesi rahoitusratkaisut alkuvaiheen hankintoihin, investointeihin ja käyttöpääoman tarpeisiin yhteistyössä muiden rahoittajien kanssa.

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



» Tavallisesti sijoittajia kiinnostavat yritykset, jotka pyrkivät nopeaan kansainväliseen kasvuun skaalautuvalla liiketoiminnalla. Sijoittajat käytännössä jakavat liiketoimintariskiä muiden osakkaiden kanssa sijoittamalla yritykseen rahaa omistussuutta vastaan. Tyypillisesti sijoittaja myy osuutensa 3–7 vuoden kuluttua. Sopivaa pääomasijoittajaa tai bisnesenkeliä voit etsiä esimerkiksi Pääomasijoittajat ry:n tai Finnish Business Angels Networkin (FiBAN) kautta.

Joukkorahoituksessa sijoitukset tulevat yksittäisten sijoittajien sijaan suuremmilta joukoilta. Vastineeksi sijoittajat saavat osakkeita, joukkovelkakirjoja, etuja tai ennakkotilauksia. Toisinaan sijoituksia tehdään lahjoituksena. Rahoitusta haetaan usein joukkorahoituksen välittäjän ylläpitämän rahoitusalan avulla sekä kampanjoimalla potentiaalisille sijoittajille.



Tutustu oman alueesi yrityspalveluihin

Uusyrittäjäkeskus-verkosto
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI

Suomen Elinkeino- ja Kehitysyhtiöt SEKES ry
WWW.SEKES.FI

Kuntaliitto
WWW.KUNTALIITTO.FI >
Talous ja elinvoima > Kuntien elinkeinopolitiikka

Asiantuntijat neuvovat kansainvälistymisessä.

Team Finland auttaa yrityksesi maailmalle

Team Finland on kansainvälistymispalveluita tarjoavien julkisten toimijoiden verkosto. Se kokoaa yhteen kaikki julkiset kansainvälistymispalvelut. Verkoston tavoitteena on tarjota yrityksille sujuva palveluketju neuvonnasta rahoitukseen. Maakunnalliset Team Finland -koordinaattorit auttavat jäsentä-

mään yritykselle sopivat kansainvälistymiseen liittyvät palvelut laajasta tarjoomasta.

Asiantuntijat auttavat kansainvälistymisen suunnittelussa ja käytännön kysymyksissä. Tarjolla on tietoa markkinoista ja niiden mahdollisuuksista eri puolilla maailmaa. Lisäksi Team Finland -organisaatiot

tarjoavat laajan kirjon erilaisia rahoituspalveluja avustuksista lainoihin ja takauksiin.

Kansainvälistymisen eri vaiheissa olevat suomalaisyritykset voivat osallistua delegaatiovierailuille. Vierailut edistävät yritysten kansainvälistä liiketoimintaa.

Lisätietoa: WWW.TEAM-FINLAND.FI.

Verkostot avaavat ovia

Verkostoituminen on sitä, että tapaat ihmisiä ja opit tuntemaan heitä sekä heidän osaamistaan. Parhaimmillaan verkostoituminen tukee liiketoimintaasi monipuolisesti. Voit löytää asiakkaita, alihankkijoita ja uusia ideoita.

Yrityksille verkostoituminen on miltei elinehto. Kilpailu kuuluu yrityksen arkeen kaikilla aloilla, ja menestyäkseen yritysten pitää kehittää toimintaansa jatkuvasti. Verkostoista voit löytää yhteistyökumppaneita, alihankkijoita, ideoita ja uusia asiakkaita. Toisaalta verkostoituminen vaatii aikaa, sitoutumista ja ennen kaikkea luotamusta.

Kumppaneita moniin tilanteisiin

Kunnat, maakunnat, oppilaitokset, Uusyrityskeskukset, kehitysyhtiöt ja yhdistykset koordinoivat erilaisia ekosysteemejä, klustereita ja ryhmittymiä, jotka kokoavat yrityksiä ja toimijoita yhteen verkostoksi. Aktiivinen osallistuminen verkostoihin mahdollistaa yrityksesi tunnettuuden lisäämisen ja toisaalta yhteistyön eri organisaatioiden kanssa. Joskus tavoitteena voivat olla innovaatiot, toisinaan tuottavuus ja kustannustehokkuus tai esimerkiksi uusi tieto tai vientirengas.

Verkostoissa on tarjolla monipuolisia osaamisen kehittämisen ja yhteistyön mahdollisuuksia. Voit saada uusia näkökulmia, ratkaisuja sekä tietoa ja taitoa, kun tunnet oikeat tahot. Harjoittelut, opinnäytetyöt ja tutkimustoiminta voivat nekin auttaa suunnitelmiasi eteenpäin.

Saat verkostosta enemmän, kun annat itse enemmän.

Verkostoissa järjestetään koulutusta, yhteisiä kehittämishankkeita, työpajoja, seminaareja ja vierailuja. Kehittyvälle yritykselle hyödyllisiä kumppaneita voivat olla myös kauppakamarit, yrittäjäjärjestöt sekä elinkeinoelämän järjestöt. Neuvonnan, tapahtumien ja kontaktien lisäksi järjestöt tekevät usein edunvalvontaa tai ratkovat yhteiskunnallisia asioita, järjestävät koulutuksia sekä tarjoavat jäsenetuja ja mahdollisuuksia irtottautua arjesta. Voit saada myös sparrausapua kokeneilta yrityskummeilta ja mentoreilta.

Aktiivisuus palkitaan

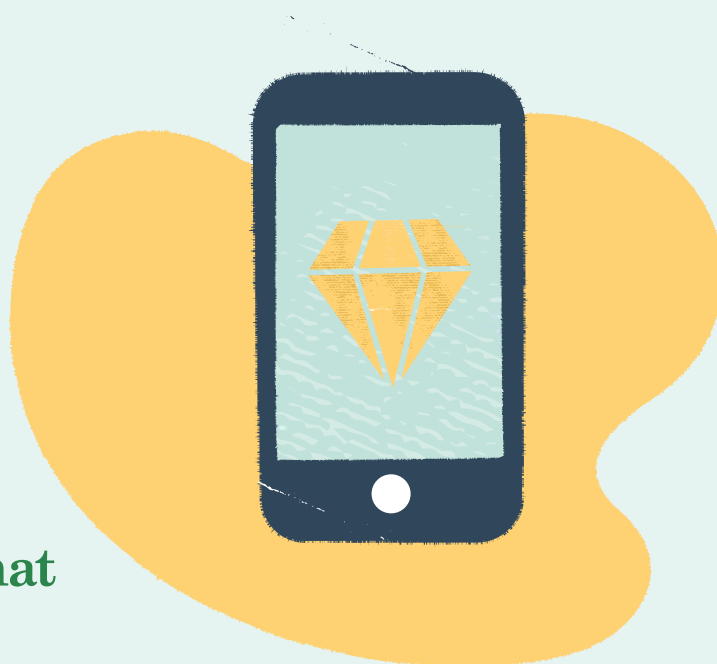
Kannattaa seurata erilaisten kehittäjäorganisaatioiden ja yrityksesi kannalta kiinnostavien järjestöjen ja yhdistysten viestintää. Ole myös itse aloitteellinen. Yhä useammin verkostot löytyvät esi-

merkiksi LinkedInistä tai muista sosiaalisen median yhteisöistä.

Verkostoissa kokemukset, parhaat käytännöt ja uudet tiedot leviävät. Oikeat kontaktit vauhdittavat ja antavat tarvittavaa vertaistukea. Verkostoissa yrittäjät voivat myös jakaa ajatuksia, joita muiden kuin yrittäjien voi olla vaikea ymmärtää.

Yhteistyökeskeinen ja koordinoitu, hyvin johdettu verkosto voi saada aikaan laajoja ja moniulotteisia kokonaisuuksia. Etukäteen on vaikea määritellä verkostosta saatavaa hyötyä. Vain osallistumalla, avoimesti luottamalla ja sitoutumalla yhteistyöhön voi saavuttaa jotain verkostoissa.

Verkostoitumistaitojen merkitys korostuu yrityksen elinkaaren eri vaiheissa. Verkostoituminen perustuu aina vaihdantaan. Verkostolta saa irti sitä enemmän, mitä enemmän on itse valmis antamaan.





**Joka 10. korkeakoulutettu toimii yrittäjänä.
Yhdessä meissä on voimaa.**



**AKY – Akavalaiset yrittäjät ja Akava
ovat tukenasi yrittäjyyden polulla.**

www.aky.fi/yrittajapolku



Palvelua suurella sydämellä

Kerimäkeläisen huoltoasema Behmin pelastajaksi osoittautuivat monet tukijat, kun keväällä 2020 iski koronapandemia ja parin vuoden päästä vielä Ukrainan sota. Toiminta on koko ajan pystytty pitämään kannattavana.

teksti ANNA LAAKSONEN valokuva MARKUS ASPEGREN

”Tutustu ostettavan yrityksen taloustietoihin ja historiaan.”

Mii ja Joni Behmistä tuli yrittäjiä, kun he ostivat Miian ystävän vanhempien pitämän huoltoaseman, koko kylän kohtaamispaikan. Asiakaspalvelu ja myyntityö olivat Miialle ja Jonille tuttuja entuudestaan, joten yrittäjäyys oli luontevaa jatkumoa aiemmille työurille. Huoltoasemaansa he pyörittävät tasaveroisina kumppaneina kummankin päästessä toteuttamaan omia vahvuuksiaan. Jonin vastuulla on korjaamon puoli ja kaikki siihen liittyvä. Miia puolestaan hoitaa toimistotyöt ja vastaa enemmän myymälästä. Yleisiä huoltoaseman huolto- ja kunnossapitotöitä he tekevät yhdessä.

Miia ja Joni toimivat myös työnantajina. Huoltoasema Behmillä työskentelee kolme palkattua työntekijää, jotka ovat yrittäjille kultaakin kalliimpia.

Elinvoimaa kylään

Yrityskaupassa innosti kova halu päästä toteuttamaan omaa visiota ja tuoda kyläläisille uusia palveluja. Perinteisten polttoainemyynnin, kahvila-, autonpesu- sekä Veikkaus-palveluiden lisäksi asemalta löytyy pienkonekorjaamo, joka huoltaa, korjaa ja myy muun muassa perämootoreita, sähköpyöriä ja moottorikelkkoja. Palveluita kehitetään asiakkaiden toiveiden mukaisesti.

– Olemme molemmat asuneet koko ikämme Kerimäellä. Se, että saamme

omalta osaltamme pitää pientä kyläämme elinvoimaisena, oli yksi ratkaiseva tekijä yrittäjiksi ryhtymisessä, toteavat Miia ja Joni yhteen ääneen.

Päätöksenteossa tärkeänä tukena oli Itä-Savon Uusyrityskeskus, josta pariskunta sai varmistusta siihen, että yrityksellä on liiketaloudelliset perusteet pärjätä.

– Kannattaa tutustua kunnolla ostettavan yrityksen taloustietoihin ja historiaan. Saimme Uusyrityskeskuksesta paljon tukea ja hyvät neuvot muun muassa rahoituksen järjestämiseen, kertoo Miia.

Toimitusjohtaja ja yritysvalmentaja **Katja Remes** Itä-Savon Uusyrityskeskuksesta puolestaan toteaa Miian ja Jonin olevan juuri oikeat ihmiset jatkaamaan huoltoasematoimintaa.

– Kylmäasemat ovat yleistyneet ja perinteiset huoltoasemat jääneet monesti tyhjilleen. Kerimäellä kävi onneksi toisin ja jatkajien löytyessä kilpailutilanne polttoainejakelun osalta pysyi paikkakunnalla hyvänä. Miialla ja Jonilla on myönteinen asenne eivätkä he haasteista huolimatta jää surkuttelemaan, vaan hakevat aina positiivista ratkaisua ja uusia ideoita.

Vahva usko tulevaisuuteen

Positiivista asennetta tarvittiin, kun yrittäjäyden alkutaipaleelle osui sekä koronapandemia että Ukrainan sota ja sen kerrannaisvaikutuksena kustannustason rajua nousu.

Puskaradio osoittautui Kerimäellä sosiaalista mediaa paremmaksi markkinointikanavaksi. Koronasulun aikaan koko kylä hiljeni alkuun täysin, mutta sanan levitessä korjaamolla alkoi käydä kuhina. Pienkonekorjaamon ovi kävi tiuhaan, kun asiakkailta muiden aktiviteettien puutteessa oli aikaa huollattaa pienkoneitaan kuntoon. Tämä loi Miialle ja Jonille uskoa siihen, että heidän yrityksensä selviää mistä tahansa.

Pienkonekorjaamo on yksi Miia ja Joni Behmin huoltamon tukijaloista. Yritysvalmentaja Katja Remes (vas.) kehuu pariskunnan periksiantamattomuutta.



Yrittäjäksi yrityskaupalla

Toimivan yrityksen ostaminen tarjoaa uudelle yrittäjälle yksinkertaisen tavan aloittaa.

- Asiakkaat ja liikevaihto ovat valmiina.
- Kaupan mukana tulee toimivat prosessit.
- Kassavirta pyörii heti.
- Omistajanvaihdos voi nostaa yrityksen uuteen kasvuun.

Omistajan- vaihdoksen aika?

Syystä tai toisesta yrityksestä on joskus luovuttava. Yrityskauppa on luonnollinen osa yrityksen elinkaarta. Huolehdi siis siitä, että yrityksesi pysyy koko ajan myyntikuntoisena.

**Toteutunut
yrityskauppa
voi viedä
jopa vuosia.**

Yritystoiminnasta luopumiseen on monia syitä: eläköityminen, perhetilanne, taloudellinen tilanne, oma jaksaminen, muutto ulkomaille tai vain halu siirtyä työralla toiseen vaiheeseen. Kun olet tehnyt henkisen päätöksen yrityksen myymisestä, voit alkaa miettiä käytännön asioita. Huomaa, että toteutunut yrityskauppa voi viedä jopa vuosia – vähintään kuitenkin useita kuukausia.

Mitä myyt?

Omistajanvaihdoksella tai osittaisella yrityskaupalla yrityksesi voi nousta uuteen kasvuun, jos et itse enää pysty pnostamaan toimintaan täysipainoisesti tai kehittämään sitä.

Selvitä aluksi itsellesi, mitä kaikkea olet myymässä. Voit myydä

- koko toimivan yrityksen (osakekauppa)
- yrityksen osan (edellyttää yhtiön jakautumista)
- osakkuuden eli ottaa yritykseesi muitakin omistajia yhtiökumppaniksi
- pelkän liiketoiminnan tai liiketoiminnan osan
- immateriaalioikeuksia, kuten keksintöjä, patenteja tms.

Aina myyntikunnossa

Ensivaikutelma on ostopäätöksessä usein ratkaiseva. Mieti, miltä yrityksesi näyttää ulkopuolisen silmin. Ovatko yrityksesi ulkoinen ilme, logo ja nettisivut houkuttelevia? Onko yrityksesi nimi sellainen, että ostaja voi jatkaa toimintaa samalla nimellä? Jos yrityksellä on nimenään oma sukunimesi (Peltiseppä T. Aaltonen Oy), ei sitä ehkä ole yhtä helppoa myydä kuin yritystä, jolla on yleisempi, esimerkiksi toimialaan liittyvä nimi (Peltiseppäpojat Oy). Onko liiketoimintasi ydin selkeä vai onko siinä ylimääräisiä rönsyjä?

Yrityskaupassa ostajan katse on aina tulevaisuudessa. Ostaja pohtii, millaisia liiketoimintamahdollisuuksia yrityksesi voi hänelle tarjota. Millaisia kasvu- ja tuottomahdollisuuksia hän voi saavuttaa ostamalla yrityksesi? Liiketoiminnan kehittämistä ja investointeja ei kannata lopettaa, vaikka yrityksen myyminen olisi suunnitelmissa, vaan ennemmin kehittää jatkuvasti.

Pidä yrityksesi paperit aina hyvässä järjestyksessä, jotta löydät helposti viimeisten vuosien tilinpäätökset, sopimukset ja muut tärkeät dokumentit. Myyntitilanteessa voit kerätä tiedot niin sanottuun myyntikansioon, josta ne löytyvät tarvittaessa nopeasti.

Pyydä asiantuntija-apua yrityksesi taloudellisen arvon määrittämiseen. Astu myös itse potentiaalisen ostajan saappaisiin. Niin tärkeitä kuin syntyneet perinteet ja henkiset arvot sinulle ovatkin, ostajalle niillä ei ole samanlaista merkitystä. Ole realistinen: ostaja on kiinnostuneempi tulevaisuuden tuotto-odotuksista kuin menneistä tapahtumista.

Oikaise kirjanpidon luvut

Seuraa yrityksesi tunnuslukuja säännöllisesti. Vertaile niitä myös saman toimialan muihin yrityksiin eli kilpailijoihisi.

Taseesta kannattaa siivota pois kaikki ylimääräinen. Yrityksesi on ehkä sijoittanut pääomaa irtaimistoon tai asuntoihin, joilla ei ole mitään tekemistä varsinaisen liiketoimintasi kanssa. Silloin ne eivät kiinnosta ostajaa. Kannattaakin aina harkita tarkasti ennen tällaisen sijoituksen tekemistä.

Olet saattanut nostaa itsellesi liian vähän palkkaa, tai yrityksesi on voinut maksaa osakkaan omistamasta kiinteistöistä markkinahinnasta poikkeavaa vuokraa. Myös nämä tuloslaskelman erät on tarkistettava ja tarvittaessa oikaistava. Vasta oikaisujen jälkeen selviää yrityksesi todellinen kannattavuus eli asia, josta ostaja on kiinnostunut. »



» Mistä ostaja?

Perheyriyksessä jatkaja löytyy usein lähipiiristä. Myös yrityksen sisältä joku perheeseen kuulumaton työntekijä saattaa olla kiinnostunut jatkamaan yritystoimintaa.

Valtaosa yrityksistä siirtyy kuitenkin ulkopuoliselle ostajalle. Tällöin on tärkeää, että onnistut viestinnässä. Yrityksen myyntiaikeesta kannattaa kertoa avoimesti: yritystä on vaikea myydä, jos potentiaaliset ostajat eivät tiedä sen olevan kaupan.

Ulkoisia ostajaehdokkaista voi tavoittaa esimerkiksi myynti-ilmoituksen avulla verkossa tai lehdessä. Voit myös tehdä toimeksiannon yritysvälittäjän kanssa, joka lähestyy ostajaehdokkaista suoraan puolestasi. Epäröitkö sitä, miten asiakkaasi tai yhteistyökumppanisi suhtautuvat myyntiaikeeseen? Voit tehdä myynti-ilmoituksen anonymisti niin, että nimesi tai yrityksesi ei paljastu. Myös Uusyrityskeskuksesta on asian-
tuntemusta omistajanvaihdoksista.

Myytäviä ja ostettavia yrityksiä:

WWW.FIRMAKAUPPA.FI, WWW.YRITYSKAUPAT.NET.

Due diligence ja kaupanteko

Löysitkö sopivan ostajaehdokkaan? Kun olette tehneet salassapitosopimuksen sekä esi- tai aiesopimuksen, ostaja

suorittaa niin sanotun due diligencen eli yrityksen talouden ja hallinnon tarkastuksen. Due diligence auttaa ostajaa näkemään, millaiset mahdollisuudet yrityskauppa tarjoaa hänen liiketoiminnalleen. Se voi myös vaikuttaa kauppahintaan tai kaupan sopimusehtoihin.

Ostaja tarvitsee aikaa rahoituksen järjestämiseen. Vasta sitten, kun rahoitus on varmistunut ja olet hyväksynyt lopullisen ostotarjouksen, on aika panna varsinainen kauppa täytäntöön. Käytä esimerkiksi lakiasiantuntijaa apunasi, jotta kauppasopimukseen kirjataan juuri oikeat tiedot.

Huolehdi omista velvoitteistasi myös sopimusasiakirjojen allekirjoituksen jälkeen. Varmista, että olemassa olevat asiakkaat ja mahdollinen henkilöstö sioutuvat uuteen omistajaan. Muista siirtää hiljainen tieto eteenpäin ja varaudu työskentelemään uuden omistajan työparina tai taustatukena 1–2 vuoden ajan. Lopuksi ole valmis päästämään kokonaan irti – yritys ei ole enää sinun.

Yritys seuraavalle sukupolvelle

Jos olet luopumassa perheyriyksestä ja sinulla on useita lapsia, huomioi sukupolvenvaihdoksessa kaikkien perillisten asema. Jokaisella rintaperillisellä on oikeus vähintään omaan lakiosaan-

Yrityskaupassa ostajan katse on tulevaisuudessa. Suhtaudu myyntiin järjellä, älä tunteella.

sa. Loppuosan omaisuudesta voit testamentata esimerkiksi yhdelle lapselle, joka jatkaa yritystoimintaa.

Sukupolvenvaihdoksessa jatkaja on uusi yrittäjä samalla tavalla kuin muissakin yrityksen perustamistavoissa. Uusyrityskeskuksesta saat maksutonta neuvontaa ja sparrausta myös sukupolvenvaihdoksissa.

Muutokset perheyriyksen omistajuudessa herättävät usein voimakkaita tunteita. Näistä on syytä keskustella avoimesti kaikkien osapuolten kesken. Sukupolvenvaihdos on onnistunut, kun luopuja, jatkaja ja yritys voivat hyvin sen jälkeen.

Yritystoiminnan lopettaminen

Yrityksen lopettaminen ei tarkoita epäonnistumista. Yrittäjyys voi olla vain yksi elämänvaihe, jonka tilalle tulee myöhemmin jotain muuta.

Lopettamista pohtiessasi mieti vielä kerran, olisiko yritykselläsi tai liiketoiminnallasi arvoa jollekulle muulle. Silloin myyminen voi olla lopettamista järkevempi vaihtoehto. Voit myös jättää yrityksen toistaiseksi lepäämään, niin sanotusti pöytälaatikkoon. Tämä on edullisin ja helpoin keino, jos ajattelet jatkavasi yritystoimintaa myöhemmin.

Yritystoiminnan lopettamisesta on ilmoitettava sekä Verohallin-

toon että kaupparekisteriin. Ilmoitus hoituu sähköisellä lomakkeella **YTJ.FI**-palvelussa. Toiminimet ja henkilöyhtiöt voivat tehdä lopettamisilmoitukset maksutta. Osakeyhtiön ja osuuskunnan vapaaehtoinen purkaminen maksaa jopa satoja euroja.

Huolehdi velvoitteista

Ennen lopettamisilmoituksen tekemistä sinun on huolehdittava tietystä velvoitteista: yrityksen velat on maksettava, omaisuus myytävä ja sopimukset irtisanottava. Keskustele kirjanpitäjäsi kanssa myös verotuksesta, sillä veroja saattaa tulla

maksettavaksi vielä varsinaisen lopetusajankohdan jälkeen. Huomaa, että kirjanpitoa on säilytettävä 6–10 vuotta ja sopimuksia 3 vuotta toiminnan päättymisen jälkeen.

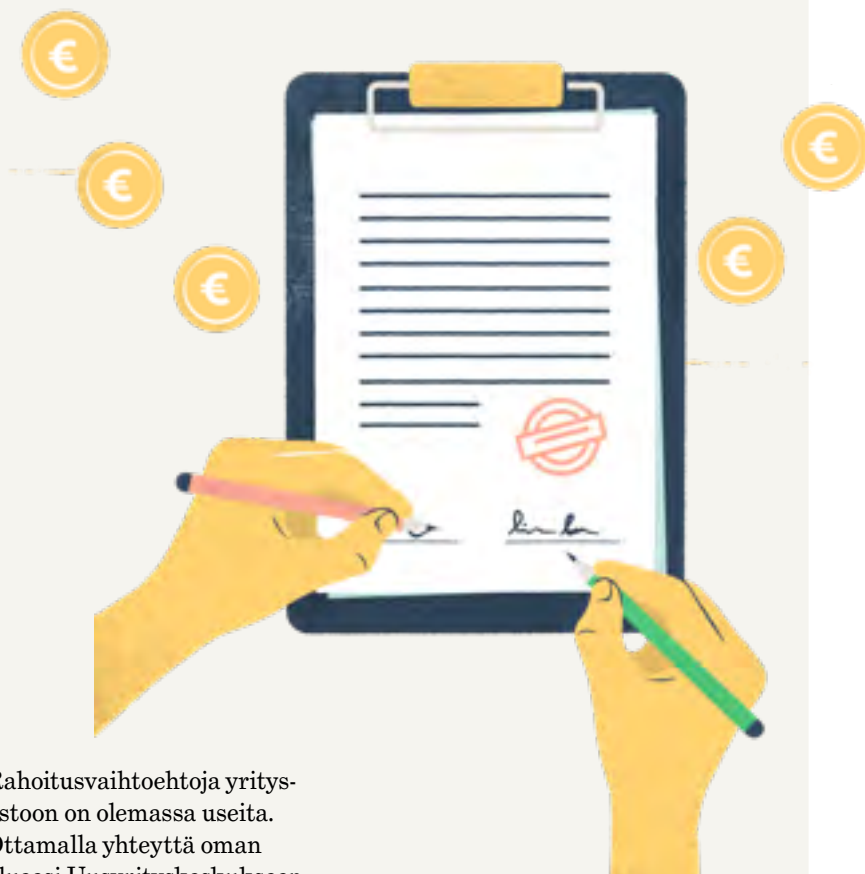
Kerro lopettamisesta hyvissä ajoin asiakkaille, yhteistyökumppaneille ja muille sidosryhmille. Joskus voi käydä niin, että heidän joukostaan löytyy kiinnostunut ostaja eikä sinun tarvitsekaan lopettaa yritystäsi.

Yrittäjänä voit saada työttömyysetuutta, kun olet lopettanut yritystoimintasi kokonaan tai työllistymisesi yrityksessä on päättynt. Varmista asia TE-toimistostasi.

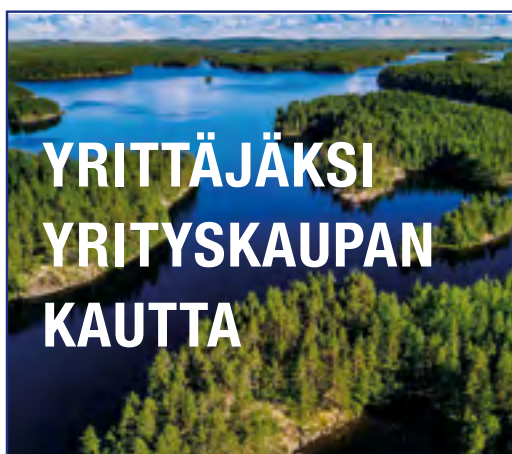
Yritysostolla yrittäjäksi

Yritysosto on nopein ja varmin tapa aloittaa yrittäjyys ja kasvattaa liiketoimintaa.

- Ostamalla yrityksen hankit valmiin asiakaskannan ja valmiiksi markkinoilla testatun toimintamallin.
- Yrityksestä voit ostaa
 1. osakekannan tai osan siitä
 2. liiketoiminnan tai osan siitä.
- Voit tehdä ostettavasta yrityksestä oman näköisen, asiakkaita ja kysyntää kuunnellen ja parhaat vanhat käytännöt säilyttäen.
- Tärkeintä on oma valikoitu ideasi, toimintasuunnitelmasi ja toimintaympäristön tuntemuksesi, joka kehittyy ajan myötä.
- Tutustumalla yrittäjyyden peruseriaatteisiin, toimialan käytäntöihin ja markkinanäkymiin, onnistut yritysostossa varmemmin.



- Rahoitusvaihtoehtoja yritysostoon on olemassa useita.
- Ottamalla yhteyttä oman alueesi Uusyrittäjäkeskukseen saat lisää vinkkejä ja ohjausta yritysoston suunnitteluun.



**YRITTÄJÄKSI
YRITYSKAUPAN
KAUTTA**

Ryhdy yrittäjäksi ostamalla valmis yritys.

Tutustu myytäviin yrityksiin osoitteissa:

www.yrityskaupat.net

www.firmakauppa.fi

 **SUOMEN
YRITYSKAUPAT**

**mikroyritysten
firmakauppa.fi**

Yrityssanastoa

ALIHANKINTA on yrityksen ulkopuolelta itsenäiseltä tekijältä tai tuottajalta ostettu työ.

AMMATINHARJOITAJA on yrittäjä, joka toimii ammatissaan ilman kiinteää toimipaikkaa ja ulkopuolista työvoimaa.

ANSIOTULOT ovat muun muassa palkka, eläke ja etuus (esim. opintoraha, kotihoidon tuki, työttömyyskorvaus). Ansiotulon vero on progressiivinen, eli veroprosentti nousee, kun tulot kasvavat. Ansiotulosta menevä vero muodostuu muun muassa valtionverosta, kunnallisverosta ja mahdollisesta kirkollisverosta. Kunnallisveroprosentti on kunnasta riippuen 16,50–23,50. Kirkollisveroprosentti on 1–2,20.

APPORTTIOMAISUUS tarkoittaa muuna kuin rahasijoituksena yritykseen laitettua omaisuutta, jolla on yhtiölle taloudellista arvoa. Työsuoritusta koskeva sitoumus ei voi olla apporttiomaisuutta.

ARVONLISÄVERO (ALV) on kulutusvero, jonka kuluttaja maksaa tuotteen tai palvelun hinnassa yritykselle ja yritys tilittää Verohallinnolle.

BISNESENKELI on yksityishenkilö, joka sijoittaa omaa rahaansa kasvuyrityksiin.

BRUTTOHINTA on arvonlisäverollinen kokonaishinta, josta ei ole vähennetty alennuksia, mikäli myynti on arvonlisäveron alaista.

BUDJETTI eli talousarvio on yrityksen euromääräinen toimintasuunnitelma, jonka tarkoitus esittää tuotto- ja kustannustavoitteet määrättyä ajanjaksona.

BUSINESS-TO-BUSINESS tarkoittaa yritysten välistä. Esimerkiksi markkinointikampanja voi olla vain yrityksille suunnattu.

ELINKEINONHARJOITAJAT jaetaan ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin.

ELINKEINOTOIMINTA on itsenäistä, suunnitelmallista ja jatkuvaa toimintaa, johon sisältyy riski ja jota harjoitetaan voiton tuottamiseksi.

ENNAKKOPERINTÄ voi tapahtua ennakonpidätyksenä verokortissa näkyvän henkilökohtaisen pidätyksen osuuden mukaan.

ENNAKKONPIDÄTYS on palkasta tai työkorvauksesta tehtävä veronpidätys, jonka työnantaja ilmoittaa tulorekisteriin (**WWW.TULOREKISTERI.FI**) ja tilittää Verohallinnolle. Ennakonpidätys osingosta ja korosta ilmoitetaan OmaVero-asiointipalveluun.

ERÄPÄIVÄ on esimerkiksi laskun viimeinen maksupäivä.

ETÄMYYNTE tarkoittaa, että ostajalla ei ole tilaisuutta tutustua tuotteeseen ennen kaupan tekemistä. Etämyyntiä ovat esimerkiksi postimyynti, puhelinmyynti ja verkkokauppa.

GDPR eli General Data Protection Regulation on henkilötietojen käsittelyä sääntelevä laki, joka koskee myös yrityksiä ja johon yrittäjän pitää tutustua huolellisesti. **WWW.TIETOSUOJA.FI**.

HYÖDYKE voi olla kertakulutushyödyke (esim. leipä, maito ja muut tuotteet, jotka käytetään välittömästi) tai kestokulutushyödyke (esim. pesukone ja televisio, joiden käyttöaika on pitkä). Tuotantohyödykkeen avulla tuotetaan kulutushyödykkeitä tai uusia tuotantohyödykkeitä (esim. raaka-aineet, koneet ja polttoaine).

IMMATERIAALIOIKEUDET suojaavat aineettomia oikeuksia kuten tekniikkaa, muotoilua, tavaramerkkejä ja muita tunnusmerkkejä.

INVESTOINTI on hankinta eli pitkävaikutteinen meno, josta odotetaan tuloja useampana tilikautena. Aineeton investointi voi kohdistua koulutukseen, tutkimukseen tai vaikka ympäristönsuojeluun. Aineellisia investointeja voivat olla esimerkiksi koneet ja laitteet.

JOUKKORAHOITUS on tapa kerätä rahoitusta henkilöiden ja organisaatioiden hankkeille sekä yritysten toimintaan. Rahoitus kerätään yleensä laajalta joukolta pieninä summoina halutun rahoitusmäärän saavuttamiseksi.

JÄLLEENMYYJÄ on tavaroiden maahantuoja tai teollisuusyrityksen tuotteiden vähittäismyyntiä hoitava yritys.

KANNATTAVUUS Yritystoiminta on kannattavaa, kun liiketoiminnan tuottojen ja kulujen välinen erotus on positiivinen eli yritykseen jää voittoa.

KASSAVIRTA on rahaa, jota tulee kassaan myydyistä tavaroista tai palveluista, sekä rahaa, joka virtaa pois kassasta. Kassavirta ovat myös muut rahatulot ja -menot kuten investoinnit, lainannostot tai osingonjako.

KATE on pankkitilillä käytettävissä oleva rahamäärä. Ks. myös Myyntikate.

KIINTEÄT eli **VÄLILLISET KULUT** ovat yritystoiminnan kustannuksia, jotka eivät ole riippuvaisia tuotannon määrästä lyhyellä aikavälillä vaan pysyvät vakioina. Esim. toimitilavuokra, kuukausipalkat, kirjanpito ja koneiden olemassaolosta aiheutuvat kustannukset.

KILPAILU Yritys jakaa kysynnän toisten kilpailevien yritysten kanssa. Erottuakseen kilpailijoista yritys käyttää kilpalukeinoja, kuten esim. sijainti, tuotteet, laatu, hinta ja saatavuus. Taloudellista kilpailua säätelee kilpailulainsäädäntö. Ks. myös suora ja epäsuora kilpailu.

KIRJANPITO kertoo yritystoiminnan rahaliikenteestä, tuloksellisuudesta, vakavaraisuudesta ja maksuvalmiudesta.

KONKURSSI tarkoittaa yrityksen vararikkoa, jossa toiminta päättyy ja kaikki ulosmittauskelppoinen omaisuus muutetaan rahaksi yritystoiminnassa syntyneiden velkojen maksamiseksi. Konkurssi voi alkaa joko velallisen itsensä tai velkojan aloitteesta.

KORKO Kiinteä korko pysyy samana koko laina-ajan, mutta vaihtuva korko on sidottu viitekorkoon niin, että se tarkistetaan tietyin väliajoin. Viitekorkona voi olla esimerkiksi Euribor-korko, päivittäin julkaistava viitekorko, jolla pankit tarjoavat lainaamaan vakuudettomasti varoja toisille pankeille euromääräisillä rahamarkkinoilla. Käytännössä Euribor on se korko, jolla pankki saa lainattua rahaa muilta pankeilta. Pankki lainaa näitä varoja eteenpäin korkeammalla korolla (Euribor + marginaali).

KRIITTINEN PISTE tarkoittaa laskennallista liikevaihdon määrää, jolla yritys tekee nollatuloksen. Tällöin ei synny voittoa eikä tappiota.

KULU on kirjanpidossa tilikaudelle kuuluva meno tai jaksotettu menon osa.

KÄYTTÖPÄÄOMA Yritystoiminta vaatii käyttöpääomaa, koska kulut syntyvät yleensä ennen tuotteita. Käyttöpääoman tulee riittää erotuksen kattamiseen. Käyttöpääomana käsitetään yleensä lyhytaikaiset saamiset ja vaihto-omaisuus vähennettynä lyhytaikaisilla veloilla (pois lukien seuraavan tilikauden lainanlyhenykset).

LASKUPERUSTEINEN KIRJANPITO Laskuperusteisessa kirjanpidossa kirjataan maksuperusteisessa kirjanpidossa käsiteltyjen erien lisäksi myös saapuneet ja lähetetyt laskut, vaikka niistä ei vielä olisi suoritettu maksua. Tällöin kirjanpitoon tarvitaan myyntisaamistili ja ostovelkatili.

LIIKEIDEA on tiivis kuvaus tuotteesta tai palvelusta, se kertoo mitä myydään, kelle myydään ja miten myynti tapahtuu.

LIIKEMERKKI tai **logo** on yrityksen rekisteröity tai vakiintunut tunnus, jonka avulla asiakkaat erottavat yrityksen kilpailijoista.

LIIKETOIMINTAMALLI kuvaa, miten yritys toimii sekä sen kohdemarkkinan ja »

» suunnitelman, jolla tuotetaan arvoa asiakkaalle, molemmille osapuolille sopivaan hintaan.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA on kirjallinen suunnitelma liikeidean toteuttamisesta käytännössä. Se sisältää arvion kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä sekä laskelmat myynnistä, rahoitustarpeista ja rahoituslähteistä.

LIIKEVAIHTO on yrityksen arvonlisäveroton tuottojen määrä, tavaroiden ja palvelujen myynti tiettyä ajanjaksona, esimerkiksi kuukaudessa tai vuodessa. Liikevaihdosta ei ole vähennetty muuttuvia tai kiinteitä kuluja, annettuja alennuksia lukuun ottamatta.

LIIKEVOITTO on tuloslaskelman erä, joka lasketaan vähentämällä liikevaihdosta muuttuvat kulut, kiinteät kulut sekä poistot. Liikevoitto on liiketoiminnan voitto ennen voitonjakoa. Voitonjakona käsitetään tässä korot, verot ja osingot.

LIKVIDITEETTI tarkoittaa yrityksen maksuvalmiutta eli kykyä selviytyä maksuista niiden erääntyessä.

LIIKKEENHARJOITAJA on yrittäjä, jolla on kiinteä toimipaikka tai joka työllistää toisia henkilöitä.

LIITETIEDOT ovat tilinpäätöksen pakollinen osa, jossa sanallisesti ja tuloslaskelmasta tai taseesta ilmenemättömin numerotiedoin täydennetään tuloslaskelman ja taseen antamaa numerotietoa yrityksen päättyneen tilikauden toiminnasta ja taloudellisesta asemasta.

MAKSUEHTO määrittää maksuajankohdan, laskun tai maksun eräpäivän, sen milloin ja miten kauppahinta maksetaan myyjälle.

MAKSUPERUSTEINEN KIRJANPITO tarkoittaa, että yrityksen liiketapahtumat ja rahoitustapahtumat kirjataan niiden maksupäivän mukaan. Maksuperusteisessa kirjanpidossa ei ole myyntisaamiaisia tai ostovelkoja.

MUUTTUVAT ELI VÄLITTÖMÄT KULUT ovat materiaali- ja ostopalvelukuluja, jotka vaihtelevat myytävän tuotteen tai palvelun määrän mukaan. Tuotteen välittömiin kuluihin luetaan kaikki kulut, joita ei olisi syntynyt, jos tuotetta ei olisi hankittu tai valmistettu.

MYNTIEHDOT koskevat kaupanteossa sovittavia asioita kuten hintaa, laatua ja toimitusaikaa.

MYNTIKATE lasketaan vähentämällä liikevaihdosta materiaalit ja palvelut yhteensä. Myyntikate ei huomioi liiketoiminnan kiinteitä (välillisiä) kustannuksia. Mitä matalampi myyntikateprosentti on, sitä enemmän yritys tarvitsee liikevaihtoa, jotta toiminta olisi kannattavaa.

NETTOHINTA on tuotteen veroton hinta, jolloin kokonaishinnasta on vähennetty arvonlisävero sekä kaikki alennukset.

NETTOTULOS (tilikauden tulos) on yrityksen tulos verojen jälkeen ennen tilinpäätössiirtoja ja ilman poikkeuksellisia eriä. Toisin sanoen yrityksen liikevaihdosta vähennetään muuttuvat kulut, kiinteät kulut, poistot, arvonalennukset, korkokustannukset ja verot.

OSAKASSOPIMUS on osakkeenomistajien välinen sopimus, jossa asetetaan pelisäännöt yhtiön omistamiseen ja johtamiseen.

OSAKE on osuus osakeyhtiön osakepääomasta. Osakkeenomistajat omistavat tietyn määrän osakkeita eli palan yritystä. Heillä on omistuksensa mukaan äänivaltaa yhtiössä, ja he voivat saada osakkeitaan vastaavaa osinkoa eli korvausta yritykseen sijoittamastaan pääomasta.

PALKAN SIVUKULUT ovat lakisääteisiä maksuja, jotka yrityksen täytyy suorittaa Verohallinnolle, eläke- ja tapaturmavakuutusyhtiöön sekä Työllisyysrahastoon työntekijälle maksettavan bruttopalkan lisäksi. Palkan sivukuluja ovat sairausvakuutus-, työeläkevakuutus-, työtapaturma- ja ammattitautivakuutus-, työttömyysvakuutus- sekä ryhmähenkivakuutusmaksu.

PK-YRITYS tarkoittaa pientä tai keskiuurta yritystä.

POISTOT Kuluva käyttöomaisuuden, kuten rakennusten, koneiden ja laitteiden, hankintameno kirjataan hankittaessa taseeseen (eli ns. aktivoidaan) omaisuudeksi ja vähennetään kirjanpidossa tilikausittain poistoina hyödykkeen taloudellisena käyttöaikana.

PÄÄOMA on rahaa tai omaisuutta (apportti), jota yrittäjä itse tai muu sijoittaja luovuttaa yritykseen. Pääoma voidaan jakaa omaan ja vieraaseen pääomaan. Omaan pääomaan kuuluu paitsi oma pääoma, joka on sijoitettu yritykseen, myös pääoma, joka on kertynyt tulo-rahoi-duksesta tai taseen omaisuuden arvostamisesta hankintamenoa korkeampaan arvoon. Vieraan pääoman on joku ulkopuolinen tai osakas sijoittanut yritykseen, ja se täytyy maksaa pois. Pääomalaina on lainaehdoista riippuen joko omaa tai vierasta pääomaa.

PÄÄOMATULOT Luonnollisen henkilön pääomatuloja ovat omaisuuden tuotto, omaisuuden luovutuksesta saatu voitto ja muu sellainen tulo, jota varallisuuden voidaan katsoa kerryttäneen (esim. korkotulot ja vuokratulot, luovutusvoitot, pörssiyrityksestä saadut osingot). Myös osa yksityisen elinkeinonharjoittajan yritystulosta, avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön yhtiömiehen tulo-osuudesta sekä tavallisen osakeyhtiön jakamasta osingosta voi olla pääomatuloa.

RAHOITUS Yritystoiminnan aloittaminen vaatii aina rahaa. Rahoitus voi olla yrittäjän omaa rahaa, tulo-rahoi-duksesta, lainaa tai julkista tukea.

RESKONTRA on osa kirjanpitoa, johon yrityksen tapahtumat on luetteloitu. Yleisimpiä ovat maksuvalvontaan käytetyt myyntireskontra ja osto- reskontra.

SALDO on yrityksen yhden kirjanpitolin debet- ja kredit-kirjausten summien erotus. Reskontratiliotteessa saldo kertoo saatavan tai velan määrän ja pankin tiliotteessa tilillä olevan rahan määrän tai luotollisen tilin käytetyn luoton.

SANEERAUS tarkoittaa yrityksen tervehdyttämistä. Saneerausta tehtäessä karsitaan kustannuksia esimerkiksi vähentämällä työvoimaa sekä pyritään lisäämään tuottoja ja tehostamaan pääoman kiertoa. Yrityssaneeraus on tuomioistuimen hyväksymä toimenpide, jolla tervehdytetään ylivelkaantuneen yrityksen toiminta. »



» **SEGMENTTI** on tietyn kokonaisuuden osa, esimerkiksi asiakkaat voidaan jakaa iän, koulutuksen ja tulotason mukaan eri segmentteihin. Segmentoinnilla palvelu tai tavara ja sen markkinointi voidaan kohdistaa tietyille asiakasryhmälle ja saada näin kilpailuetua.

STARTTIRAHHA on harkinnanvarainen tuki päätoimiselle uudelle yrittäjälle. Tukea voi hakea työ- ja elinkeinotoimistosta. Yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen kuin TE-toimisto on tehnyt päätöksen starttirahasta.

SUORA JA EPÄSUORA KILPAILU

Suorassa kilpailussa toinen yritys kilpailee avoimesti yrityksesi kanssa ja tarjoaa samoja tuotteita ja palveluja. Epäsuorassa kilpailussa toinen yritys tarjoaa erilaisia tavaroita ja palveluja kuin sinun yrityksesi, mutta tuotteet voivat tyydyttää samoja tarpeita. Esimerkiksi pizzeria kilpailee epäsuorasti hampurilaisravintolan kanssa mutta suoraan toisen pizzerian kanssa.

SUORITEPERUSTEINEN KIRJANPITO

tarkoittaa, että laskutusperusteisessa kirjanpidossa käsiteltyjen erien lisäksi kirjataan myös luovutettuja ja vastaanotettuja suoritteita, vaikka niistä ei ole lähtenyt laskuja tai suoritettu maksuja. Kuukausikirjanpidossa suoriteperiaatetta voidaan noudattaa valittujen kuluerien kohdalla, tilinpäätöksessä sitä on aina noudatettava. Juoksevassa kirjanpidossa voidaan esimerkiksi kirjata palkkamenot ja sosiaalikulut kuukausittain tehdyn työn mukaan, vaikka maksu siirtyy seuraavalle kuukaudelle. Tilinpäätöksessä se on pakko, samoin kuin kertyneiden lomapalkkavelkojen, varastomuutoksen ja poistojen sekä korkojaksotusten kirjaaminen.

SÄHKÖINEN LASKU tarkoittaa digitaalisessa muodossa, sähköisestä laskutusjärjestelmästä toiseen lähetettyä laskua. PDF-tiedostona lähetettävä lasku ei ole sähköinen lasku. Yrityksen lähettäessä toiselle yritykselle laskun on kyseessä verkkolasku, kuluttajalle e-lasku. Elinkeinonharjoittajalla ja yrityksellä on oikeus saada pyynnöstä toiselta yritykseltä lasku sähköisessä muodossa. Laki sähköisestä laskutuksesta ei koske alle 10 000 euron liikevaihdon yrityksiä tai yrityksiä, jotka myyvät vain kuluttajalle.

TAKAUS tarkoittaa sitoumusta, jolla yksityishenkilö tai organisaatio (takaaja) ottaa vastatakseen velkojalle toisen henkilön tai yrityksen (velallisen) velvoitteesta (päävelasta) tietyn edellytyksin.

TAKUU Takuuajana myyjä vastaa tavarrassa ilmenneistä virheistä tai puutteista. Yleensä myyjä antaa asiakkaalle uuden tuotteen virheellisen tilalle tai palauttaa tuotteesta maksetun kauppasumman asiakkaalle. Laki ei määrää antamaan takuuta, vaan se on vapaaehtoinen lisäetu.

TARJOUS on kaupan tai sopimuksen aikaansaamiseksi toiselle osapuolelle (myyjälle tai ostajalle) tehty sitova esitys

kaupan ehdoista (esim. hinta ja toimitusaika).

TASE on yrityksen tilinpäätökseen kuuluva laskelma, joka kertoo yrityksen varat ja velat tiettyä ajankohtana. Taseessa yrityksen omistama omaisuus listataan vastaavaa-otsikon (debet) alle, kun taas yrityksen oma pääoma ja velat listataan vastattavaa-otsikon (kredit) alle, samoin kuin tilinpäätössiirtojen kertymä ja pakolliset varaukset.

TILIKAUSI on kirjanpidon ajanjakso (yleensä 12 kuukautta), jolle lasketaan yrityksen tulos (voitto tai tappio). Poikkeustilanteissa yrityksen tilikausi voi olla lyhyempi tai pidempi kuin 12 kuukautta (enintään kuitenkin 18 kuukautta), kun toimintaa aloitetaan tai lopetetaan tai tilinpäätöksen ajankohtaa muutetaan (kirjanpitolaki). Ammatin- tai liikkeenharjoittajan tilikauden tulee olla kalenterivuosi, ellei se laadi tilinpäätöstä ja noudata kahdenkertaista kirjanpitoa.

TILINPÄÄTÖS tehdään tilikaudelta.

Siitä selviävät yrityksen tilikauden tulos ja varallisuusasema. Tilinpäätös sisältää tilikauden tuloslaskelman ja taseen sekä niiden liitetiedot ja luettelon kirjanpidosta ja aineistoista. Tilinpäätös tehdään kunkin tilikauden päättyessä. Tilinpäätöksen tarkastaa tilintarkastaja, jos yritys on tilintarkastusvelvollinen tai jos tilintarkastus halutaan teettää vapaaehtoisesti.

TOIMIALA kertoo, millaista liiketoimintaa yritys harjoittaa, esim. ravintolatoiminta tai tekstiilien vähittäiskauppa.

TOIMINTA-AJATUS on kuvaus siitä, mikä on yrityksen toiminnan tarkoitus, eli sen miksi yritys on olemassa. Yrityksen liiketoimintasuunnitelma kertoo, miten toiminta-ajatusta toteutetaan käytännössä.

TOIMITUSJOHTAJA hoitaa osakeyhtiön ja osuuskunnan juoksevaa hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Hän vastaa siitä, että yhtiön kirjanpito on lainmukainen ja varainhoito järjestetty luotettavalla tavalla. Toimitusjohtajan on annettava hallitukselle ja sen jäsenelle tarpeelliset tiedot hallituksen tehtävien hoitamiseksi.

TULLAUS Kun maahan tuodaan tai maasta viedään tavaraa, siihen liittyy verotuksellisia ja hallinnollisia toimenpiteitä. Tullaus hoidetaan tulliviranomaisen kanssa (WWW.TULLI.FI > Yritysassiakkaat).

TULORAHOITUS Tulorahoituksella tarkoitetaan päivittäisestä yritystoiminnasta saatavia tuloja, joilla on katettava yrityksen menot.

TULOREKISTERI on kansallinen sähköinen tietokanta, johon kaikki työnantajat ilmoittavat maksamansa palkat. Tulorekisterin sähköisessä asiointipalvelussa käytetään SUOMI.FI-tunnistusta ja toisen puolesta asioitaessa SUOMI.FI-

valtuutusta. Palveluun tunnustaudutaan henkilökohtaisilla verkkopankkitunnuksilla tai mobiilivarmenteella.

TULOSLASKELMA on osa yrityksen tilinpäätöstä. Muut osat ovat tase, liitetiedot sekä luettelo kirjanpidosta ja aineistoista. Tuloslaskelma esittää tilikaudelle kuuluvat tuotot ja kulut vähennyslaskumuotoisena laskelmana. Tuloslaskelmasta nähdään tilikauden tulos (voitto tai tappio).

TYEL on työntekijän eläkevakuutus, joka otetaan eläkevakuutusyhtiöstä.

TYÖTTÖMYYSKASSA maksaa työttömille jäsenilleen ansiosidonnaista päivärahaa työttömyyttä edeltävän palkan perusteella. Työttömyyskassaan liittymisen on vapaaehtoista. Suomessa on erilliset työttömyyskassat yrittäjille, kuten Yrittäjäkassa (WWW.YRITTAJAKASSA.FI).

VAKAVARAISUUS Mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa suhteessa vieraaseen pääomaan, sitä vakavaraempi yritys on.

VAKUUS Esimerkiksi vuokranantaja varmistaa saamisensa vakuudella, eli ennakkovuokralla, joka maksetaan toimitilojen vuokrauksen yhteydessä. Vakuudet jaetaan yleisesti reaali- ja henkilövakuuksiin. Reaalivakuus tarkoittaa esinekohtaista velkavastuuta, jossa vastaavaksi on osoitettu tietty omaisuus (esim. kiinteistö). Henkilövakuus tarkoittaa henkilökohtaisen velkavastuun ottamista toisen velasta (esim. takaus).

VERKKOKAUPPA on internetin välityksellä toimiva sähköinen kauppapaikka. Kuluttajien tekemiin ostoksiin sovelletaan etämyynnin säännöksiä, joihin kannattaa tutustua huolella ennen kaupan perustamista.

VIIVÄSTYSKORKO on laskun maksupäivän eli eräpäivän jälkeen maksettava korko eli lisämaksu, jos alkuperäistä summaa ei ole suoritettu viimeistään eräpäivänä.

YEL-VAKUUTUS on yrittäjän pakollinen eläkevakuutus, jonka perusteella yrittäjälle karttuu työeläkettä. Työeläkettä maksetaan työkyvyttömyyden ja vanhuuden perusteella sekä perhe-eläkkeenä edunjäntäjän puolisolille ja alle 20-vuotiaille lapsille. Myös kaikkien Kelan päivärahojen, kuten sairaus-, raskaus- ja vanhempainpäivärahojen, suuruus riippuu YEL-vakuutuksen perusteeksi ilmoitetusta yrittäjän työtulosta.

YRITYSMUOTO Suomessa yleisimmät rekisteröitävät yritysmuodot ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi), osakeyhtiö, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja osuuskunta sekä harvinaisemmat yritysmuodot julkinen osakeyhtiö ja eurooppayhtiö (jäseniä ainakin kahdesta EU-jäsenvaltiosta).

Aloittavan yrittäjän muistilista

Yritysmuoto

- selvitä sinulle sopivin yritysmuoto
- ota huomioon myös yritystoston/liiketoimintakaupan mahdollisuus ja tarkasta myytävänä olevat yritykset

Liiketoimintasuunnitelma

- kirjallinen liiketoimintasuunnitelma
- tarvittavat laskelmat

Kannattavuuslaskelma

- kiinteät kulut
- muuttuvat kulut
- oma ansio
- kateprosentti
- kannattavuuden kriittinen piste (= myynnin määrä, jolla kaikki kustannukset saadaan katettua, mutta yritys ei tuota voittoa eikä tappiota)

Markkinoiden selvittäminen

- kysyntä
- kilpailutilanne ja kilpailijat
- hintataso
- tavaranyl palvelun ainutkertaisuus verrattuna kilpailijoihin
- mainonta ja markkinointi

Starttiraha

- starttirahahakemus TE-toimistolle
- verovelkatodistus
- liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat
- lausuntomenettelyprosessi Uusyrityskeskukseen kanssa

Rahoitus

- rahan tarve (investoinnit/käyttöpääoma)
- omarahoitus
- pankki, Finnvera, muu ulkopuolinen sijoittaja
- tukimahdollisuudet
- takaukset

Sopimukset

- perustamissopimukset (pakolliset)
- muut perustamiseen liittyvät sopimukset (esimerkiksi osakassopimus, jäsen sopimus)
- muut tarvittavat sopimukset (liikehuoneiston vuokrasopimus, sopimus tavaratoimituksista, leasing-sopimus, työsopimus)
- lue sopimus aina ennen allekirjoittamista ja selvitä tarkkaan, mihin sitoudut

Rekisteröinti kaupparekisteriin

- ei ennen starttirahapäätöstä
- oy:n mahdollinen osakepääoma on maksettava yrityksen tilille ennen rekisteröimistä

Viranomaisluvat

- ilmoitus- tai rekisteröintivelvollisuus
- luvanvaraisuus

Toimitilat

- vuokra vai omistus
- sijainti, sijainti ja vielä kerran sijainti
- soveltuvuus ja tilaan liittyvät mahdolliset viranomaistarkastukset

Rahaliikenne

- tilin avaus
- maksupäätte
- laskupohjat

Kirjanpito

- yhdenkertainen kirjanpito
- kahdenkertainen kirjanpito
- ellet itse ole kirjanpidon ammattilainen, osta palvelu tilitoimistolta

Verotus

- ilmoittautuminen arvonlisäverovelvollisten rekisteriin
- ilmoittautuminen ennakkoperintärekisteriin
- ennakkoveron hakeminen

Vakuutukset

- potilasvakuutus, ympäristövahinko-, työnantaja- ja liikennevakuutus (pakollinen)
- YEL: yrittäjän sosiaaliturvan perusta
- tapaturmavakuutus (ei pakollinen, mutta suositeltava)
- vastuu- ja oikeusturvavakuutukset
- omaisuusvakuutukset
- muut vakuutukset
- tarjoukset eri vakuutusyhtiöiltä

Työttömyysturva

- palkansaajan työttömyyskassasta yrittäjäkassaan mahdollisimman pian yritystoiminnan aloittamisen jälkeen (viimeistään kolmen kuukauden kuluessa yritystoiminnan aloittamisesta)
- Yrittäjäkassa (WWW.YRITTAJAKASSA.FI)

Henkilöstö

- ilmoittautuminen työnantajarekisteriin
- velvoitteet (työehtosopimukset, työsopimuslaki, työaikalaki, vuosilomalaki jne.)
- kustannus yritykselle (palkka + sivukulut)
- tutki palkkatukimahdollisuudet

Asiantuntijatapaamiset

- yritysneuvojat, pankit, vakuutusyhtiöt, tilitoimisto, verohallinto ym.

Yrittäjän tukiverkosto

- omat verkostosi
- yrittäjäverkostot, yrittäjäjärjestöt, elinkeinoelämän ja työntekijöiden järjestöt
- taloushuolissa muista ajoissa:
WWW.YRITTAJANTALOUSAPU.FI





Nähdään somessa!

Uusyrityskeskukset löydät myös somesta. Kerromme ja keskustelemme ajankohtaisista aiheista toimintaamme liittyen, sekä jaamme vinkkejä yrittäjyysmatkan varrelle ja etenkin sen alkutaipaleelle. Kuulet niin inspiroivia yrittäjätarinoita ympäri Suomea kuin myös jokaiselle yrittäjälle tärkeitä lakiuudistuksista.

Lisäksi jaamme lukuisten kumppaniemme laadukkaita sisältöjä, joista on hyötyä sinullekin. Voit kysyä meiltä somessa mieltäsi askarruttavia kysymyksiä!

Haluamme myös kuulla sinusta. Jaa oma yrittäjätarinas ja tägää meidät:
#Uusyrityskeskus #Yrittäjätarina

Uusyrityskeskus somessa

-  SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET RY
-  @UUSYRITYSKESKUS
-  UUSYRITYSKESKUS
-  SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET
– FINNISH ENTERPRISE AGENCIES

Tilaa uutiskirje

Mitä uusyrityskeskuksissa ja Suomen yritysmaailmassa tapahtuu? Tilaa uutiskirjeemme, niin pysyt ajantasalla:
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI > Tilaa uutiskirje.



Uusyrityskeskukset palvelevat

- Business Espoo – Espoon Seudun Uusyrityskeskus WWW.BUSINESSESPOO.COM
- Business Helsinki – Helsingin Uusyrityskeskus WWW.HEL.FI/BUSINESSHELSINKI
- Business Turku WWW.BUSINESSTURKU.FI
- Business Äänekoski WWW.BUSINESSAANEKOSKI.FI
- Cursor Oy WWW.CURSOR.FI
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antava WWW.NEUVOA-ANTAVA.FI
- Firmaxi – KOSEK WWW.KOSEK.FI
- Hämeen Uusyrityskeskus WWW.HAMEENUUSYRITYSKESKUS.FI
- Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy WWW.KEHY.FI
- Itä-Savon Uusyrityskeskus ISUYK WWW.ISUYK.FI
- Keski-Suomen Yritysidea WWW.YRITYSIDEA.FI
- Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy KEUKE WWW.KEUKE.FI
- Kouvola Innovation Oy WWW.KINNO.FI
- Kuopion seudun Uusyrityskeskus WWW.KUOPIONSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
- Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy WWW.LADEC.FI
- Lappeenrannan kaupunki, Wirma yrityspalvelut WWW.WIRMA.FI
- Mikkelin seudun Uusyrityskeskus WWW.MIKKELINUUSYRITYSKESKUS.FI
- Oulun seudun Uusyrityskeskus WWW.OULUNSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
- Posintra Oy WWW.POSINTRA.FI
- Uusyrityskeskus Concordia WWW.CONCORDIA.JAKOBSTAD.FI
- Uusyrityskeskus Ensimetri WWW.ENSIMETRI.FI
- Uusyrityskeskus Enter Satakunta WWW.PRIZZ.FI
- Uusyrityskeskus SavoGrow WWW.SAVOGROW.FI
- Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia WWW.VASEK.FI
- Vakka-Suomen Uusyrityskeskus WWW.UKIPOLIS.FI
- Wäläkky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry WWW.WALAKKY.FI
- YritysLohja – Lohjan Uusyrityskeskus WWW.YRITYSLOHJA.FI
- Yrityssalo Oy WWW.YRITYSSALO.FI
- YritysVantaa WWW.YRITYSVANTAA.FI
- YritysVoimala Oy – Hyvinkään ja Riihimäen seudun Uusyrityskeskus WWW.YRITYSVOIMALA.FI

Varaa aika maksuttomaan yritysneuvontaan

Yrittäjyyttä suunnittelevien ja aloittavien yrittäjien apuna on 30 Uusyrityskeskuksessa lähes 200 yritysneuvojaa ja noin 1 500 eri alojen asiantuntijaa. Verkostomme taustatukena on yli 1 000 yritystä ja yhteisöä.

Uusyrityskeskuksilla on ISO 9001:2015 -laatusertifikaatti. Laatatavoittemme on, että viiden vuoden kuluttua 80 prosenttia Uusyrityskeskusten kautta toimintansa aloittaneista yrityksistä on edelleen toiminnassa. Vaikuttavuustutkimuksen mukaan tämä tavoite täyttyy. Yhdessä yritys onnistuu.