

2025



Yrityksen

PERUSTAMIS-

OPAS

Yrittäjyyden unelmista onnistumisia.

Yritysneuvonnalla elinvoimaisempia yrityksiä

Suomen Uusyrityskeskukset ry on yhteisjärjestö eri puolella Suomea toimiville yrityspalvelutoimijoille ja Uusyrityskeskuksille.

Toimintamme täytti juuri 35 vuotta. Niin kauan Uusyrityskeskukset ovat olleet varmistamassa, että alkava yrittäjä saa maksutonta ja asiantuntevaa apua yrittäjyyden alkutaipaleella. 35 toimintavuoden aikana verkostossamme on perustettu noin 200 000 uutta yritystä, joiden kautta on luotu arviolta 500 000 työpaikkaa. Yhteiskunnallisesti toiminta on ollut erittäin tärkeää.

Maksutonta neuvontaa

Ympäri Suomea eri nimillä toimivat Uusyrityskeskukset noudattavat Uusyrityskeskusten yhteistä laadunhallintajärjestelmää, joka tekee toiminnasta yhteneväistä ja laadukasta. Juuri nyt lukemasi Suomen Uusyrityskeskukset ry:n julkaisema perustamisopas on työväline Uusyrityskeskus®-toiminnan mukaiseen yritysneuvontaan.

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.

Suomen Uusyrityskeskusten teettämän vaikuttavuustutkimuksen mukaan 80 prosenttia Uusyrityskeskusten palveluja käyttäneistä yrityksistä toimii viiden vuoden kuluttua perustamisesta – kaikista yrityksistä vastaava luku on vain 50 prosenttia. Uusyrityskeskusten palveluiden vaikuttavuus yritysten kes tävyyteen on siis selvää, ja olisi haaskausta perustaa yrityksiä ilman Uusyrityskeskusten neuvontaa.

Kannattavaa kasvua

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 mahdollista myös menestyä.

Suomessa täytyy saada tavoitella kasvua ja omalla työllä vaurastumista. Tarvitsemme lisää kasvuhaluista yrityksiä sekä työnantajia, mutta myös mikroyritysten menestyminen on tärkeää. Siksi yritysten ja yrittäjien kuuluu saada toiminnalleen tukea asiantuntijoiltamme.

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

PIIA MALMBERG
toimitusjohtaja
Suomen Uusyrityskeskukset ry



**Katso oma
Uusyrityskeskukseksi ja
varaa aika neuvontaan**
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI



LAATU

Uusyrityskeskuksilla on ISO 9001:2015 -laatusertifikaatti. Laatuvaioitteemme on, että viiden vuoden kuluttua 80 prosenttia Uusyrityskeskusten kautta toimintansa aloittaneista yrityksistä on edelleen toiminnassa.



Tervetuloa perustamaan yritystä

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

Suomen Uusyrityskeskukset ry:n laajaan verkostoon kuuluvat alueelliset Uusyrityskeskukset, yritysneuvojat sekä yrityksiä ja järjestöjä. Uudella yrittäjällä on aina tukenaan luotettavia kumppaneita sekä oma tuttu neuvoja. Unelmaa tavoitellaan yhdessä.

Palvelumme on yrittäjäksi aikovalle henkilökohtaista, luotamuksellista ja maksutonta. Yrittäjyyttä harkitseva saa Uusyrityskeskuk-
sen neuvonnassa paljon

– ja joutuu myös itse tekemään paljon. Uusyrityskeskuk-
sen kautta aloittaneet yritykset selviyt-
vätkin hengissä muita yrityksenal-
kuja paremmin.

Suomen Uusyrityskeskusten verkosto on Suomen tuloksellisin ja tunnetuin yrittäjäksi aikovien ja aloittavien yrittäjien neuvontaverkosto. Kaikilla verkoston Uusyrityskeskuk-
silla on yhdenmukaiset toimintatavat: yhtenäinen laa-
tujärjestelmä, yritysneuvonnan työkalut sekä laajaa verkosto- ja sidosryhmäyhteistyötä.



Meiltä saat maksutonta apua yrittäjyytesi alussa.

Yrityksen Perustamisopas 2025

JULKAISIJA Suomen

Uusyrityskeskukset ry

KUSTANTAJA SUK-Palvelu Oy

PÄÄTOIMITTAJA Piia Malmberg,

Suomen Uusyrityskeskukset ry

TOIMITUS Nita Vallimäki, Suomen

Uusyrityskeskukset ry ja Kumppania Oy

TUOTTAJA Ilona Nordlund,

Kumppania Oy

ULKOASU Eveliina Sillanpää,

Kumppania Oy

KUVITUKSET Tiina Liuska,

Kumppania Oy

PAINO Punamusta Oy

ILMOITUSMYynti Suomen

Uusyrityskeskukset ry,

info@uusyrityskeskus.fi

KIITOKSET YHTEISTYÖSTÄ

Uusyrityskeskus-verkosto, aluehallinto-
virasto, ELY-keskus, Eläketurvakeskus,
Fennia, Finnvera, Holvi, Keskinäinen
Työeläkevakuutusyhtiö Elo, LAB-ammatti-
korkeakoulu, maa- ja metsätalous-
ministeriö, OmaSp, Patentti- ja
rekisterihallitus, Suomen Kuntoutusyrittäjät,
Suomen Yrittäjät, Suomen Yrityskaupat Oy,
Taloushallintoliitto, Traficom, Tukes, työ- ja
elinkeinoministeriö, Työeläkeyhtiö Varma,
Uusityö ry, Valvira, Verohallinto,
Yrittäjäkassa

© SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET RY

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



Sisällysluettelo

Minä yrittäjänä

Miten yrittäjyys vaikuttaa
sinun elämääsi?

Yritysneuvonnalla elinvoimaisempia yrityksiä.....	2
Yrittäjätarina: Tähtäin korkealla.....	6
Mitä on yrittäjämäinen työ?	8
Huolehdi omasta toimeentulostasi.....	12
Yrittäjän työttömyysturva.....	14
YEL turvaa elämänvaiheet.....	16

Yrityksen suunnittelu

Näkökulmia
perustamispäätöksen tueksi

Yrittäjätarina: Taianomaista yrittäjyyttä.....	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: Kaikki energia omaan bisnesideaan.....	38
Yritysmuodolla on väliä	40
Erotu nimellä ja suojaa ideasi.....	48
Valitse tilitoimisto huolella	50
Varaudu vakuutuksilla	53
Sopimukset kuntoon.....	55
Huomioi turvallisuus tuotteissa ja palveluissa.....	56



Yrityksen toiminta

Arvostusväylä nautaan 82

Työnantajan roolissa 82



Yrityksen kehittäminen

**Yrittäjätarina: Työelämän personal
trainer86**

Tukea yrityksen kehittämiseen88

Verkostot avaavat ovia92

Yrityksen jatkuvuus

Yrittäjätarina: Yritysostolla yrittäjäksi	94
Yrityksen myynti – hyvä ratkaisu oikeaan aikaan.....	96
Yritysostolla yrittäjäksi	98

Yrityssanastoa99
Aloittavan yrittäjän muistilista.....102



Tähtäin korkealla

Vaasalaisleipomossa eivät ideat loppu kesken. Usko omiin ideoihin ja niiden päämäärätietoinen eteenpäin vieminen onkin siivittänyt menestystä.

teksti **JENNY THUNEBERG** valokuva **JUKKA VÄHÄLUMMUKKA**

Kondiittorimestari ja leipuri **Eva Marttila** rakastaa leipoa, etenkin hapanjuurileipää. Asia käy ilmi viimeistään siinä vaiheessa, kun hän luettelee kehittämiään erilaisia reseptejä. Näistä esiin nousee erityisesti Purmon limppu, ruotsiksi Purmolimpa, joka on tuonut menestystä Evalle myös Artesaaniruoan SM-kiisoissa viime vuonna. Ruishapanleipä-kategorian lisäksi voitto tuli hiivalla kohotettujen leipien kategoriassa. Eikä tämä ollut suinkaan ensimmäinen kerta, kun kisamenestystä tuli.

On selvää, että Eva on luova eikä pelkää haasteita. Hyvä niin, sillä leipomo-konditoria Mjöli Bakery (Bageri Eken Ab Oy) perustettiin korona-aikana, ja tekemistä on senkin jälkeen riittänyt muun muassa liiketilojen laajennuksen suhteen. Myös uusiin kilpailuihin osallistuminen siintää mielessä.

Halu tehdä jotain omaa

Evan yritys on leipomo ja kahvila, joka tarjoilee artesaanileipää ja leivonnaisia. Kahvilasta voi ostaa myös muita tuotteita, kuten jauhoja ja myslä. Tuotevalikoima laajentuu pian myös kakkuihin. Leivät ja pullat ovat kuitenkin ykkösprioriteetteja.

Mjöli keskittyy luomuleivonnaisiin, jotka on valmistettu itse alusta lähtien. Tuotteet valmistetaan pääasiassa paikallisista raaka-aineista, joita jalostetaan pienessä mittakaavassa, ilman

turhia lisäaineita. Raaka-aineita myös hyödynnetään tarkasti. Evalla ei ole käytössään nostatuskaappia eikä edes kiertoilmauunia, vaan leivät ja pullat paistetaan kivi-uunissa ja nostatetaan perinteiseen tapaan.

Eva kertoo saaneensa idean yrityksestä jo kauan sitten. Hän ehti olla vuosikymmenen verran töissä muualla, leipomassa ja kehittälemässä reseptejä,

**Parasta
yrittäjyydessä
on mahdollisuus
kokeilla erilaisia
ideoita.**

kunnes ajatus omasta yrityksestä tuli ajankohtaiseksi.

– Halusin tehdä jotain omaa. Kun löysin tilan, ajattelin että se on nyt tai ei koskaan. Tilassa oli paljon sellaista jo valmiina mitä tarvitsinkin, hän kertoo.

Uskallusta omaan unelmaan

Eva kertoo saaneensa yrittäjätaipaleensa alussa apua sekä Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startiasta että Vaasanseudun Kehitys Oy:n kautta. Uusyrityskeskus palvelut kohdistuvat

aloittavaan yrittäjään ja Kehitysyhtiön palvelut perustetun yrityksen kehittämiseen.

– He auttoivat paljon alussa esimerkiksi paperitöissä ja hakemuksissa. Jokaista aloittelevaa yrittäjää kannattaisi hyödyntää tällaista mahdollisuutta. Kaikista neuvoista oli apua, mutta hyödyllisintä olivat ”miksi”-kysymykset, joihin jouduin vastaamaan, hän kertoo.

Evan apuna olivat yrityspalvelujohtaja **Kjell Nydahl** ja Uusyrityskeskus Startian johtaja **Tommi Virkama**. Heidän mukaansa Evan yrittäjäpolulla merkityksellistä on se, kuinka hän on uskaltanut panostaa omaan unelmaansa.

– Hän on luonut kasvavan ja menestyneen yrityksen alalle, jossa kilpailu on kova, vaikkakin yritys perustettiin haasteellisten pandemiavuosien aikana. Yritys kasvaa nopeasti, ja on jo nyt luonut uusia työpaikkoja paikalliseen elinkeinoelämään, Tommi sanoo.

Evan mukaan parasta yrittäjyydessä on vapaus ja mahdollisuus kokeilla erilaisia ideoita. Hänen mukaansa on ollut motivoivaa nähdä, kuinka oma yritys kasvaa ja olla mukana alusta asti. Ehkä tätä vielä parempia ovat kuitenkin ne hetket, kun saa ottaa onnistuneet leivät pois uunista ja tuoksutella leipomossa leijailevaa vastapaistettua leivän tuoksua.

Yrittäjyyttä pohtivalle Evalla on kaksi neuvoa:

– Usko vahvasti omaan ideaasi. Uskalla olla utelias.

Oma yritys kyti mielessä pitkään, mutta vasta oikean tilan löytäminen sinetöi ajatukset. Liiketilaa on sittemmin laajennettu.



Minustako yrittäjä?

- Varaa aika yritysneuvojalle.
- Tee alustava liiketoimintasuunnitelma ja testaa ideasi.
- Valitse yrityksellesi nimi sekä sopiva yritysmuoto.
- Järjestä rahoitus. Kilpailuta pankit ja vakuutukset.
- Tee perustamisasiakirjat.

Mitä on yrittäjämäinen työ?

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

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

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

Kuka on yrittäjä?

Yrittäjän määritelmä vaihtelee tulkit-sijan mukaan. Tilastokeskus esimerkiksi määrittelee yrittäjäksi henkilön, joka harjoittaa taloudellista toimintaa omaan laskuun ja omalla vastuulla. Yrittäjä voi olla työnantajayrittäjä tai 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 yrityk-sessä, josta sinä itse tai yhdessä perheesi kanssa omistat laissa määritellyn osuuden. Sinua pidetään yrittäjänä myös, jos teet ansiotyötä ilman, että olet työ- tai

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

Yrittäjyyden monet muodot

Oma elämäntilanteesi ja yritysidea 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 nimen-sä mukaisesti yrittäjän pääasiallinen työ ja toimeentulon lähde. Se asettaa toiminnalle tiukan kannattavuuden vaatimuksen. Yritystoiminnasta on ansaittava elanto. Toisaalta päätoimisena yrittäjänä pystyt panostamaan yrityk-seen 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 taloudellisen 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 yritys-idea. 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 aikomuksenesi on laajentaa yrittäjyys jossain vaiheessa päätoimiseksi, mieti tarkkaan, mikä on oikea hinta myytävälle tuotteelle tai palvelulle. Hinnan tulee olla sellainen, että pärjää sil-lä päätoimisenakin, koska hintojen jyrkkä korottaminen myöhemmin voi olla mahdotonta. Liian alhainen hintataso voi antaa väärää signaalia markkinoiden 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 mielekäästä.

Yrittäjänä sinulla tulee olla:

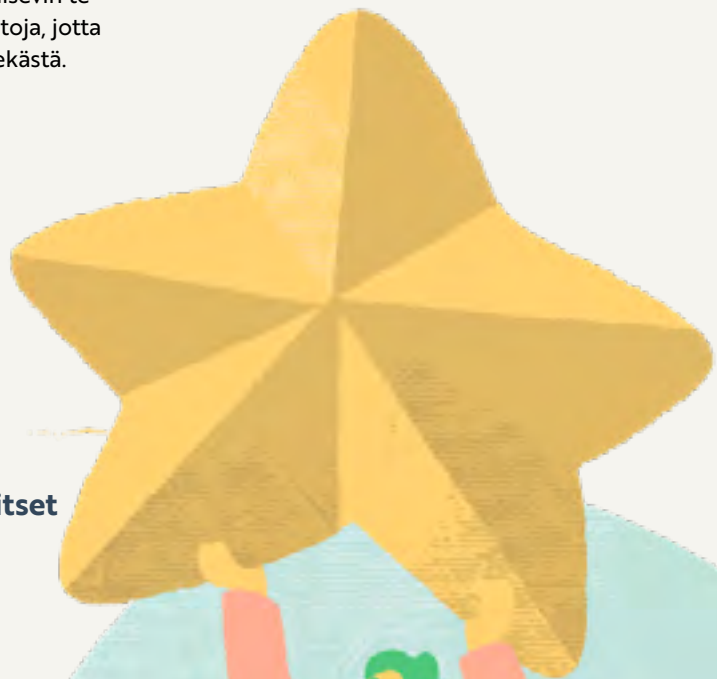
- toimiva liikeidea
- usko omaan liikeideaan
- ymmärrystä ja osaamista yrityksen toimialalta
- halu ansaita rahaa
- oma-aloitteisuutta ja määrätietoisuutta
- riskinottokykyä
- epävarmuuden sietokykyä
- selkeät tavoitteet

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.

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. Perehdy hyvin palvelun sisältöön ja tarkista muun muassa, syntyykö palvelussa Y-tunnus vai ei. Sinulle paras vaihtoehto riippuu tilanteestasi ja liikeideastasi. Uusyrityskeskus on apunasi myös, kun suunnittelet kevytyrittäjyyttä.

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 > Työsuhde > Työsuhteen tunnusmerkit.

Asiakkaan laskuttamisen hoitaa laskutuspalvelu, joka maksaa sinulle suorituksen palkkana ja pidättää maksettavasta summasta oman palvelumaksunsa, ennakonpidätyksen 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 kevytyrittäjällekin tärkeitä. Henkilökohtaiset vakuutuksesi eivät luultavasti kata toimeksiannon aikana sattuvia vahinkoja.



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.

yrittajat.fi/liity

Huolehdi omasta toimeentulostasi

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

Starttiraha – yrittäjän tuki

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

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

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

Hakemuksen liitteiksi tarvitset liiketoimintasuunnitelman sekä kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. Niiden tekemiseen saat apua Uusyrityskeskuksesta. Hakemusta varten tarvitset myös todis-

Selvitä
mahdollisuutesi
starttirahaan
hyvissä ajoin.



tuksen 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 2025 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 perus-

teella. Maksatushakemus pitää toimittaa kuntien työllisyyspalveluille 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. Jos valitset työttömyysetuuden, yritystoi- »

» mintasi 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 kunnan työllisyyspalvelut arvioi, onko yritystoimintasi sivu- vai päätoimista. Jos yritystoiminta arvioidaan päätoimiseksi, oikeutesi työttömyysetuuteen päättyy. Jos yritystoiminta on sivutoi-

Yrittäjän palkka ja sen verotus riippuvat yhtiömuodosta.

mista, voit edelleen saada työttömyysetuutta. Huomaa, että arviointia ei tehdä yritystoiminnan tuloksen vaan toimintaan käytetyn ajan mukaan. Jos yritystoimintasi ei katsota vielä vakiintuneen päätoimiseksi ja haluat jatkaa yrittäjänä, voit saada seuraavilta kuukausilta starttirahaa, jos laajennat toimintasi päätoimiseksi.

Yrittäjän palkka

Yrittäjän palkka ei ole sama kuin myyntisi, liikevaihtosi tai yritystoiminnan tulo. Jos yhtiömuotosi on

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

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

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

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.

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 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 (kunnan työllisyyspalvelut 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 15 129 euroa vuodessa (yrittäjän YEL-/MYEL-työtulo ja yrityksen osaomistajan TyEL-palkka). Tätä pienemmällä työtulolla voit saada ainoastaan työmarkkinatukea.

Milloin yrittäjä on työtön?

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

työllisyyspalvelut 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 ennakkopöytärekisteristä, työnantajarekisteristä ja arvonlisäverovelvollisten rekisteristä (tai ilmoittanut yritystoiminnan keskeytymisestä).

Kunnan työllisyyspalvelut voi yksittäistapauksissa katsoa yritystoiminnan kausiluonteiseksi ja myöntää työttömyysetuutta ajalta, jolloin yrittäjä ei voi harjoittaa yritystoimintaansa. Palkan- »

Yritystoiminnan lopettamisen käsite vaihtelee yritysmuodon ja kokonaisuuden mukaan.



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

» saajaan 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 2025 on 37,21 euroa päivässä eli noin 800 euroa kuukaudessa. Yrittäjäkassan jäsenenä saat ansioihisi perustuvan päivärahan, joka on peruspäivärahaan verrattuna selvästi suurempi. Ansiopäiväraha määräytyy työttömyyttä edeltävän työtulosi tai vakuutustasosi mukaan. Ansiosidonnaisen päivärahan suuruuden voit laskea Yrittäjäkassan verkkosivuilla osoitteessa WWW.YRITTAJAKASSA.FI.

Työssäoloehto ja jälkisuojaoikeus

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

Jos siirryt palkansaajasta yrittäjäksi, sinulla on yleensä jälkisuojaoikeus. Voit saada päivärahaa yrittäjyyttä edeltäneen palkkatulon perusteella, jos yritystoiminta lopetetaan jälkisuojajaksoksi. Jälkisuojajaksoksi siirtyvällä 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



KAUPAN LIITTO

Kaupan liiton jäsenenä

- Saat neuvoja työsuhteasioiden tulkinta- ja ongelmakohtiin neuvontapalvelusta
- Voit vaikuttaa kaupan toimintaympäristöön yhdessä kokeneiden asiantuntijoidemme kanssa mm. osallistumalla valiokuntatyöhön
- Olet alan ajankohtaisten uutisten, tiedon ja työkalujen äärellä
- Voit kehittää liiketoimintaasi hyödyntämällä trendikatsauksiamme, tutkimuksiamme ja tilastojamme
- Vahvistat osaamista ja verkostoidut alan koulutuksissa ja tapahtumissa.

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
- yrittäjänä toimiminen kestää vähintään neljä kuukautta
- työpanoksesi arvo eli työtulosi on vähintään 9 208,43 € vuodessa vuodelle 2025.

Ota YEL-vakuutus valitsemastasi eläkevakuutusyhtiöstä kuuden kuukauden kuluessa yritystoimintasi alkamisesta. Vakuutuksen perusteena on YEL-työtulo, jonka työeläkeyhtiösi vahvistaa. Maksat YEL-vakuutusmaksun kaikilta yrittäjäyyskuukausilta – 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 laskeaan 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 sosiaaliturvaetuudet 2025***

Lähde: Työeläkeyhtiö Varma



YEL-työtulo vuodessa	YEL-vakuutusmaksu 24,1 % 18–62- ja yli 62-vuotias ****		Aloittavan yrittäjän maksu 18,798 % ³⁾		Etuudet ¹⁾				Eläkkeen karttuminen
	Vuodessa	Kuukaudessa	Vuodessa	Kuukaudessa	Sairaus-päiväraha €/pvä	Vanhem-pain-päiväraha €/pvä	Työttömyys-päiväraha** €/pvä	Tapaturma-päiväraha €/kk	1 vuosi YEL-vakuutettua aikaa kartuttaa YEL-eläkettä €/kk ²⁾
9 208,43 €	2 219 €	185 €	1 731 €	144 €	21,48 €*	31,99 €	37,21 €**	767 €	11,51 €
12 000 €	2 892 €	241 €	2 256 €	188 €	28,00 €*	31,99 €	37,21 €**	1 000 €	15,00 €
15 128 €	3 546 €	304 €	2 843 €	236 €	34,54 €	34,54 €	46,85 €	1 260 €	18,90 €
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 €	64,07 €	2 083 €	31,25 €
30 000 €	7 230 €	603 €	5 639 €	470 €	66,77 €	70,00 €	72,79 €	2 500 €	37,50 €
40 000 €	9 640 €	803 €	7 519 €	627 €	71,78 €	91,48 €	92,23 €	3 333 €	50,00 €
50 000 €	12 050 €	1 004 €	9 399 €	783 €	76,76 €	104,81 €	98,87 €	4 167 €	62,50 €
80 000 €	19 280 €	1 607 €	15 038 €	1 253 €	91,76 €	134,37 €	123,59 €	6 667 €	100,00 €
100 000 €	24 100 €	2 008 €	18 798 €	1 567 €	101,76 €	151,04 €	139,09 €	8 333 €	125,00 €
125 000 €	30 125 €	2 510 €	23 498 €	1 958 €	114,27 €	171,87 €	158,47 €	10 417 €	156,25 €
209 125 €	50 399 €	4 200 €	39 311 €	3 276 €	156,33 €	251,66 €	231,50 €	17 427 €	261,40 €

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

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

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

* YEL-päivärahan määrä 9 ensimmäiseltä sairauspäivältä. Sen jälkeen vähimmäistason sairauspäiväraha 31,99 €/päivä.

** Oikeus ansiosidonnaiseen työttömyysturvaan vasta, kun

työtulo ylittää 15 128 euroa. Huom. Ansiosidonnainen työttömyysturva edellyttää työssäoloehdon ja työttömyyskassan jäsenyyshedellytyksen täyttymistä. Taulukosta ilmenee etuuden määrä päivärahakauden alkaessa.

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

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

Hei yrittäjä, vakuuta itsesi ja liiketoimintasi!

Autamme sinua löytämään yrityksesi tarpeisiin sopivat vakuutusratkaisut, jotta sinä voit keskittyä liiketoimintaasi.

Hoidamme yrityksesi vakuutusasiat asiantuntevasti ja nopeasti kerralla kuntoon.

Saat asiantuntijamme kiinni numerosta
010 503 6330 arkisin klo 9-16:30.
Pidetään yhdessä huolta yrityksesi
tulevaisuudesta!

Työeläkevakuutuksissa kumppanimme on Elo.

fennia

elo
TYÖELÄKEYHTIÖ





Pidä stressi kurissa

Kuormittavat hetket ja kiireiset jaksot kuuluvat työhön, jatkuva stressi ei. Jotta liiketoiminta on kannattavaa ja kestävä, yrittäjän on 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 moniajioon, mikä puolestaan heikentää jaksamista ja suoriutumista entisestään. Stressaantunut ja kiireen tunteen kanssa painiva ihminen tekee usein saman virheen: jättää tautot väliin ja tekee ylitöitä päälle eli painaa kaasua, vaikka tankki on tyhjä.

Pitkittyneen stressin katkaisemiseen tarvitaan konkreettisia muutoksia, joilla vähennetään työn kuormittavuutta ja lisätään voimavaroja. Ensimmäinen askel on tarkastella omaa toimintaa ja ajatuksia. 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 miten 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. Kiireestä ja stressistä on ehdittävä välillä palautua perusteellisesti.

Pohja yrittäjyyden laadulle luodaan terveydestä ja toimintakyvystä: nuku riittävästi, syö terveellisesti ja liiku säännöllisesti. Ylläpidä työn hallinnan tunnetta huolehtimalla osaamisen kehittämisestä. Lomailu on tärkeää kuormituksesta palautumisen ja työssä jaksamisen kannalta. Pidä kiinni suunnitelluista lomista ja vapaapäivistä.

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

Jos jaksamisen kanssa on ongelmia, toimi ennakoivasti ja pyydä apua. Yhden ihmisen voimavarat ovat vain yhden ihmisen voimavarat, myös yrittäjällä. Opettele siis seuraava mantra huolella: verkostoidu, ulkoista, priorisoi ja delegoi.

Yrittäjän työterveyshuolto

Voit yrittäjänä halutessasi järjestää itsellesi ehkäisevän työterveyshuollon ja yleislääkäritasaisen 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.

Yrittäjien tuetut lomat

Tiesitkö, että yrittäjänä/maatalousyrittäjänä sinun on mahdollista hakea tuettuja lomia? Tuettuja lomia on tarjolla sekä yrittäjille että yrittäjäperheille. Loma voi antaa sinulle tarvittaessa uutta energiaa arkeen.

Voit tutustua lomiin Maaseudun Terveys- ja Lomahuolto ry:n sivuilta WWW.MTLH.FI > Lomavalikoima > Lomia yrittäjille ja maatalousyrittäjille.

Taianomaista yrittäjyyttä

Kolme ystävästä halusi tehdä asiat omalla tavallaan. Syntyi yritys, jossa kilpailijat ja harrastajat saavat ohjausta ja elämyksiä akrobatiavoimistelun parissa.

teksti **JENNY THUNEBERG** valokuva **MARJAANA MALKAMÄKI**

Lotta Nuppolalla, Petra Uosukaisella ja Heini Väätäisellä oli pitkä kokemus akrobatiavoimistelun, lyhyemmin akron, parissa seuravalmentajina. Heillä syntyi kuitenkin vähitellen halu lähteä omilleen ja perustaa yritys, jossa heillä olisi mahdollisuus tehdä asiat juuri sillä tavalla mitä itse kokevat parhaaksi.

– Isoin motivaattorimme yrittäjäksi siirtymiseen oli se, että valmennuksesamme on vahvasti näkyvissä lempeät arvot ja voimistelijoiden kuunteleminen. Haluamme tehdä myös tuloksia, mutta se ei ole itseisarvo. Meille tärkeintä on, että voimistelijamme ovat onnellisia. Vaikkei kukaan saisi ikinä yhtäkään mitalia, se ei tarkoita, että asiat olisivat huonosti, Lotta painottaa.

Akron Taika Oy tarjoaa akrobatiavoimistelun valmennustoimintaa sekä harraste- että kilpatasolla. Toiminta painottuu lasten ja nuorten liikuntaan, mutta myös aikuisharrastajia on paljon. Yrityksellä on Pirkkalassa oma valmennuskeskus, Taika Areena, jonne on valmistunut vastikään tilalaajennuksena yhteydessä uusi trampoliinisali.

Keskiössä rakkaus lajiin

Lotan mukaan kaiken keskiössä on kuitenkin rakkaus lajiin.

– Meillä on sydän tässä tosi vahvasti mukana. Se on vahvuutemme. Emme

tee tätä rahan tai yrityksen, vaan voimistelijoiden takia. Toinen merkittävä asia on pitkä kokemuksemme, ja se, että meillä on omat vahvuusalueemme ja joiden osalta täydennämme toisiamme, hän sanoo.

Yritysneuvoja **Juha Tanner** Ensimetristä allekirjoittaa Lotan näkemyk-

Haluamme tehdä myös tuloksia, mutta se ei ole itseisarvo.

sen. Hän painottaa, että Akron Taika on onnistunut rakentamaan yrityksen ympärille ainutlaatuisen yhteisön, jonka avulla se luo tavalliseen arkeen hip-pusen taikaa.

– Vastuullinen ote valmentamisessa teki vaikutuksen, mutta ennen kaikkea elämyksellisyys, jonka yrittäjäkolmikko on onnistunut luomaan. On aina hienoa nähdä, kun jollakulla on syvää osaamista, jota lähteä kaupallistamaan. Tässä on kyseessä vielä täydellisesti toisiaan täydentävä kolmikko. Yritysneuvonta-

prosessi heidän osaltaan oli kuin oppi-kirjasuoritus, hän kertoo.

Avun pyytäminen kannattaa

Uusyrittäjäkeskukselta Lotta kertoo yrittäjien hakeneen ensisijaisesti varmuutta ja vahvistusta suunnitelmille; uskallammeko, osaammeko, pystymmekö? Yhteisten keskusteluiden jälkeen vahvistui ajatus siitä, että ongelmia ei ole, vaan idea tulisi toimimaan.

– Jos olisikin tiennyt kuinka hyvin, helposti ja kivuttomasti kaikki menee, ja miten upea juttu tämä on, niin tämä olisi pitänyt tehdä jo kymmenen vuotta aikaisemmin. Toisaalta ei meillä olisi ollut vielä silloin osaamista, kokemusta ja näkemystä. Kaikki tätä ennen muualla opittu ja koettu on osaltaan auttanut yrittäjätaipaleella, Lotta miettii.

Lotta painottaa, että yrittäjyyttä pohtivan tai jo yrittävänkin kannattaa pyytää apua ja neuvoja rohkeasti, ja etsiä yksittäisiin asioihin neuvoja aina sellaiselta henkilöltä, jolla on paras asiantuntemus juuri kyseisestä asiasta.

– Ei kannata keksiä pyörää uudestaan niissä asioissa, joissa jollain muulla on parempia kokemuksia, vaan paras asiantuntemus aina kulloiseenkin asiaan. Mekin olemme pyytäneet apua ja neuvoja kokeneilta yrittäjiltä aina tiettyihin asioihin, mutta sitten taas esimerkiksi voimistelutoimijoilta toisiin, hän sanoo.

Akron Taian upeat uudet vastikään valmistuneet tilat ovat nostaneet sen Suomen parhaimpiin akron treenitiloihin.



Aloita huolellisella suunnittelulla

- Kaikki etukäteen tehty suunnittelu kannattaa.
- Kaikkea ei tarvitse tehdä yksin. Onko verkostoissasi osaajia, joiden kanssa voisitte täydentää toistenne osaamista?
- Pyydä apua aina kulloisenkin asian asiantuntijalta.

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 liikeideaasi 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 kauneushoitopalvelut, rakentaminen tai siivous. Jotkin toimialat ovat toisia kilpaillumpia, ja menestyminen vaatii erottautumista. Mitä voit tarjota vähän paremmin kuin muut?

**Mitä voit
tarjota vähän
paremmin
kuin muut?**



Pohdi ideaasi eri näkö- kulmista

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 työaikaajärjestelyt 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 liikeideaasi toteuttaminen ammattipätevyyden tai toimiluvan.

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 yritysidesi tarpeen täyttämiseen. Uusi idea voi olla menestys.

Yrittäjäksi jo toimivaan yritykseen

Toimivan yrityksen jatkaminen yrityskaupan tai sukupolvenvaihdon myötä on nopea ja varma tapa astua yrittäjämäailmaan. Sen sijaan, että aloitat tyhjästä, pääset jatkamaan jo olemassa olevaa, toimivaa liiketoimintaa. Yrityksellä on usein valmiit asiakas- ja toimittajasuhteet, toimintaprosessit ja tunnustettu asema markkinoilla. Tämä mahdollistaa sen, että voit keskittyä heti liiketoiminnan kehittämiseen ja kasvattamiseen omalla panoksellasi.

Keskeiset hyödyt ja huomioitavat asiat:

- **Valmiit asiakassuhteet ja kassavirta:** Yritystoston myötä saat testatun ja jo olemassa olevan liiketoimintamallin, joka tuottaa kassavirtaa. Asiakkuuksien siirtymiseen vaikuttavat mm. yrityksen toimiala, kauppatapa ja onnistuminen yrittäjänvaihdoksessa. Nämä seikat voivat helpottaa liiketoiminnan kehittämistä ja luo vakautta heti alusta alkaen.
- **Osaava henkilöstö:** Työllistävän yrityksen mukana tulee myös kokenut tiimi, joka tuntee liiketoiminnan sisäisesti ja pystyy auttamaan sinua siirtymävaiheessa ja sen jälkeen. Tämä voi säästää aikaa ja resursseja rekrytoinnissa ja koulutuksessa.
- **Tunnettu brändi ja markkina-asema:** Hyvin hoidettu yritys voi jo nauttia vahvasta brändistä ja maineesta. Tämä antaa sinulle etumatkaa verrattuna uuden yrityksen perustamiseen, jossa brändin rakentaminen voi viedä aikaa ja resursseja.
- **Vähemmän epävarmuutta:** Koska ostat yrityksen, joka on jo todistetusti kannattava, voit arvioida sen menestymismahdollisuuksia ja riskejä tarkemmin. Uuden yrityksen perustamiseen liittyvä epävarmuus ja ennustamattomat kulut ovat pienemmät.
- **Rahoituksen saatavuus:** Pankit ja muut rahoituslaitokset ovat usein valmiimpia rahoittamaan yritysostoa, sillä olemassa olevalla yrityksellä on konkreettinen liiketoimintahistoria, mikä vähentää rahoittajan riskiä.
- **Kasvupotentiaali:** Yrityksen ostaminen tarjoaa myös mahdollisuuksia kasvuun. Voit kehittää ja laajentaa toimintaa omien ideoidesi ja visiodesi mukaisesti, hyödyntäen jo olemassa olevaa perustaa.

Mitä huomioida ennen yritysostoa?

- **Yrityksen taustat ja taloudellinen tila:** On tärkeää tutkia huolellisesti yrityksen taloustiedot, sopimukset ja vastuut. Käytä asiantuntijoita apunasi, jotta varmistat, että tiedät tarkalleen, mitä olet ostamassa.
- **Yrityksen arvo ja hintaneuvottelut:** Ammattitaitoinen arvonnämi-

tys on keskeinen osa yrityskauppaa. Yrityksen hinta tulee määrittää realistisesti, ja siihen vaikuttavat yrityksen nykyinen taloustilanne, tulevaisuuden näkymät sekä toimialan yleiset trendit.

- **Sopimukset ja oikeudelliset asiat:** Huolehdi, että kaikki yrityksen sopimukset (esimerkiksi toimitus- ja asiakassopimukset) ovat kunnossa ja että sinulla on tarvittavat oikeudet liiketoiminnan jatkamiseen.
- **Omistajanvaihdoksen hallittu siirtymävaihe:** On tärkeää suunnitella omistajanvaihdos huolellisesti. Jos mahdollista, alkuperäisen omistajan mukanaolo siirtymävaiheessa voi auttaa sujuvassa jatkamisessa ja minimoida siirtymiseen liittyvät riskit.

Mistä löydät myynnissä olevia kohteita? Verkosta löydät erilaisia yritysten kauppapaikkoja kuten Firmakauppa. Kaupallisilla yritysvalittäjillä on omat sivustonsa kuten myös osalla alueellisia ns. matalankynnyksen omistajanvaihdosasiantuntijoita. Huomioi, että merkittävä osa yrityksistä ei ole julkisessa myynnissä, joten ota rohkeasti yhteyttä välittäjiin/omistajanvaihdosasiantuntijoihin ja kysy lisää. Voit ottaa suoraan yhteyttä myös sinua kiinnostavan yrityksen omistajaan ja avata keskustelun ostohalukkuudesta. Käytä kuitenkin apunasi asiantuntijoita ennen lopullista ostopäätöstä!

Yrityskaupan avulla voit päästä nopeasti alkuun yrittäjänä ja välttää uuden yrityksen perustamisen mukanaan tuomat riskit ja haasteet. Jatkamalla jo toimivaa liiketoimintaa, saat käyttöösi valmiit resurssit ja vakiintuneen aseman markkinoilla, mikä antaa erinomaisen lähtökohdan menestyä.

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.

Liiketoiminta-suunnitelma

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

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

LTS jäsentää liikeidean

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

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

Kirjallinen suunnitelma auttaa sinua jäsentelemään liikeideaasi.



Liiketoimintasuunnitelma on neuvottelutyökalu rahoittajien ja liiketoimintakumppanien kanssa.

» Laskelmat keskeinen osa

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

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

LTS kasvaa mukana

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

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

yksityiskohtaisen suunnitelman avulla sinun on helpompi tehdä yritystoimintaasi liittyviä päätöksiä.

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

Laadi LTS näin

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

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

Liiketoimintasuunnitelmaa ei tarvitse laatia juuri esimerkkinä 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 suunnitelmis- sa 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).

Tuotteet ja palvelut

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

Asiakkaat

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

Markkinat ja kilpailijat

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

Myynti ja markkinointi

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

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?

Taloushallinto ja sopimukset

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

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.



Laskelmat muuttavat ideat rahaksi

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

Liiketoimintasuunnitelman laskelmien avulla selvität muun muassa:

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

Tarvitset tietoja myös myöhemmin yritystä kehittäessäsi.

Laskelmat muodostavat kokonaisuuden

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

Varmista laskelmia tehdessäsi, kuinka paljon voit sijoittaa omaa

rahaa ja omia työvälineitä yritystoiminnan aloittamiseen. Rahan lähteiden on katettava rahoitustarpeet, joten todennäköisesti tarvitset myös vierasta pääomaa kuten pankkilainaa. Muista, että starttiraha ei kuulu yrityksen varsinaisiin rahoituslähteisiin, sillä se on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaiseen elämään, 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 varmistat, että pankkitilillä on aina rahaa laskujen maksamiseen.

Laskelmat ovat arvioita tulevas- ta, ja niitä on hyvä tarkastella ris- tiin. Jos investointitarve muuttuu, se vaikuttaa myös kannattavuuteen. Päivitä laskelmia sitä mukaa, kun suunnitelmasi toteutuvat.



Laskelmat auttavat hahmottamaan eri asioiden rahoitustarpeet.

Rahoituslaskelma (12 kk)

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

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



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

OHJE: Tähän syötät rekisteröinti-/perustamismaksun (hinta vaihtelee yhtiömuodon mukaan 70–370 € 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 osakeyhtiötä)	
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 (25,5 % käytetty tässä kaavassa) ⁵⁾	1 235	14 823
= Kokonaismyynti/-laskutus	6 080	72 963

	Veroton	Sis. ALV
Laskutustavoite	58 140	72 963
Kuukausilaskutustavoite (esim. 11 kk/vuosi) ⁶⁾	5 285	6 633
Päivälaskutustavoite (esim. 20 pv/kk)	264	331
Tuntilaskutustavoite (esim. 8 h/pv)	29	36,5

1) Tavoitetulos

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

2) Verot

Voit laskea henkilökohtaisen veroprosenttisi: 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 tekemästäsi 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 25,5 %. (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	72 963	76 611	80 441
ALV	18 606	19 536	20 512
Liikevaihto	54 357	57 075	59 929
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	26 121	27 697	29 285
Rahoituskulut	324	230	137
Tulos ennen veroja	25 797	27 467	29 148
Verot	5 159	5 493	5 830
Tilikauden voitto	20 638	21 974	23 318

**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.

F 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 laatumieliä halvalla hinnalla.

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

Jos myyt suoraan kuluttajille, ilmoita hinnastossa ja laskulla tuotteen tai palvelun arvonlisäverollinen loppuhinta. 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 myydyistä tuotteesta tai palvelusta jää myyntikatetta – onko kate riittävä myyntiyn 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 25,5 %	-14,03 €	-11,22 €
Veroton hinta	40,97 €	32,78 €
- Ostohinta (ALV 0 %)	-28,00 €	-28,00 €
Kate	12,97 €	4,78 €
Esimerkki myyntihinnan laskemiseksi		
Tuotteen kaikki kustannukset	150,00 €	
+ Katetuottotavoite (35 %)	80,77 €	
= Veroton myyntihinta	230,77 €	
+ ALV 25,5 %	58,85 €	
= Verollinen myyntihinta	289,62 €	

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 koineita, kiinteistön 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 pääomajoittajan rahoituksen turvin.

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

Finnvera auttaa alkuun

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 alkutakausten 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.EURAOHJATUSNEUVONTA.FI > Ohjelmat > EIR:n tarjoama riskinjako.

Yrityksen kehittämisavustus

ELY-keskus voi myöntää kehittämis-

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

avustusta 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 maataloille, 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.

omas

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



Meillä raha-asoiden 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 strategiaan, taloudellisiin ja operatiivisiin riskeihin sekä vahinkoriskeihin. Vahinkoriskejä ovat omaisuus-, toiminta- ja henkilöriskit. Vakuuttaminen on riskienhallinnan keino, jolla voit siirtää riskejä yritykseltäsi vakuutusyhtiön kannettavaksi.

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

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

Työkalut auttavat

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

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

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

Huomaa huijausyritykset

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

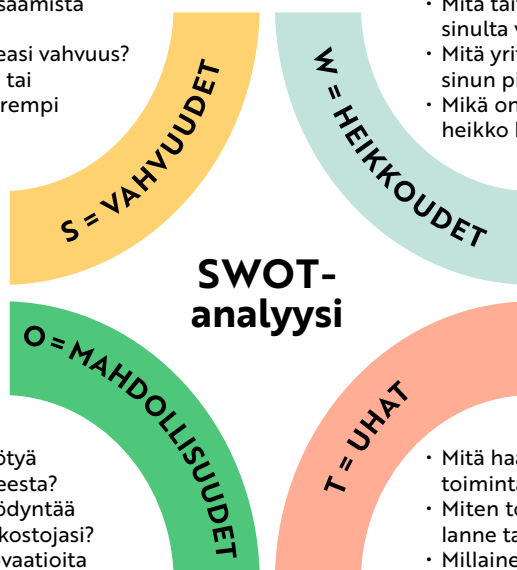
Älä tee puhelimesta tilauksia tai sopimuksia, jos et ole aivan varma, mitä olet tilaamassa ja mitä se maksaa. Jos saat laskun palvelusta, jota et mielestäsi ole tilannut, voit vaatia mahdollisen puhelunauhoituksen kuunneltavaksi. Tee reklamaatio, jos kiel- täytymisestä huolimatta saat tilausvahvistuksen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

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

Lisätietoa Suomen Yrittä- jien oppaassa "Yrittäjä, näin tunnistat ja torjut huijaukset", WWW.YRITTAJAT.FI ja WWW.PRH.FI > Kaupparekis- teri > Vältä huijauksilta.

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

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



- 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 kilpailuti- lanne tai kysyntä kehittyy?
- Millainen on oma jaksami- neni?

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

Sosiaali- ja terveyspalveluala

Sosiaali- ja terveysministeriön hallinnonalan keskusvirasto Valvira (WWW.VALVIRA.FI) myöntää koulutetuille sosiaali- ja terveydenhuollon ammattihenkilöille hakemuksesta oikeuden harjoittaa kyseistä ammattia Suomessa. Jos terveydenhuollon ammattilaisena toimit yrittäjänä, sinun on lisäksi tehtävä toiminnastasi hakemus Soteri-rekisteriin. Myös sosiaalipalvelujen tuottaminen edellyttää hakemusta. Soteri-hakemukseen on saatava erillinen hyväksytty päätös, ennen kuin sosiaali- tai terveydenhuollon toiminnan voi aloittaa.

Sote-alan lupa-asioita voit hoitaa

sähköisesti Soteri-asiointipalvelussa. Se on tarkoitettu sekä Valviran että aluehallintovirastojen rekisteröinnillä toimiville palveluntuottajille.

Lisätietoa: WWW.VALVIRA.FI > Sosiaali- ja terveydenhuolto > Soteri-rekisteri

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.

Terveysuojelulain 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 pakkauksia, 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 tarkoitettusta 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.MUSIIKKI-LUVAT.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 verkolehtiaineistojen 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

ennen Suomeen saapumistasi. 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.

Kaikki energia omaan bisnesideaan

Oululaisyrittäjien menestyksen taustalla on voimakas halu kehittyä ja oppia. Kaikkea yrittäjän ei kannata kuitenkaan tehdä itse.

teksti **JENNY THUNEBCRG** valokuva **HENRI LUOMA**

Ari Putaala on yrittäjäperheen kasvatti, joten ei liene ihme, että hän on aina halunnut yrittäjäksi. Lattiapalvelu Royal sai alkunsa vuonna 2021, kun Arin vaimo **Minna** totesi, että eiköhän nyt olisi jo aika. Syntyi Lattiapalvelu Royal. Yritys tarjoaa Pohjois-Suomen alueella asiakkailleen ammattitaitoisia ja kattavaa lattiapinnoitteiden asennusta ja myy kohteisiin soveltuvat lattiamateriaalit ja erikoistuotteet. Royalin asiakaskuntaa ovat pääasiassa yritykset, pääura-koitsijat ja kiinteistöt, mutta myös kotitaloudet.

Asiakkailla annetaan aina asiakkaiden toiveiden mukainen ja näköinen lattia. Keskittyminen kapealle sektorille takaa sen, että laatu on erinomaista ja aikataulut pitävät. Asiakassuhteet ovat pitkäaikaisia, minkä takaavat muun muassa luotettavat toimitukset ja laadukas työn jälki.

Paremmaksi yrittäjäksi

Aviopuolisot ovat alusta asti pyörittäneet yritystä yhdessä, Ari toimitusjohtajana ja Minna toisena osakkaana taustalla, työskennellen samalla omassa yrityksessään psykoterapeuttina.

Vaikka monet asiat olivatkin perhe- ja kokemus- kautta selviä, halusi Ari olla ennen yrityksen perustamista yhteydessä myös paikalliseen uusyrittäjäkeskukseen. Hän kokee saa-

neensa neuvonnasta paljon apua muun muassa liiketoimintasuunnitelman osalta.

Yritysneuvoja **Jarmo Siipola** Oulun seudun Uusyrittäjäkeskuksesta kertoo, että yritysneuvontaprosessi oli hänenkin näkökulmastaan erittäin sujuva:

Keskittyminen kapealle sektorille takaa erinomaisen laadun.

– Arilla oli voimakas tahtotila tulla paremmaksi yrittäjäksi ja oppia ymmärtämään yrittäjyyteen liittyviä kokonaisuuksia. Hän oli täsmällinen ja pysyi aikataulussa. Ari esitti myös hyviä kysymyksiä asioista, jotka olivat jääneet vaivaamaan tai olivat hänelle epäselviä, Jarmo kertoo.

Lattiapalvelu Royalin yrittäjiä Jarmo suosittelee erityisesti itsensä kehittämisen osalta. Jo neuvontavaiheessa Ari halusi tietää kaiken siitä, kuinka yritystä voi ja kannattaa kasvattaa. Kasvua onkin tullut joka vuosi, vaikka

on eletty haastavaa ajanjaksoa erityisesti rakennusosalalla.

– Arilla on hyvää riskinotto- ja yrittäjämielinen ajattelutapa ja loistava draivi muuttaa suunnitelmia toteutukseksi. Minna tuo puolestaan peliin dynamiikkaa ja tasapainottaa sekä yrittämisestä että arkea, hän kuvailee.

Keskity omaan osaamiseesi

Arilta ei tarvitse kauaa odottaa vastausta, kun häneltä kysytään neuvoja yrityksen perustamisesta; keskity omaan osaamiseesi, käytä energiaa omaan bisnesideaan.

– Kannattaa heti alusta lähtien keskittyä omaan osaamiseen ja panostaa siihen. Vaikka ulkoistaminen hieman maksaakin, niin kaikkea ei kannata tehdä itse. Ulkoista siis rohkeasti niitä asioita, jotka eivät ole oman osaamisen ydintä. Käytä kaikki energiasi omaan bisnesideaasi. Vaikka osaisitkin vähän kirjanpitoa, niin se on todennäköisesti omassa bisneksessäsi sivuroolissa ja vie turhaan energiaa tehdä se itse, kun joku muu voi tehdä sen nopeammin ja paremmin, hän sanoo.

Lisäksi Ari muistuttaa kilpailuttamisen tärkeydestä:

– Kannattaa kilpailuttaa kaikki palvelut, vakuutukset ja pankit etukäteen, siis jo ennen varsinaista yritystoiminnan aloittamista. Näin vapautat yritystoiminnan alussa aikaa itse bisneksen pyörittämiseen, hän vinkkaa.

Kuin tehty yrittäjäksi. Ari Putaalalla on taustaa perheyrityksessä, ja nyt hän luotsaa vaimonsa kanssa omaa bisnestä.



Kun perustat yrityksen

Kilpailuta tarkasti kaikki jo etukäteen ennen liiketoiminnan aloittamista, esimerkiksi vakuutukset ja pankkilainat. Kun aloitat bisneksen, älä enää siinä vaiheessa keskity näihin asioihin, vaan keskity silloin itse liiketoimintaan.

Yritysmuodolla on väliä

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

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

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat

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

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

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

Toiminimiyrittäjänä teet itse päätökset ja vastaat koko omaisuudellasi yrityksen sitoumuksista, esimerkiksi veloista. Toiminimiyrittämiseen liittyy siis henkilökohtainen riski. Jos myyt vain omaa työtäsi, riski on usein käytännössä hyvin pieni. Voit myös hallita riskiä vakuutuksilla ja huolellisella kirjanpidolla. Kirjanpitäjän tai tilitoimiston käyttäminen on yrittäjyydessä muutenkin suositeltavaa, jotta voit itse keskittyä tekemään tuottoa. Toi-

minimellä ei ole hallitusta eikä toimitusjohtajaa. Tilintarkastuskaan ei ole pakollinen, joten toiminimen hallinto on kevyttä.

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

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

Toiminimen perustaminen

Toiminimen perustaminen on yksinkertaista, etkä tarvitse erillisiä 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 yritys kiinnitystä luoton vakuudeksi.

Mikäli yksityisellä elinkeinonharjoittajalla on väestötietorekisteriin tallennettu turvakielto, ei hänellä ole velvollisuutta ilmoittaa yhteystietojaan rekisteröitäväksi. Rekisteröinti kaupparekisteriin on maksullista. Yksityisen elinkeinonharjoittajan (toiminimiyrittäjän) perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 70 euroa. Tarkista ajantasainen hinta WWW.PR.H.FI.

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 henki- »

» lökohtaisesti, vaan vain sillä pääomalla, jonka sijoitat yhtiöön. Osakeyhtiössä henkilökohtainen riski on siis periaatteessa pienempi kuin toiminimiyrityksellä. Käytännössä osakeyhtiön jäsenet takaavat usein yhtiönsä lainoja, jolloin riski on kuitenkin läsnä. Yritystä perustaessa ja toimintaa suunnitellessa on hyvä muistaa, että yritysmuoto ei yksistään suojele ketään, vaan riskejä pitää aina hallita hyvällä suunnittelulla ja ajantasaisella reagoinnilla liiketoiminnan muuttuviin tilanteisiin.

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

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

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

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

Lue lisää: WWW.PRH.FI

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: toiminimen, 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 ohjatusi tai lisäämällä itse laaditut asiakirjat.

Vaihtoehto A: Ohjattu perustamis-paketti

Palvelu luo perustamissopimuksen ja vakimuotoisen yhtiöjärjestyksen.

Vaihtoehto B: Perustamisilmoitus

Lisää itse laaditut asiakirjat ja yhtiöjärjestyksen tiedot palvelussa.

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

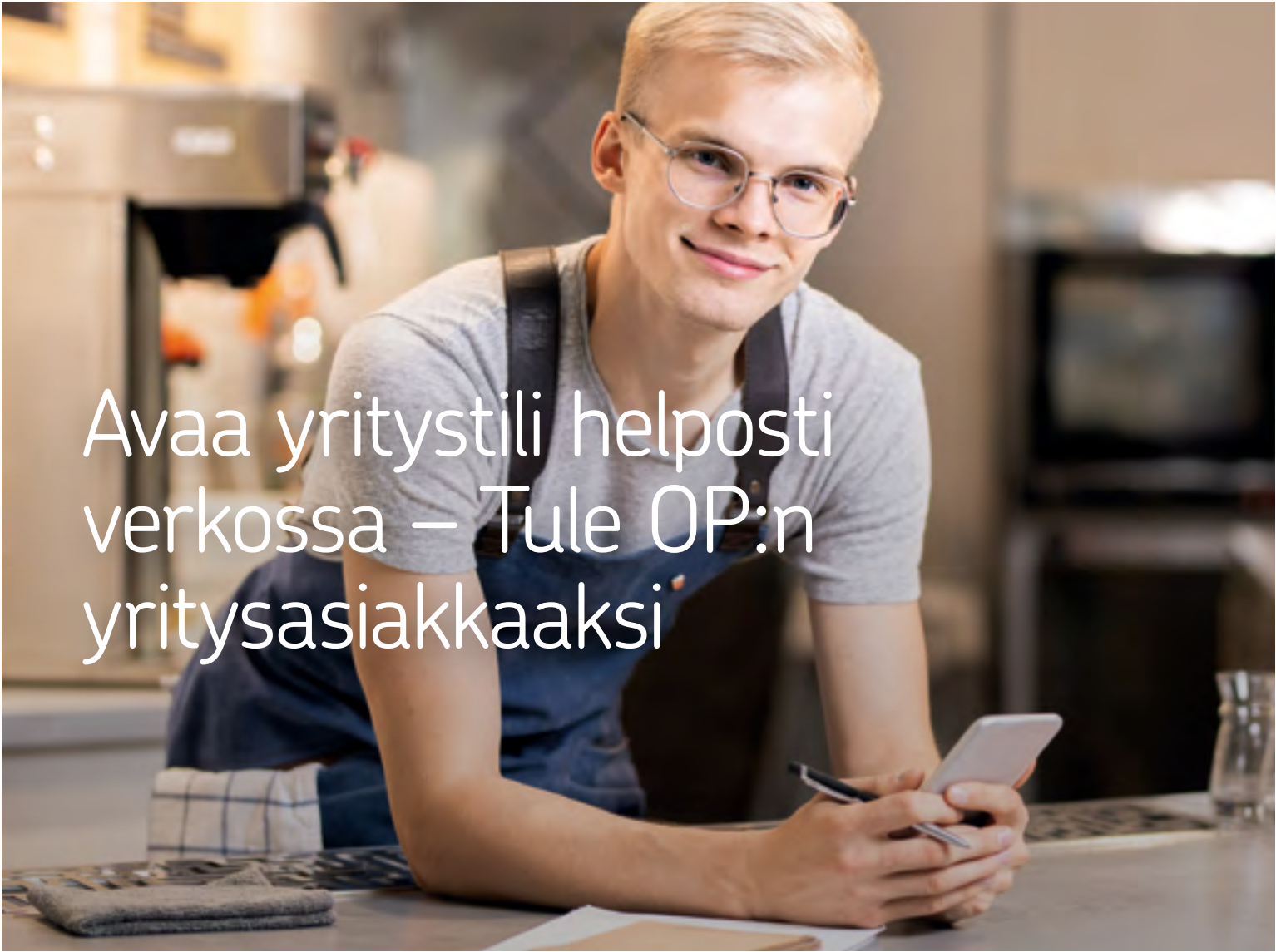
Osakeyhtiön ohjattu perustaminen YTJ-palvelussa, vaihtoehto A:n käsittelemä maksu on 280 euroa. Vaihtoehto B:n käsittelemä maksu on 370 euroa. Tarkista ajantasainen hinta WWW.PRH.FI.

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.



Avaa yritystili helposti verkossa – Tule OP:n yritysasiakkaaksi

Saat meiltä kaikki yrityksesi tarvitsemat pankki- ja vakuutuspalvelut. Käsitlemme hakemuksesi noin viikon kuluessa.

- ✓ Tarjoamme uusille yritysasiakkaillemme kattavan ja kätevän yrityksen pankkipalveluiden aloituspaketin, joka sisältää tilin, tiliotteen, OP Business Debit -kortin, verkkolaskuosoitteen ja digitaaliset yrityspalvelut.
- ✓ Yrityksen kasvaessa ja kehittyessä saat tukea monipuolisista yritysten rahoitus- ja sijoituspalveluistamme.
- ✓ Saat sparrausapua yrittäjyyteen esimerkiksi Yrittäjän talousvalmennuksestamme.
- ✓ Asiantuntijamme auttavat hallitsemaan yrittäjän arjen riskejä myös vakuutuspalveluidemme avulla.

op.fi/yritykset/tule-asiakkaaksi

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 lakisääteiselä selvitystilamenettelyllä, jos yrityksen varat riittävät kaikkien velvollisuuksien hoitamiseen. Lopettamisprosessi voi tulla kalliiksi, sillä yleensä siihen tarvitaan lakimiehen apua. Osakeyhtiön toiminnan voi myös keskeyttää. Esimerkiksi tilinpäätös kaupparekisteriin täytyy silti tehdä joka vuosi. Osakeyhtiö on hyvä yritysmuoto, mutta sitäkin ei pidä valita väärin perustein.

**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 (nimellisarvollinen 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 löydet valmiina PRH:n perustamispaketista osoitteesta 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 perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 370 euroa. Tarkista ajantasainen hinta WWW.PRH.FI.

Jäsensovimus

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 jäsensovimukseen, jota ei liitetä osaksi perustamissovimusta.

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

Sovi jäsensovimuksessa

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

Jäsensovimukseen 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.

Mainitse perustamissovimuksessa

- sovimuksen päivämäärä
- kaikki perustajajäsenet
- perustajajäsenten merkitsemät osuudet
- osuudesta osuuskunnalle maksettava hinta (merkintä-hinta)
- 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 (merkintä-hinta), 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 kuin Y-lomakkeella.

Yritysmuotojen edut ja haasteet

	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	Osakeyhtiö	Osuuskunta	Avoin yhtiö	Kommandiittiyhtiö
Edut	• Helppo perustaa • Kevyt hallinto • Yksinkertaista ottaa itselle palkkiota yrityksen tuloista • Helpoin yhtiömuoto "laittaa hyllylle", jos elämäntilanne muuttuu	• Ei lähtökohtaisesti henkilökohtaista riskiä: osakkeenomistaja vastaa veloista vain sijoittamallaan pääomalla • Mahdollistaa verosuunnittelun	• Jäsenet vastuussa sitoumuksista vain sijoittamallaan osuusmaksulla • Yhdessä tekemällä voidaan jakaa kuluja ja riskejä • Yhteisöllisyys • Tasa-arvo ja demokratia päätöksenteossa	• Helppo perustaa • Kevyt hallinto	• Helppo perustaa • Kevyt hallinto
Haasteet	• Henkilökohtainen riski: yrittäjä itse vastuussa esim. veloista	• Vaatii hallintoa (jonka voi ulkoistaa) • Lopettaminen hankalaa	• 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	• Edellyttää tarkkaa sopimista, yhteisymmärrystä ja luottamusta	• Edellyttää tarkkaa sopimista, yhteisymmärrystä ja luottamusta
Kenelle sopii	• Yksinyrittäjälle, jolla ei ole isoja investointeja • Pienimuotoiseen toimintaan	• Perustajia on useita • Toiminta tähtää kasvuun • Toiminta vaatii investointeja tai rahoitusta	• Usealle samaa tai samankaltaista työtä tekeville, jotka voivat hyödyntää yrityksen yhteisiä toimintoja • Kun jäsenkunta on mahdollisesti vaihtuvaa • Henkilöille, jotka haluavat toimia osana yhteisöä	• Yhdessä yrittäville, kun ei voi toimia toimimalla • Perheyriyksille	• Yhdessä yrittäville, kun ei voi toimia toimimalla • Perheyriyksille • Yksin toimivalle, jolla on yksityinen rahoittaja
Perustajien vähimmäismäärä	• Yrittäjä yksin • Myös puoliso voi olla mukana yritystoiminnassa	• Yksi	• Yksi • Jäsenmäärä voi vaihdella	• Kaksi	• Kaksi, joista toinen vastuunalainen ja toinen äänetön yhtiömies
Vähimmäispääoma	• Ei ole	• Osakeyhtiö voidaan perustaa ilman osakepääomaa	• Ei ole • Pääoma vaihtuva	• Ei rahallista panosta, työpanos riittää	• Äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan rahallinen tai muu omaisuuspanos
Ylin päättävä elin	• Yrittäjä itse	• Osakkeenomistajat yhtiökokouksessa • Varsinainen yhtiökokous pidettävä 6 kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä	• Jäsenet osuuskunnan kokouksessa • Varsinainen osuuskunnan kokous pidettävä 6 kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä	• Yhtiömiehet yhdessä tai siten kuin yhtiösopimuksessa sovittu	• Vastuunalaiset yhtiömiehet yhdessä tai siten kuin yhtiösopimuksessa sovittu
Lakisääteiset toimitukset	• Yrittäjä itse	• Hallitus, jossa vähintään yksi varsinainen ja yksi varajäsen	• Hallitus, jossa vähintään yksi varsinainen ja yksi varajäsen	• Ei ole	• Ei ole
Vastuu yrityksen sitoumuksista	• Yrittäjä itse	• Osakkeenomistajat sijoittamansa pääoman määrällä, elleivät ole antaneet takauksia lainojen vakuudeksi	• Jäsenet sijoittamansa pääoman (yleensä osuusmaksun) määrällä, elleivät ole antaneet takauksia lainojen vakuudeksi	• Yhtiömiehet (myös toistensa tekemistä sitoumuksista)	• Vastuunalaiset yhtiömiehet (myös toistensa tekemistä sitoumuksista) • Äänetön yhtiömies vastaa vain panoksen määrällä

» Henkilöyhtiöt: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

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

Henkilöyhtiöt ovat melko kevyitä perustaa ja hallinnoida.

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

Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä: vastuunalaisia ja äänettömiä. Yhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja yksi ääneton yhtiömies. Vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää sijoitukseksi tämän työpanos. Äänettömäl-

tä 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 perheyrityksiin.

Henkilöyhtiön perustaminen

Yhtiömiehet tekevät kirjallisen yhtiösopimuksen, jossa on lain mukaan mainittava yhtiön nimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta, toimiala ja yhtiömiehet.

Kommandiittiyhtiön sopimuksessa on lisäksi mainittava, ketkä yhtiömiehistä ovat vastuunalaisia ja ketkä 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. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 280 euroa. Tarkista ajantasainen hinta WWW.PR.H.FI.

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



Kevytyrittäjäyys – helppo ja joustava tapa aloittaa yrittäjäyys

Kevytyrittäjäyys on kasvattanut suosiotaan Suomessa, ja vuonna 2023 kevytyrittäjiä oli jo yli 70 000 (Tilastokeskus). Tämä joustava ja riskitön tapa toimia yrittäjämäisesti tarjoaa mahdollisuuden kokeilla oman työn myymistä ilman yritystoiminnan tuomia hallinnollisia velvoitteita.

Mikä on kevytyrittäjä?

Kevytyrittäjä on henkilö, joka laskuttaa asiakkaitaan työstään laskutuspalvelun kautta ilman omaa Y-tunnusta. Tämä mahdollistaa yrittäjämäisen toiminnan ilman byrokratiaa. Kevytyrittäjäyys sopii niin satunnaisia keikkoja tekeville kuin kokopäiväisille yrittäjille.

Kevytyrittäjäyden edut

- **Joustavuus ja vapaus:** Kevytyrittäjänä voit itse päättää työsi aikataulut ja asiakkaat. Tämä antaa sinulle vapauden työskennellä omilla ehdoillasi.

- **Riskitön alku:** Kevytyrittäjäyys on erinomainen tapa testata liikeideaasi pienellä riskillä ennen oman yrityksen perustamista.
- **Ei hallinnollisia velvoitteita:** Laskutuspalvelu hoitaa puolestasi ennakonpidätykset, vakuutusmaksut ja muut lakisääteiset velvollisuudet, joten voit keskittyä itse työntekoon.

Näin kevytyrittäjäyys toimii

Kevytyrittäjä hankkii omat asiakkaansa ja laskuttaa heitä tekemästään työstä laskutuspalvelun kautta. Laskutuspalvelu hoitaa laskutuksen, ennakonpidätykset ja maksaa palkan kevytyrittäjälle. Suomessa on useita laskutuspalveluja, joten kevytyrittäjän kannattaa valita palvelu, joka hoitaa kaikki lakisääteiset velvollisuudet ja tarjoaa tarvittaessa neuvoja. Uusi Työ ry:n jäsenytykset sitoutuvat noudattamaan järjestön eettisiä sääntöjä.

Vastuusi kevytyrittäjänä

Kevytyrittäjänä vastaat itse eläkemaksuistasi, lomistasi ja työterveyshuollostasi. Huomioithan siis nämä ja mahdolliset muut yritystoiminnan kulut hinnoittelussasi. Jos laskutuksesi ylittää YEL-maksuvelvollisuuden rajan, sinun tulee maksaa yrittäjän eläkemaksut.

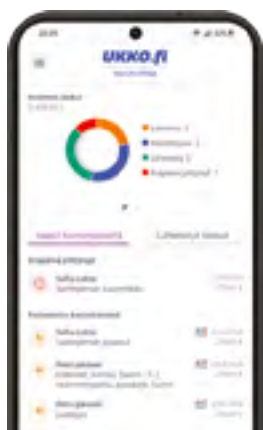
Kevytyrittäjäyys – ensimmäinen askel yrittäjäyteen?

Kevytyrittäjäyys on loistava tapa aloittaa yrittäjäyys pienin riskein. Jos asiakkaita löytyy ja toiminta kasvaa, voit helposti siirtyä Y-tunnukselliseksi yrittäjäksi.

Kattavat palvelut yrittäjäyyspolkusi jokaiseen vaiheeseen

UKKO Kevytyrittäjä

Paras vaihtoehto aloittaville ja satunnaisesti laskuttaville



- ➔ Suomen suosituin kevytyrittäjän laskutuspalvelu
- ➔ Aloita ilman Y-tunnusta tai luo Y-tunnus ilmaiseksi
- ➔ Ei kuukausimaksua tai juoksevia kuluja

UKKO Yrittäjä

Kirjanpito- ja laskutuspalvelu toiminimille ja pienille osakeyhtiöille



- ➔ Helppo työkalu koko yrityksen taloushallinnon pyörittämiseen
- ➔ Sopii olemassa oleville ja uusille yrityksille
- ➔ Kuukausimaksu sisältää kaiken tarvitsemasi

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 rekisteröityvissä: **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 tarvitet verkkotunnusvälittäjän, joka usein tarjoaa myös tunnuksen liittyviä oheispalveluja, kuten sähköposti-palvelun ja verkkosivutilaa.

Jokaisen verkkotunnusta rekisteröivän pitää itse varmistaa, ettei rekisteröitävä verkkotunnus loukkaa toisen suojattua nimeä tai verkkotunnusta.

Saatat menettää jo rekisteröimäsi verkkotunnuksen, jos loukatun nimen tai tavaramerkin haltija sitä vaatii. Lisätietoa **.FI**-verkkotunnuksista löydät Liikenne- ja viestintäviraston sivuilta: **WWW.TRAFI-COM.FI** > Viestintä > FI-verkkotunnukset. Geneerisistä verkkotunnuksista **.COM**, **.NET** ja **.ORG** saat tietoa verkkotunnusvälittäjien ylläpitämistä hakukoneista.

Aineettoman omaisuuden oikeudet – IPR

Ideita on helppo kopioida. Siksi kannattaa suojata oma osaaminen, liikeideat ja tuotekehityksen tulokset eli yrityksen aineeton pääoma. Aineettomista oikeuksista käytetään usein lyhennettä IPR, »

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)

» joka tulee englanninkielisistä sanoista Intellectual Property Rights.

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

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

Tavaramerkki tuotteelle tai palvelulle

Toiminimi ei yksin riitä turvaamaan yrityksesi brändiä. Yrityksesi tuotteet ja palvelut erottuvat kilpailijoiden vastaavista mieleenpainuvalla nimellä, logolla tai muulla tunnuksella. Voit suojata tunnukset parhaiten tavaramerkkilä. Tällöin mikään toinen yritys ei voi käyttää samaa merkkiä samanlaisen tavaratunnuksen 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: **SUOJAATAVARAMERKKI.FI**, **WWW.TAVARAMERKKI.FI**.

Patentti tai hyödyllisyysmalli keksinnölle

Tiesithän, että tekemäsi keksintö tai kehittämäsi tuote on omaisuuttasi? Se kannattaa suojata. Mahdollisia suojakeinoja uusille teknisille ratkaisuille ovat patentti ja hyödyllisyysmalli. Patentti on yksinoikeus, jonka avulla estät muita toimijoita hyödyntämästä keksintöäsi omassa liiketoiminnassaan.

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

Hyödyllisyysmalli on patentin tavoin yksinoikeus ja sopii varsinkin yksinkertaisille laite- ja tuoteteksinnoille. Se voi olla sinulle sopiva suojausmuoto, jos tarvitset suojan nopeasti ja sinulle riittää kymmenen vuoden suoja-aika.

Lue lisää: **WWW.PRHI.FI** > Patentit, **WWW.PRHI.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.PRHI.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 työ määrää, 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 veloitaan erikseen. Hintaan voivat vaikuttaa myös tilitoimiston koko ja henkilökunnan osaaminen. Tilitoimistoissa, joissa henkilöstöä koulutetaan säännöllisesti, voi palvelu olla hieman keskimääräistä kalliimpaa mutta myös parempaa. Kannattaa selvittää, sisältyvätkö palveluun pelkkä kirjanpito ja tilinpäätöksen teko vai myös neuvonta ja tilinpäätöstietojen läpikäynti.

3. Varmista, että käytössä on sijaisjärjestelmä

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

4. Suosi auktorisoitua tilitoimistoa

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

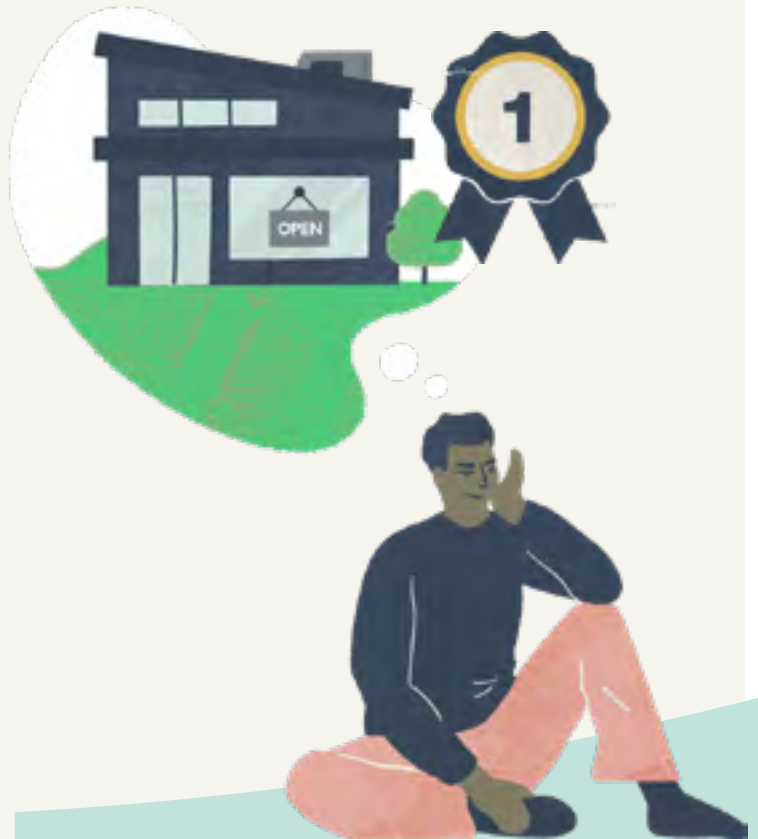
Palvelutarjontaa vertailemalla löydät omaan tilanteeseesi parhaiten sopivan pankin. Yrityksen pankkiasiat voi olla luontevaa hoitaa saman pankin kanssa, jossa sinulla on henkilökohtaiset tilit ja lainat. Saatat saada keskitämisalennusta, ja pankin toimintaympäristö ja henkilöstö ovat sinulle valmiiksi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



Vertaa eri maksupäätteitä

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

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



Holvista löytyy
kaikki, mitä mä
oon tarvinnut
yrittäjänä.

Tapio, Krash Oy
COO & Tuottaja

Avaa puhelimen
kamera ja
skannaa
QR-koodi!



holvi.fi/suk

Holvi Pro

0€

3 kuukauden
ajan

HOLVI

Enemmän kuin pankki

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, kuten esimerkiksi tuotevastuuvakuutus, konsulttivastuuvakuutus tai varallisuus-

vastuuvakuutus. Jos toimit hoitoalalla, toimintaa varten on pakollista ottaa myös potilasvakuutus. Huolehdi, että vakuutus on voimassa heti, kun aloitat yritystoimintasi.

Oikeusturvavakuutus

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

Keskeytysvakuutus

Jos yritystoimintasi on tuotannollista tai sidottu tiettyyn paikkaan, harkitse keskeytysvakuutusta. Se turvaa mahdolliset toiminnan keskeytyksestä joh-

tuvat tulonmenetykset. Keskeytyksen toimintaasi voi aiheuttaa esimerkiksi tulipalo, vesivuoto, ilkivalta 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. Yrittäjän tapaturmavakuutus perustuu YEL-työtuloon eikä sillä ole korvauskattoa.

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 toimeentulon kuolemasi varalta, kun otat henkivakuutuksen. Henkivakuutukseen voit sisällyttää myös työkyvyttömyysturvan tilanteeseen, jossa menetät työkykysi. Ratkaisu helpottaa omaa ja läheistesi arkea merkittävästi. »

Henkilökohtaiset vakuutukset eivät korvaa yritystoiminnan vahinkoja.



» 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.

Tietoturvakatuus

Kaikki yritykset ovat nykyisin riippuvaisia tietojärjestelmien toiminnasta. Jos ylläpidät verkkokauppaa tai yritykselläsi on asiakasrekisteri, joka voi joutua väärin käsiin, kannattaa harkita myös tietoturvakatuusta. Esimerkiksi ilikivaltainen palvelunestohyökkäys voi lamauttaa verkkokauppaasi, ja EU:n tietosuoja-asetus velvoittaa sinua yrittäjänä

nä 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.

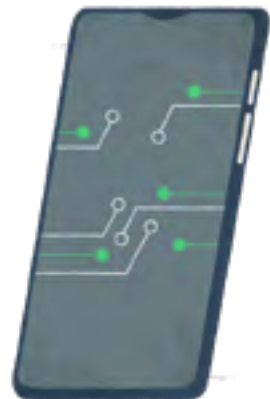
Vapaaehtoinen eläkevakuutus

Yrittäjä voi täydentää lakisääteistä eläkettä vapaaehtoisella eläkevakuutuksella. Voit itse valita, miten vakuutusmaksuja sijoitetaan, ja vaikuttaa sinulle kertyvän eläkkeen määrään. Vakuutukseen sisältyy henkivakuutus, joten se antaa myös turvaa omaisille kuolemasi varalta. Eläkevakuutusta voit myös käyttää työntekijöiden sitouttamiseen yrityksen toimintaan sekä palkita heitä verotuksellisesti järkevällä tavalla.

Suomen Uusyrityskeskukset ry:n verkosto yrittäjän tukena

- 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
- Kasvu Open Oy WWW.KASVUOPEN.FI
- Kaupan liitto ry WWW.KAUPPA.FI
- Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo WWW.ELO.FI
- Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma WWW.VARMA.FI
- Keskisuomalainen Oyj MEKS WWW.MEKS.FI
- Kumppania Oy WWW.KUMPPANIA.FI
- Kuntaliitto WWW.KUNTALIITTO.FI
- Lakiasiaintomisto 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-KEVYTYRITTAJA.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
- 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 Kuntoutusyrittäjät ry WWW.KUNTOUTUSYRITTAJAT.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 Yrityskaupat Oy WWW.YRITYSKAUPAT.NET
- Suomen Yrityskummit ry WWW.YRITYSKUMMIT.FI
- SuPer ry WWW.SUPERLIITTO.FI
- Taloushallintoliitto WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI
- Taloustutka Oy WWW.TALOUSTUTKA.FI
- Tekniikan Akateemisten liitto TEK WWW.TEK.FI
- Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes WWW.TUKES.FI
- UKKO Yrittäjyyspalvelut Oy WWW.UKKO.FI
- Visma Solutions Oy WWW.VISMASOLUTIONS.COM
- YLM Yrityslakimies 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 yritysesi 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 tehtäväänsä on ohjata ja neuvoa yrityksiä.
- Suunnittele asiakkaan koko palvelupolku turvallisesti. 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 palvelu

osiin ja tunnista asiakkaille aiheutuvat vaarat: mistä vaarat johtuvat, mitä niiden torjumiseksi on tehty ja mitä vielä tarvitaan asiakkaan turvallisuuden varmistamiseksi?

- Laadi vaadittavat turvallisuusdokumentit. Lainsäädännön mukaan tietyiltä palveluilta edellytetään esimerkiksi turvallisuusasiakirja.

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

Tuoteturvallisuus

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

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

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

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

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

Turvallisuus edellyttää jatkuvaa seurantaa ja ylläpitoa.

Jos alat valmistaa tuotteita:

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

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

Jos alat tuoda tuotteita EU:sta tai sen ulkopuolelta:

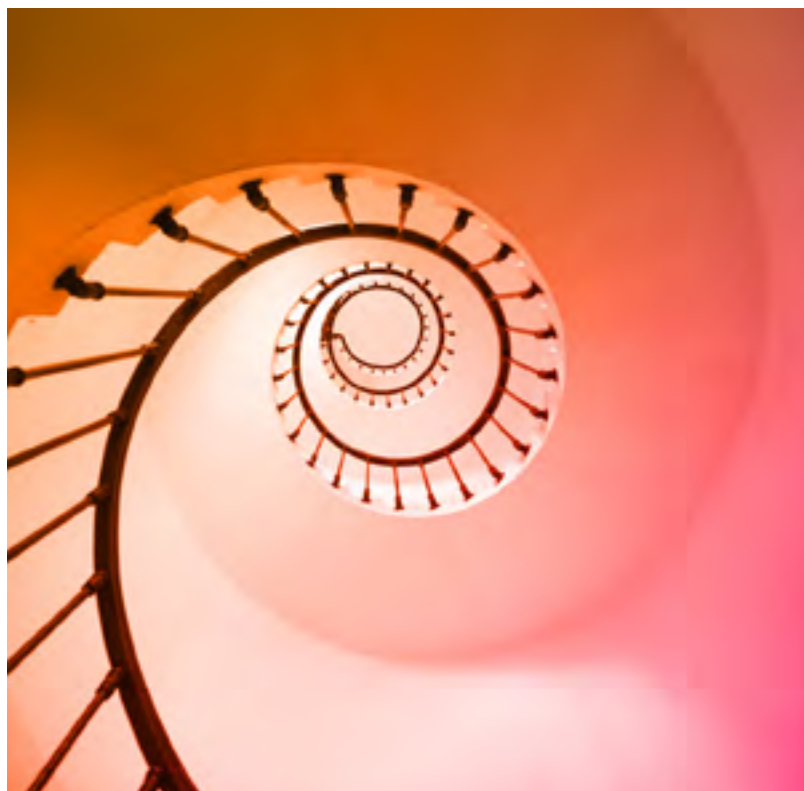
- Varmista, että tuote täyttää sitä koskevat turvallisuusvaatimukset.
- Varmista, että sinulla on tai saat valmistajalta tuotetta koskevat tekniset asiakirjat, jos viranomainen niitä pyytää.
- Varmista, että valmistaja on huolehtinut tuotteen testaamisesta ja muista vaatimustenmukaisuuden arviointimenettelyistä asianmukaisesti, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Tarkista, että tuotteessa on CE-merkintä, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Varmista, että tuotteessa on tunnistamisen mahdollistava merkintä (tuotteen nimi, sarjanumero, valmistuserä) eikä tuotteen vaatimustenmukaisuus vaarannu kuljetuksen tai varastoinnin aikana.
- Pidä kirjaa havaitsemistasi vaatimustenvastaisuuksista ja kerro niistä tarvittaessa jakelijoillesi.
- Varmista, että valmistaja/maahan-tuoja on liittänyt tuotteiden mukaan nimensä tai tavaramerkkinsä sekä osoitteensa.
- Pidä kirjaa siitä, mistä olet tuotteita hankkinut ja mihin olet toimittanut niitä edelleen jaltavaksi. Säilytä tiedot 10 vuotta tuotteen valikoimasta poistumisen jälkeen, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.

Jos tuot EU:n ulkopuolelta, huomaa lisäksi nämä:

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

Lisätietoa: WWW.TUKES.FI/TEE-NAIN

> Uudelle yrittäjälle.



**talous-
hallintoliiton
auktorisoi**

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

Räjähtävä startti yrittäjyyteen

Lämpökulman poikkeuksellisen kasvun lähteet ovat asiakastytyväisyys, fiksu taloudenhallinta ja palveluiden kehittäminen.

teksti **JENNY THUNEBERG** valokuva **PIHLA LIUKKONEN**

Timo Telkkä, Marko Laukkanen ja Matias Kettunen haluavat olla yksi alan johtavista tekijöistä lämpöpumppualalla. Tähän heillä on myös kaikki edellytykset, sillä Lämpökulma on osoittanut poikkeuksellista kasvua joka vuosi perustamisestaan lähtien, vaikka markkinoilla on ollut haasteita. Esimerkiksi vuonna 2023 Suomen lämpöpumppumarkkina supistui noin 40 prosenttia, mutta yritys onnistui kasvattamaan myyntiään noin 16 prosenttia ja laajentamaan toimintaansa palkkaamalla lisää henkilöstöä yrityksen kahteen toimipisteeseen.

Mutta palataan hetkeksi ihan alkuun. Timon kaksi poikaa opiskelivat LVI-alaa, mutta Timolla itsellään ei ollut alasta kokemusta. Hän ei omien sanojensa mukaan edes tiennyt mikä ilmalämpöpumppu on. Näin ollen hän yllätti itsensäkin vastatessaan myöntävästi Markon esittämään kysymykseen siitä, pitäisikö perustaa alan yritys.

– Kysymys sattui sellaiseen hetkeen, etten miettinyt hetkeäkään. Joitakin päiviä tästä menimme Uusyrityskeskukseen Helin juttusille. Vain kuusi viikkoa myöhemmin Lämpökulman myymälän ovet avautuivat, Timo kertoo.

Heli on Mikkelin Seudun Uusyrityskeskuksen toimitusjohtaja **Heli Tavasti**. Hän korostaa Lämpökulman

yrittäjien keskinäisen roolituksen kiinnittäneen hänen huomionsa.

– Yrittäjät olivat ja ovat yhä omatoimisia ja valmiita tekemään asioita itse. Heidän tiiminsä oli toimiva, sillä roolitus ja työnjako olivat selkeät ja toisiaan täydentävät; yhdellä oli myynnillistä osaamista ja toisilla puolestaan toimialaosaaminen. Heidän kombonsa toimi, Heli kertoo.

Ulkopuolisiin asioihin ei voi vaikuttaa, omaan tekemiseen voi.

Uusyrityskeskukselta haettiin varmistusta omille laskelmille sekä sille, että markkinoilla on yritykselle tilaa. Tämän jälkeen kaikki etenikin nopeasti. Tällä hetkellä Lämpökulma tarjoaa laadukkaita lämpöpumppujen myynti- asennus- ja huoltopalveluita Etelä-Savon ja Päijät-Hämeen alueella. Palveluihin kuuluvat myös maalämpölaitteet ja asennukset. Yrityksen tarkoituksena on auttaa asiakkaita pienentämään lämmityskustannuksiaan ja parantamaan

asumismukavuuttaan ympäristöystävällisillä ratkaisuilla.

Kasvua ilman lainarahaa

Huomionarvoista on ollut yrityksen kasvu, vaikka maailmantilanne on ollut epävakaa ja heijastunut myös Lämpökulman toimialaan. Miten on mahdollista, että markkina sukeltaa, mutta bisnes luistaa? Timo on valmis jakamaan sen suhteen neuvonsa uusille yrittäjille:

– Olemme kasvaneet malttia vaalien. Emme ole esimerkiksi kasvaneet lainarahan turvin. Lisäksi olen aina painottanut, että ulkopuolisiin tekijöihin emme voi vaikuttaa, mutta omaan tekemiseen kyllä. Ajattelen, että koko ajan on oltava tilanteen päällä ja omasta kassasta tietoinen: paljonko on myyntiä ja laskutettavia, entä laskuja. Jos ei ole kartalla, voi syntyä tilanne, jossa yöunet menevät, hän sanoo.

Paitsi fiksuun taloudenhallintaan, on Lämpökulma panostanut koko ajan myös asiakastytyväisyyteen ja palveluiden kehittämiseen.

– Seuraamme tarkasti asiakastytyväisyyttä ja koko henkilöstömme sitoutuu vahvasti laatuun ja hyvään asiakaskokemukseen. Olemme systemaattisesti laittaneet palautekyselyn asiakkaalle työn jälkeen. Palautteesta joko opimme, tai sitten toteamme, että kehuja tuli, Timo kertoo.

Vaikeasta taloustilanteesta huolimatta Lämpökulma on ollut menestys ja osoittanut poikkeuksellista kasvua.



Yrityksen arjessa:

- Hanki hyvä kirjanpitäjä ja seuraa yrityksesi lukuja säännöllisesti.
- Suojaa yrityksesi tuotteet, palvelut ja keksinnöt.
- Muista vakuutukset.
- Mittaa toimintaasi esimerkiksi asiakastyytyväisyyskyselyillä. Huomio saamasi palaute.

Vastuullisuus kannattaa

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

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

Kolme näkökulmaa

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

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

Kestävää kehitystä

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

Vastuullisen toiminnan osa-alueet on koottu YK:n kestävä

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

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

Tarkista säädökset

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

Tunnista olennainen

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

Yleisesti kannattaa tarkastella ainakin energiankulutusta. Vihreän eli päästöttömän sähkön käyttö, energiatehokkaat laitteet ja lämmityksen näkökulmasta tehokas tilankäyttö ovat konkreettisia tapoja pienentää 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 ympäristöteitoisia 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 saavutettavuus ovat osa yrityksen sosiaalista vastuullisuutta. Kaikilla ihmisillä ei ole vamman tai sairauden vuoksi yhdenvertaisia mahdollisuuksia esimerkiksi digitaalisten palveluiden käyttöön tai toimitilaan johtavien portaiden kiipeämiseen. Hyvä fyysinen sijainti hyödyttää myös ympäristöä: mahdollisuus pyöräilyyn tai julkisen liikenteen käyttöön vähentää liikkumisen päästöjä.

Lisätietoa saavutettavuudesta: WWW.SAAVUTETTAVUUS-VAATIMUKSET.FI.

Aidoista vastuullisuusteista kannattaa viestiä aktiivisesti.

Apua termiviidakkoon

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

Vastuullisuuden merkitys korostuu lähitulevaisuudessa.

- **ESG** on lyhenne englannin kielen sanoista Environmental, Social, Governance. Sillä viitataan laajasti vastuullisuuteen ja kestäväan 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.

Yrityksen kyberturvallisuus

Huolella rakennettu tietoturva voi olla yrityksesi tärkeä menestystekijä. Pahimmillaan kyberhyökkäys voi lopettaa liiketoimintasi. Siksi on tärkeää osata suojautua yleisimpiä kyberuhkia vastaan ja huolehtia tietoturvasta koko yrityksen elinkaaren ajan. Kyberturvallisuuden perusasiat ovat onneksi varsin helposti omaksuttavissa, ja pienillä teoilla toiminnastaan voi tehdä kyberturvallisempaa.

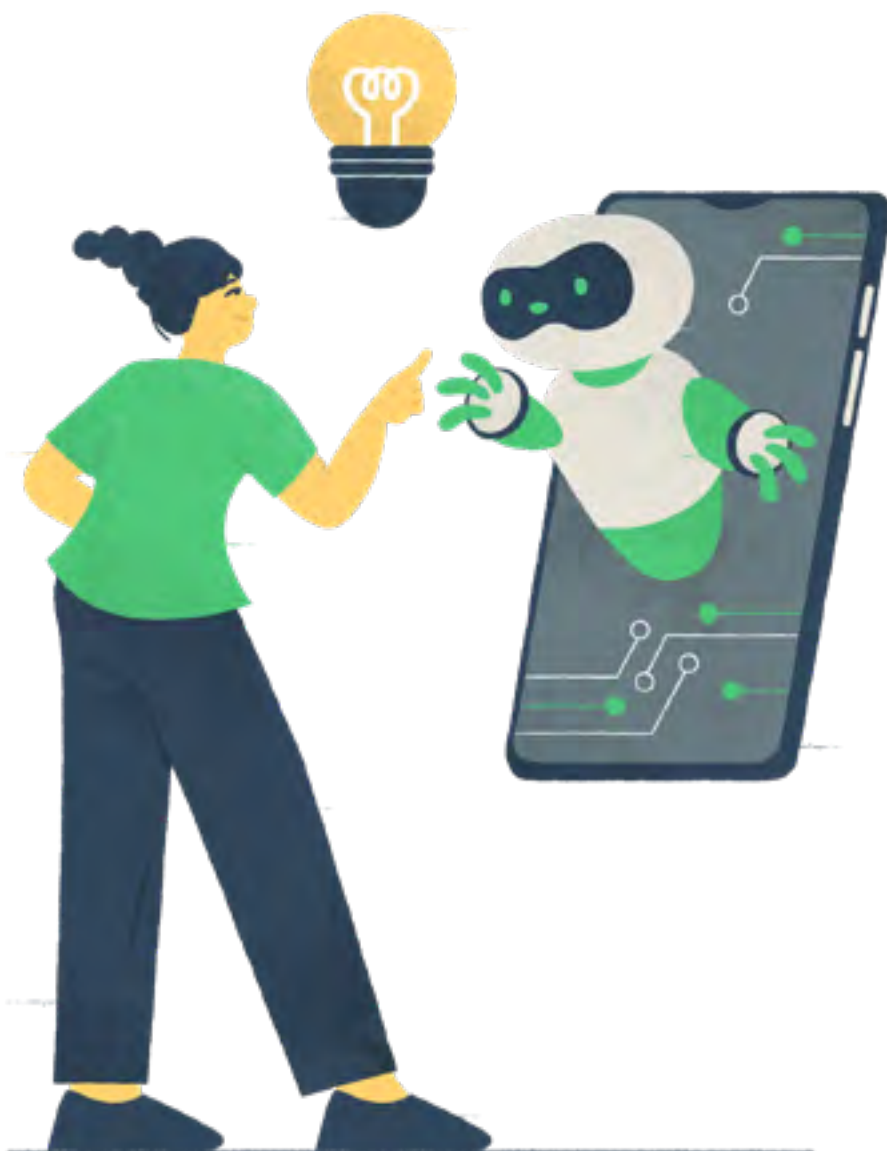
Yritykset ovat entistä riippuvaisempia digitaalisista palveluista ja järjestelmistä. Hyvin rakennettu kyberturvallisuus suojaa yrityksen toimintakykyä ja varmistaa, että liiketoiminnassa voidaan hyödyntää verkkopalveluiden ja digitaalisten järjestelmien tarjoamia mahdollisuuksia.

Tietoturvan tulee olla sisäänrakennettuna yrityksen kaikkeen toimintaan sekä osa yrityksen yhteiskuntavastuuta. Tietoturvasta huolehtiminen on vastuuta omasta yrityksestä, sen työntekijöistä, asiakkaista ja loppupuleissa myös suomalaisen yhteiskunnan kyberturvallisuudesta.

Huono tietoturva voi aiheuttaa taloudellisten tappioiden lisäksi mainehaittaa. Pahimmillaan kyberhyökkäys voi merkitä liiketoiminnan loppua.

Yrityksen normaalissa arjessa työntekijät voivat käyttää työ sähköpostia, tarvitsemiaan toimisto-ohjelmistoja ja tietojärjestelmiä sujuvasti. Tilanne muuttuu äkkiä vakavaksi, kun yritys joutuu kyberhyökkäyksen kohteeksi. Onko tietojärjestelmien käyttäjätunnuksia ja salasanoja päätyneet väärin käsiin? Miten toimitaan, jos yrityksen tietokoneelle tulee kiristyshaittaohjelma, joka lukitsee koneen ja estää sen käytön? Mitä jos tietoja ei ole varmuuskopioitu, ja niiden palauttaminen ei ole mahdollista?

Onneksi kyberturvallisuuden ei tarvitse olla vaikeaa. Pienillä teoilla omas- »



» ta toiminnastaan voi tehdä turvallisempaa ja välttää yleisimmiltä uhilta. Sen lisäksi, että huolehdit omasta kyberturvallisuudestasi, vaikuttavat tekemäsi toimenpiteet positiivisesti myös asiakkaiden ja sidosryhmien kyberturvallisuuteen.

Aivan keskeisimmät kyberturvallisuuden perusteet ovat:

- Pidä laitteet, järjestelmät ja ohjelmistot päivitettyinä
- Riittävän pitkät salasana tai lauseet ja monivaiheinen tunnistautuminen palveluihin
- Rajaa käyttäjiltä oikeudet tarpeen mukaan
- Varmuuskopiot
- Jos joudut kyberhyökkäyksen tai sen yrityksen kohteeksi, ilmoita Kyberturvallisuuskeskukselle.
- Olennaista on myös tuntee omat tietojärjestelmänsä. Yhtä tärkeää on, että koko henkilöstö tuntee yrityksen tietoturvakäytännöt.

Oppaat

Liikenne- ja viestintäviraston Kyberturvallisuuskeskus on koonnut sivuileen useita hyödyllistä tietoa ja oppaita kyberturvallisuudesta. Yksi tällainen opas on pienyrityksille kohdennettu kyberturvallisuusopas (WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI). Oppaasta löydät arvokasta lisätietoa kyberturvallisuudesta ja kyberuhkilta suojautumiseksi. Oppaassa käsitellään muun muassa tietojenkalastelua, haittaohjelmia, päivityksiä ja käyttöoikeuksien hallintaa. Suosittelemme tutustumaan myös muihin Kyberturvallisuuskeskuksen oppaisiin ja palveluihin. Näistä lisätietoa osoitteessa WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI.

Kyberturvallisuuden tutkimuksen, kehityksen ja innovaatioiden osaamisyhteisö

Kyberturvallisuuskeskuksen kansallinen koordinoitikeskus kokoaa yhteen kyberturvallisuusalan parissa työskentelevät toimijat kyberturvallisuuden tutkimuksen, kehityksen ja innovaatioiden osaamisyhteisöön. Kansallinen koordinoitikeskus tarjoaa yhteisölle palveluina mm. tietoa kyberturvallisuuden kansallisista ja EU-rahoituksista,

Pysy ajan tasalla kyberturvallisuuden ilmiöistä ja kehityksestä!

tukea EU-rahoituksen hakemiseen ja partnereiden löytämiseen, ajantasaista tietoa EU:n ja kansallisen kyberturvallisuussektorin kehityksestä, tukea ja kanavia EU-vaikuttamiseen sekä mahdollisuuden verkostoitua yhteiskunnan eri sektoreilla toimivien kyberturvallisuusalan ammattilaisten kanssa kansallisesti ja EU-tasolla. Lisätietoa osoitteessa WWW.KANSALLINENKOORDINOITIKESKUS.FI.

Kyberharjoittelu

Vahinko ei kyberturvallisuudessakaan tule kello kaulassa. Siksi kyberturvallisuushäiriötilanteita on hyvä harjoitella hyvän sään aikaan. Kyberturvallisuuskeskuksen sivuilla on kaikille yrityksille soveltuvaa kyberharjoittelun tukimateriaalia, esimerkiksi Harjoitusopas, suunnittelun työkalu ja skenaariopankki. WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI > Palvelumme > Tilannekuva ja verkostojohtaminen > Harjoitustoiminta

Vahingon sattuessa

Jos yrityksesi joutuu kyberhyökkäyksen kohteeksi, kannattaa tapahtuneesta ilmoittaa heti Kyberturvallisuuskeskukselle. Kyberturvallisuuskeskus voi antaa neuvoja tilanteen hahmottamiseksi, lisävahinkojen estämiseksi ja tilanteesta toipumiseksi.

Voit ottaa yhteyttä Kyberturvallisuuskeskukseen seuraavilla tavoilla:

- Ilmoitus tietoturvaloukkauksesta -lomakkeella WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI > Ilmoita
- Sähköpostilla osoitteeseen cert@traficom.fi
- Puhelimella numeroon 0295 345 630 (pvm/mpm) (arkisin kello 9–15)



Olethan tutustunut Kyberturvallisuuskeskuksen tuotamiin viikkokatsauksiin ja Kybersäähän? Näistä molemmista saat tärkeää ja ajantasaista tietoa siitä, mitä kyberturvallisuuden kentällä tapahtuu, esimerkiksi haavoittuvuuksista ja ajankohtaisista huijauksista.

Lisätietoa: WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI

Huomioi kuluttajansuoja – vähennä riskejä ja turvaa toimintasi

Huomioimalla kuluttajansuojan voit parantaa asiakaskokemusta ja kasvattaa asiakasuskollisuutta sekä vähennät oikeudellisten ongelmien ja mainehaittojen riskejä. Kun kaupan osapuolten oikeudet ja velvollisuudet ovat selvillä, säästät myös aikaa ja rahaa, esimerkiksi reklamaatioiden käsittelyssä.

Jos asiakkaitasi ovat kuluttajat – eli yksityishenkilöt, jotka ostavat tavaroita tai palveluita omaan käyttöönsä – on sinun huomioitava myös kuluttajansuojalaki.

Kuluttajansuojalaki asettaa yrityksille velvoitteita, jotka on huomioitava muun muassa markkinoinnissa, sopimusehdoissa, reklamaatioiden hoitamisessa ja asiakaspalvelussa.

Kilpailu- ja kuluttajavirasto (KKV) opastaa kuluttajia ja yrityksiä sekä valvoo kuluttajien etuja. Viraston verkkosivut, oppimisympäristö KKV Kampus ja kuluttajaneuvonta antavat yrityksille opastusta kuluttajaoikeudellisissa kysymyksissä. Kuluttaja-asiamies puolestaan valvoo useiden kuluttajaa suojaavien lakien noudattamista.

Mitä markkinoinnissa on huomioitava?

Kuluttajansuojalain mukaan markkinointi käsittää kaikki kaupallisen viestinnän muodot, joilla tavoitellaan tavaroiden tai palveluiden myyntiä kuluttajille. Myös tuotepakkauksissa, käyttöohjeissa tai kaupanteon yhtey-

dessä annettavat tiedot ovat osa markkinointia.

Markkinoinnissa ei saa käyttää sopimatonta menettelyä, jollaista on muun muassa harhaanjohtaminen, aggressiivisuus ja olennaisten tietojen antamatta jättäminen.

Myös hyvän tavan vastainen markkinointi on kiellettyä. Markkinoinnissa ei siis saa olla yhteiskunnassa hyväksyttyjen periaatteiden ja arvojen vastaisia viestejä. Esimerkiksi väkivallan käyttö tai ihannointi mainoksessa ei ole hyväksyttävää.

Kaupallisia viestejä ei saa piilottaa muuhun viestintään, ja piilomainonta on aina kiellettyä. Markkinoinnista on käytävä selkeästi ilmi, että kyseessä on mainos ja kuka on mainostaja, esimerkiksi yrityksen sosiaalisen median julkaisusta

Lue lisää: WWW.KKV.FI

Mitä tietoja tavaroiden ja palveluiden markkinoinnissa on annettava?

Yrityksellä on kuluttajansuojalain mukaan velvollisuus antaa ennen kauppaa ja kaupanteon yhteydessä tietoja, jotka kuluttaja tarvitsee ostopäätöksen tekemisessä.

Kuluttajalle annettavien tietojen sisältö ja laajuus vaihtelevat asiayhteyden sekä tarjottavan tavarain tai palvelun mukaan. Yrityksen imagomainonnassa tiedonantovelvoite on yleensä suppeampi kuin tietyn tavarain markkinoinnissa.

Esimerkiksi kun tarjoat tavaraa tai palvelua tiettyyn hintaan, kerro selkeäs-

ti muun muassa

- tuotteen pääominaisuudet siinä laajuudessa kuin tarpeellista. Monimutkaisen tuotteen ominaisuuksista on kerrottava tarkemmat tiedot kuin yksinkertaisesta tuotteesta.
- kokonaishinta veroineen. Kokonaishinnassa täytyy ilmoittaa tuotteen hinnan lisäksi myös toimituskulut. Jos toimituskulut eivät sisälly tuotteen hintaan, kerro mahdollisista toimituskuluista tai vähintään se, että tuotteen hintaan lisätään vielä toimituskulut.
- maksuehdoista, toimitusprosessista, sopimusvelvoitteista sekä asiakaspalvelun yhteystiedoista.
- mahdollisesta peruuttamis- tai irtisanomisoikeudesta.

Kuluttajansuojalaissa ja joitakin tuotteita koskevissa erityislaeissa on lisäksi muita tiedonantovelvoitteita. Esimerkiksi verkkokauppasivuston toteutuksessa on kiinnitettävä paljon huomiota ennen kauppaa ja kaupan jälkeen sekä maksamisesta annettaviin tietoihin.

Lue lisää: WWW.KKV.FI

Mitä sopimuksen teossa on huomioitava?

Myyjän ja ostajan kannalta kauppa on aina sopimus, joka sitoo osapuolia ja jota kumpikaan ei noin vain voi muuttaa. Esimerkiksi myyjän on toimitettava tilattu tavara tai suoritettava palvelu sovittuun aikaan. Tavarain tai palvelun on myös vastattava sovittua.

Suosi kirjallista sopimusta, ellei suullinen sopimus ole esimerkiksi kaupan »

Hyvän tavan vastainen markkinointi on kielletty.

» taloudellisen arvon vähäisyyden vuoksi luontevampi vaihtoehto.

Sopimusehdot luovat pelisäännöt kaupankäyntiin ja ehkäisevät erimielisyyksien syntymistä, joten kirjaa sopimukseen kaikki sopimussuhteeseen vaikuttavat asiat, kuten hyödykkeen hinta, tiedot toimituksesta sekä hyödykkeen tärkeimmät ominaisuudet.

Anna kuluttajalle aito mahdollisuus tutustua keskeisiin ja ostopäätökseen vaikuttaviin ehtoihin markkinoinnin yhteydessä tai viimeistään sopimusta tehdessä.

Huomioi, että esimerkiksi verkkokauppaan ja kotimyyntiin liittyy erityisiä vaatimuksia, joista voit lukea KKV:n verkkosivuilta.

Lue lisää: WWW.KKV.FI

Miten asiakas on huomioitava myyntitapahtuman jälkeen?

Myyjän velvollisuudet eivät pääty myyntitapahtumaan, vaan kuluttajalle on taattava mahdollisuus käyttää lakisääteisiä oikeuksiaan kaupanteon jälkeen.

Huolehdi yhteydenottokanavien toimivuudesta ja anna kuluttajille ohjeet palvelun irtisanomiseen tai virheestä reklamointiin.

Muista, että tavaran takuuajan päättymisen ei välttämättä merkitse yrityksen virhevastuun päättymistä. Jos takuuta ei ole tai se on kulunut umpeen, myyjä vastaa virheestä kuluttajansuojalain virhevastuuta koskevien säännösten perusteella.

Huomioi myös, että olemassa olevaan asiakassuhteeseen liittyvän asian hoitamisesta ei saa periä kuluttajalta lisäkuluja, eli yritys ei voi tarjota esimerkiksi sopimuksen irtisanomiseksi puhelinnumeroa, josta peritään perushintaa kalliimpaa hintaa.

Kuluttajalla on oikeus selkeään tietoon sopimuksen peruuttamisesta ja irtisanomisesta.

- Etä- ja kotimyyntissä kuluttajalla on 14 päivän peruutusoikeus, jonka käyttämisestä myyjän on tarjottava selkeä ohjeistus.
- Myymälämyyntissä yritykset voivat halutessaan tarjota vaihtotai palautusoikeuden, joiden ehdot yritys voi itse määritellä.
- Irtisanomisen on oltava yhtä helppoa kuin sopimuksen solmimisen.

Kuluttajansuojan tuntemus on olennainen osa liiketoiminnan suunnittelua, markkinointia, sopimusten laatimista ja asiakaspalvelua.

Yrityksen tiedonantovelvollisuus verkkokaupassa

Vaikka kauppias päättää verkkokaupan ja ostoprosessin suunnittelusta, lainsäädäntö asettaa velvoitteita, joita ei voi sivuuttaa.

Seuraavassa on 6 avaintekijää, jotka auttavat sinua onnistumaan verkkokauppiaina:

- 1. Tiedot yrityksestä ja sen käytännöistä:** Kerro selkeät tiedot yrityksestä ja asiakaspalvelusta, peruuttamisoikeudesta ja palauttamisesta, sopimusten irtisanomisesta, toimitusajoista ja toimituksesta, toimitusrajoituksista, virhevastuusta, mahdollisesta takuusta, maksutavoista ja luoton ennakkotiedoista.
- 2. Tuotetiedot:** Kerro tavaroista ja palveluista keskeiset ominaisuudet. Monimutkaisen tuotteen ominaisuuksista on kerrottava tarkemmat tiedot kuin yksinkertaisesta tuotteesta.
- 3. Peruuttamisoikeus ja palautuskäytännöt:** Tarjoa käyttäjystävällinen palautusprosessi ja kerro ymmärrettävästi mahdollisista palautuskustannuksista. Valtaosalla verkkokaupoissa myytävistä tuotteista on 14 päivän peruuttamisoikeus.
- 4. Maksuvaihtoehdot:** Tarjoa vähintään yksi yleisesti käytössä oleva lisämaksuton maksutapa. Luoton ottamista tai muuta maksunlykkäystä sisältävää maksutapaa ei saa tarjota ensisijaisena vaihtoehtona.
- 5. Tilaaminen:** Varmista, että kuluttaja saa ostosta koskevien tietojen ja ymmärrettävien sopimusehtojen lisäksi tiedot toimitusrajoituksista sekä maksutavoista ja maksamisesta. Ennen kuin kuluttaja voi hyväksyä tilauksensa, kerro tilauksen lopullinen kokonaishinta, joka sisältää verot sekä toimitus- ja muut lisämaksut.
- 6. Tilausvahvistus:** Toimita kuluttajalle tilauksesta vahvistus.

Lue lisää: WWW.KKV.FI



Markkinointi on asiakkaan auttamista

Myynnin ja markkinoinnin aloittaminen tuntuu monesta alkavasta yrittäjästä 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 strategiaan valintoihin, joiden työstämiseen voit käyttää oheista suunnittelupohjaa.

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

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

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



Markkinoinnin strategiset valinnat -suunnittelupohja

Miksi asiakkaan kannattaisi ostaa juuri sinulta?

"Mitä minä tästä hyödyn?"

Brändi

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

Kohderyhmät

Kenelle tuotteesi on suunnattu?

Asiakastarpeet

Millaisia haasteita kohderyhmäsi kohtaa arjessaan? Millaisia elämyksiä kohderyhmäsi kaipaa?

Ratkaisut

Miten voit helpottaa kohderyhmäsi elämää? Miten tuotat arvoa kohderyhmällesi?

Kärkiviestit

Miten kerrot kohderyhmällesi, että sinulla on ratkaisu heidän tarpeisiinsa?

Keinot ja kanavat

Miten ja missä kanavissa tavoitat kohderyhmäsi?

Mittarit

Millä mittaat markkinointisi onnistumista?

» Kuuntele ja erotu

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

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

Brändi on lupaus

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

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

Ostaminen on muuttunut

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

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

Tekojen pitää aina olla linjassa brändisi antamien 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.

Asiakaskokemus ratkaisee pelin

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



Mitä parempaa palautetta yritys saa asiakkailtaan, sitä suurempaa asiakasjoukkoa se kiinnostaa ja sitä enemmän se saa kauppaa. Isompi myynti antaa mahdollisuuden kehittää toimintaa ja palvella asiakkaita entistä paremmin, mikä taas näkyy suosittelevina 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 konsultoinnin myynnin keinoin.

Sitouta

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

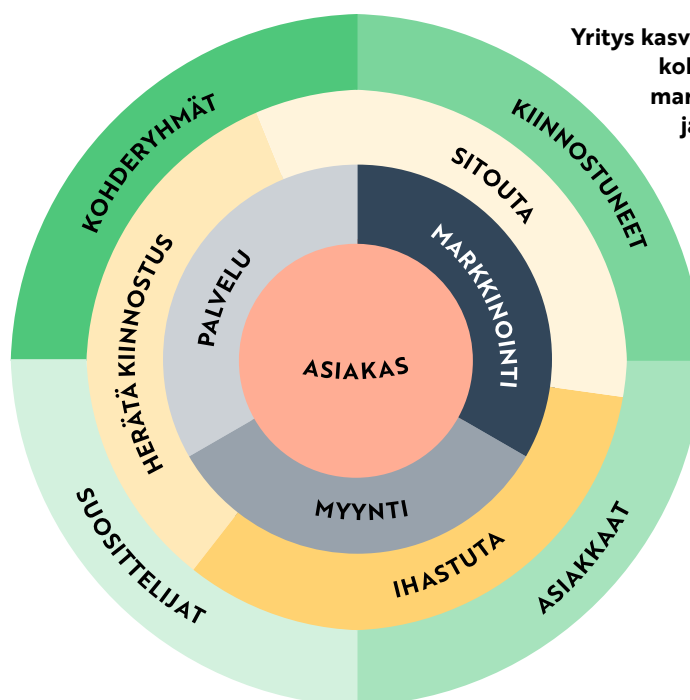
- Ole avuksi asiakkaalle tämän haluamissa kanavissa ja ohjaa kohti ostopäätöstä.
- Luo viestinnän keinoin selkeät odotukset siitä, miten palvelusi toimii ja mitä hyötyjä se tuottaa. Pyri sen jälkeen ylittämään odotukset.

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-

suojusta 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.



MARKKINOINNIN

MEKS

PALVELUKANAVA

MENESTYSTARINA KUULUU KAIKILLE

BUSSIT | DIGISUURTAULUT | DIGIMAINONTA | PRINTTI | RADIO

**Monikanavaisella markkinoinnilla tavoitat
kohderyhmäsi siellä, missä se liikkuu**

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

Tarinasi alkaa täältä.

**Tavoitat
kauttamme**

3,1

miljoonaa suomalaista

Printti+Digi+Dooh
Kantar 2022

» **meks.fi**

Meks on Mediakonserni Keskisuomalaisen
markkinoinnin palvelukanava.



Tekoälystä hyötyä aloittavalle yrittäjälle

Mitä on generatiivinen tekoäly?

Generatiivinen tekoäly on teknologiaa, joka yhdistelee oppimansa laajan tietopohjan sisältöjä uudella tavalla ja tuottaa esimerkiksi tekstiä, kuvia ja ääntä. Toisin kuin perinteinen tekoäly, generatiivinen tekoäly ei ainoastaan analysoi tai ennusta, vaan pystyy tuottamaan sisältöjä, jotka lähes näyttävät ja kuulostavat ihmisen tekemiltä. Voit hyödyntää sitä vaikkapa markkinoinnin suunnittelussa, ideoiden tuottamisessa tai strategioiden laatimisessa. Tekoäly voi esimerkiksi tarjota ehdotuksia mainosteksteiksi tai tuotekuvauksiksi, mikä helpottaa erityisesti kiireistä aloittavaa yrittäjää, jolla ei välttämättä ole aikaa tai resursseja kaikkeen suunnittelutyöhön itse.

Generatiivinen tekoäly sopii monelle toimialalle, sillä se skaalautuu yrityksen tarpeisiin. Teknologia antaa mahdollisuuden hoitaa useita toimintoja itsenäisesti ja pienin kustannuksin, jolloin voit yrittäjänä keskittyä liiketoiminnan kehittämiseen ja kasvuun.

Mihin kaikkeen tekoälyä voi käyttää?

Tekoäly voi auttaa monilla liiketoiminnan osa-alueilla ja tukea sinua keskittymään ydintehtäviin nopeuttamalla tai automatisoimalla rutiineja. Tekoälyllä on lukuisia konkreettisia käyttökohteita esimerkiksi seuraavissa kokonaisuuksissa:

- **Viestintä ja markkinointi:** Tekoäly auttaa sisällön ideoinnissa ja viestinnän kohdentamisessa oikeille yleisöille. Tekoälytyökalut voivat tuottaa nopeasti ehdotuksia somepäivityksistä ja uutiskirjeistä sekä analysoida, millaiset sisällöt kiinnostavat asiakkaita eniten. Tekoälyn avulla voit suunnitella markkinointia eri kanaviin ja tuottaa teksti- ja kuvasisältöjä, mikä säästää aikaa ja auttaa tavoittamaan asiakkaat tehokkaammin.
- **Asiakaspalvelu:** Chatbotit ja tekoälyavusteiset tukipalvelut voivat vastata usein kysyttyihin kysymyksiin ja auttaa asiakkaita löytämään oikeat tuotteet tai palvelut verkkosi-

vuilta. Näin asiakaspalvelu nopeutuu ja sinulta vapautuu aikaa muuhun työhön. Tekoäly voi hoitaa suuren osan asiakaspalvelun peruskysymyksistä, jolloin sinun tarvitsee puuttua vain monimutkaisimpiin tilanteisiin.

- **Liiketoiminnan analysointi ja strategiatyö:** Tekoäly voi tehdä datan analysoinnista ja ennusteiden laadinnasta nopeaa ja vaivatonta. Myyntiraportit, talouden ennusteet tai asiakastytyväisyyden seuranta voidaan automatisoida, jolloin saat selkeitä raportteja liiketoimintapäätösten tueksi. Tekoälyä voi hyödyntää myös strategiatyössä, se voi auttaa laatimaan liiketoimintasuunnitelmia, kartoittamaan markkinatrendejä ja esimerkiksi analysoidaan sekä omia että kilpailijoiden vahvuuksia ja heikkouksia.

On tärkeää, että käytät tekoälyä oman asiantuntijuutesi tukena etkä pelkästään luota sen luomiin sisältöihin. Vaikka tekoäly voi tuottaa käyttökelpoisia luonnoksia ja ehdotuksia, ihmisen täytyy aina arvioida ja tarkistaa sen tuottamat sisällöt omien tietojensa ja liiketoimintansa tarpeiden mukaisesti. On hyvä tarvittaessa tarkistuttaa tekoälyn tuotokset aiheen ammattilaisella. Näin tekoäly täydentää omaa osaamistasi ja tuottaa parhaan lopputuloksen.

Generatiivinen tekoäly on kustannustehokas ja helposti saatavilla

Tekoälypalvelut ovat nykyään edullisia ja usein pilvipohjaisia, eli niitä voi käyttää mistä tahansa internet-yhteydellä. Sinulle aloittavana yrittäjänä tämä voi olla tärkeää, sillä budjetti saattaa olla rajallinen, eikä kalliisiin ohjelmistoihin tarvitse sitoutua. Moni tekoälypalvelu tarjoaa myös ilmaisia kokeilujaksoja, jolloin on mahdollista testata, mikä työkalu toimii parhaiten omiin tarpeisiin.

Markkinoilla on tekstien, kuvien ja videoiden tuottamiseen, strategiatyöhön, analyysiin ja ideointiin lukuisia tekoälytyökaluja, jotka sopivat erilaisiin käytötarkoituksiin. Eri työkaluilla on omat vahvuutensa, joten sinun kannattaa »



Generatiivinen tekoäly

- Yhdistää tietoa uudella tavalla ja tarjoaa ideoita ja sisältöjä, jotka säästävät aikaa ja resursseja.
- Helppokäyttöinen ja saatavilla monina sovelluksina ilman suuria investointeja.

Esimerkkejä tekoälyn hyödyntämisestä

- **Markkinointi:** Ideoi ja luo sisältöä nopeasti, tekee kielenkäännökset.
- **Asiakaspalvelu:** Automatisoi vastauksia ja parantaa asiakaskokemusta.
- **Analytiikka ja strategiat:** Selkeyttää raportteja ja ennusteita, analysoi dataa.
- **Ideointi ja suunnittelu:** Uusia palveluja ja tuotteita, tehokkaampia prosesseja.
- **Toimistotyön tehostaminen:** Kokousmuistiot, tehtävälistat, kalenterinhallinta.

Hyvä huomioida

- **Tietoturva ja tietosuojat:** Huolehdi liiketoiminta- ja asiakastietojen turvallisesta käsittelystä.
- **Eettinen käyttö:** Ole avoin tekoälyn käytöstä ja vältä harhaanjohtavaa markkinointia.
- **Tekijänoikeudet:** Tarkista käyttöoikeudet ja suoja omat sisällöt.
- **Asiantuntijuus:** Käytä tekoälyä tukena ja työkaluna, varmista sisällön laatu.

» kokeilla eri vaihtoehtoja löytääksesi parhaiten omaan liiketoimintaasi sopivat ratkaisut. Esimerkiksi OpenAI:n ChatGPT ja Microsoftin Copilot ovat suosittuja tekoälytyökaluja, jotka tarjoavat käyttäjälle tukea mm. tekstin tuottamiseen ja työn tehostamiseen. Tekoälyteknologia kehittyy jatkuvasti ja työkalut paranevat koko ajan. Tämä antaa sinulle ja yrityksellesi mahdollisuuden kasvaa tekoälyn mukana ja hyödyntää uusia ratkaisuja liiketoiminnan kehittämisessä myös tulevaisuudessa.

Huomioi data, tietosuoja ja eettinen käyttö

Tekoäly tuo hyötyjen lisäksi myös velvollisuuksia esimerkiksi tietosuojaan ja datan käsittelyyn liittyen. Sinun tulee varmistaa, että esimerkiksi asiakastietoja käytetään tietosuoja-asetuksen (GDPR) mukaisesti myös tekoälyjärjestelmissä.

Eettisesti toimivana yrittäjänä varmistat, ettei tekoälyn tulokset perustu vinoutuneeseen dataan, mikä voisi johtaa syrjiviin lopputuloksiin tai epätasa-arvoiseen kohteluun. Sinun tehtäväsi on myös varmistaa, että viestintä on rehellistä ja totuudenmukaista ja tekoälyä ei käytetä harhaanjohtavaan markkinointiin.

Tekoälyllä tuotetuissa sisällöissä on myös huomioitava tekijänoikeudet. Sinun on varmistettava, että tekoälyn luomat sisällöt eivät riko tekijänoikeuksia ja toisaalta suojata omat oikeudet asianmukaisesti. Noudattamalla tietosuojan ja eettisyyden periaatteita voit varmistaa, että tekoäly tukee liiketoimintaa vastuullisesti.

Tekoäly osana tulevaisuuden työelämää

Tekoälyllä on yhä suurempi rooli työelämässä ja sen käyttö on tulevaisuuden työelämätaito. Tekoäly tarjoaa sinulle aloittavana yrittäjänä uusia keinoja parantaa asiakaskokemusta, tehostaa sisäisiä prosesseja ja saavuttaa kilpailuetua. Sen käyttö vaatii avointa asennetta ja halua oppia uusia tapoja hoitaa perinteisiä liiketoiminnan tehtäviä. Tekoäly kehittyy jatkuvasti, joten uusista sovelluksista kannattaa pysyä ajan tasalla ja hyödyntää niitä mahdollisuuksien mukaan.

Vaikka tekoäly ei ratkaise kaikkia liiketoiminnan haasteita, sen potentiaali on valtava. Aloittavana yrittäjänä sinun kannattaa rohkeasti tutustua eri tekoälytyökaluihin ja kokeilla, miten ne tukevat oman yrityksesi kasvua ja kehitystä.

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 säädetyt asiat.

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

Joskus tilauksesta kuluu useita viikkoja ennen kuin rahat 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 tiedot ovat väärin. Muista lähettää myös laskun liitteet.

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 päättyy. Jos tilikausi on esimerkiksi päätynyt 30.4.2024, tositteita on säilytettävä 31.12.2030 asti.

» 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 tavoitteenasi on säilyttää asiakkuus.

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

Voit halutessasi periä kuluttaja-asiakkaalle lähettämästäsi maksumuistutuksesta enintään viiden euron muistutuskulun. Sinun pitää kuitenkin odottaa 14 päivää laskun erääntymisestä ennen kuin lähetät muistutuskulullisen maksumuistutuksen. Ilman 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 maksuhoimautus, jossa huomautuskulu on selvästi vakiokorvausta maltillisempi.

Voit myös periä viivästyskorkoa, jos et saa maksua eräpäivään mennessä. Viivästyskorosta täytyy aina olla maininta alkuperäisessä laskus-

sa. 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 luvanvaraista toimintaa, eli sitä ei voi tehdä kuka tahansa. Perintätoimistojen tarjoamat palvelut ja hinnat kuitenkin vaihtelevat, joten kannattaa tutustua eri toimistoihin ja niiden toimintatapoihin. Hyvä perintätoimisto hoitaa perinnän tyylikkäästi.

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

Verkkolasku on kätevä

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

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

Yritys, joka maksaa laskunsa verkkolaskuna, voi hyväksyttää maksattaa ja toimittaa laskun kirjanpitoon sähköisesti. Tämä nopeuttaa laskun käsittelyä ja maksamista, eli sinäkin saat rahasi nopeammin.

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

**Laskussa on aina
mainittava tietyt
lakisääteiset
asiat.**



Uuden yrityksen laskutus ja kirjanpito vaivattomasti

Netvisor vuodeksi
ilman kuukausimaksua
uusille yrityksille*

Tutustu etuun:
netvisor.fi/uusyrityskeskus



* Edun voi hyödyntää kuluvana vuonna kaupparekisteriin rekisteröity uusi yritys, joka ei ole ennestään Netvisor-asiakas. Etu koskee vain Professional-pakettia ja sen kuukausi- ja avausmaksuja, tapahtumat veloitetaan toteutuneen mukaan. Lisätietoa kampanjaehdoista netvisor.fi/uusyrityskeskus.

Kassa on kuningas

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

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

Mitä kassavirta tarkoittaa?

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

Hyvä maksuvalmius on 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. Kannattaa kuitenkin muistaa, että ennuste

on sitä epävarmempi, mitä pidemmälle tulevaisuuteen se yltää.

Kassavirta pitää hereillä

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

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



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

Varmista rahan riittävyys

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

Rahojen riittäminen on yritystoiminnan elinehto. Laskemisen lisäksi sinun on oikeasti tehtävä toimenpiteitä, jotka vaikuttavat kassaan. Kassavirtalaskelma eroaa muista yrityksen tärkeistä talouden työkaluista kuten tuloslaskelmasta ja taseesta siinä, että sille ei ole ole-massa 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 taulukkolaskenta-ohjelmaan. 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. Nukut yösi paremmin, kun kassassa on vähintään muuttaman 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 hahmotamaan kassan tilannetta kokonaisvaltaisesti. Tarkastele sitä kuukausittain muun kirjanpidon tarkastelun yhteydessä. Jos yrityksesi taloudellinen tilanne on tiukka, voit joutua päivittämään laskelmaa joka päivä.



Haavena menestyvä liiketoiminta?

MyCashflow sisältää kaiken, mitä monikanavaisen myyntiin tarvitaan – verkkokaupasta kassajärjestelmään.

**Aloita tänään!
Nyt verkkokauppa
3 kuukautta**

0 €

Lunasta etu
kampanjakoodilla*
SUK2025

**Lue lisää ja aloita ura
verkkokauppiaina:
mycashflow.fi**

*Saat edun kun syötät koodin kauppaan perustaessasi. Etu koskee uusia Basic, Advanced ja Pro -paketin tilauksia. Kampanja on voimassa 31.12.2025 asti.



Kirjanpito kuntoon

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

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

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

kirjanpitoa pitävän toiminimiyrittäjän tilikausi on aina kalenterivuosi.

Mitä kirjataan?

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

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

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

Perehdy asioihin myös itse

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

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

Lisätietoa: WWW.TALOUS-HALLINTOLIITTO.FI > 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 yrityk-

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.

Toiminimi-yrittäjän ei ole pakko laatia tilinpäätöstä.

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

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

Mikä on tilinpäätös?

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

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

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

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 suorit- tamastaan 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.PR.H.FI > Tilinpäätökset.

Suuri osa tilinpäätöksistä välittyy 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 kuuluminen osoittaa, että yrittäjänä hoidat veroasiat luotettavasti.

Kaikkien ALV-velvollisten pitää ilmoittautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Tämä koskee myös yksityisiä elinkeinonharjoittajia. Säännöllisenä työnantajana toimivan yrityksen pitää aina ilmoittautua työnantajarekisteriin.

Verot maksetaan ennakoon

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. Arvioisi 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 arviosi toteutuu. Jos näyttää siltä, että tulot ovat arvioitua pienemmät tai suuremmat, hae ennakkoeroon muutosta OmaVerossa.

Tuloveroilmoitus

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

Hyödynnä OmaVeroa

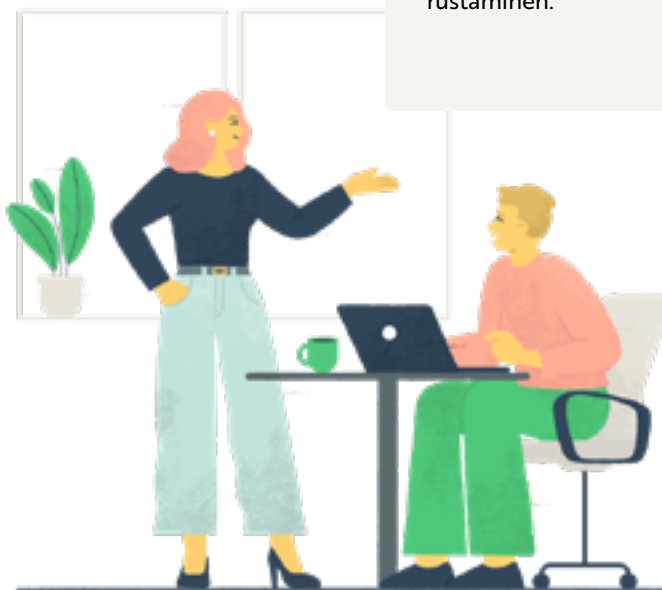
OmaVero on Verohallinnon sähköinen asiointipalvelu, jossa voit hoitaa lähes kaikki veroasiat. Pääset kirjautumaan palveluun joko pankkitunnuksilla tai mobiilivarmenteella. Jos haluat tilitoimiston huolehtivan veroasioista puolestasi, sinun täytyy antaa kirjanpitäjällesi valtuutus **SUOMI.FI**:n Valtuudet-palvelussa.

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

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

Kannattaa tutustua myös Verohallinnon ohjeisiin alkavalle yrittäjälle: **WWW.VERO.FI** > Yritysassiakkaat > 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.

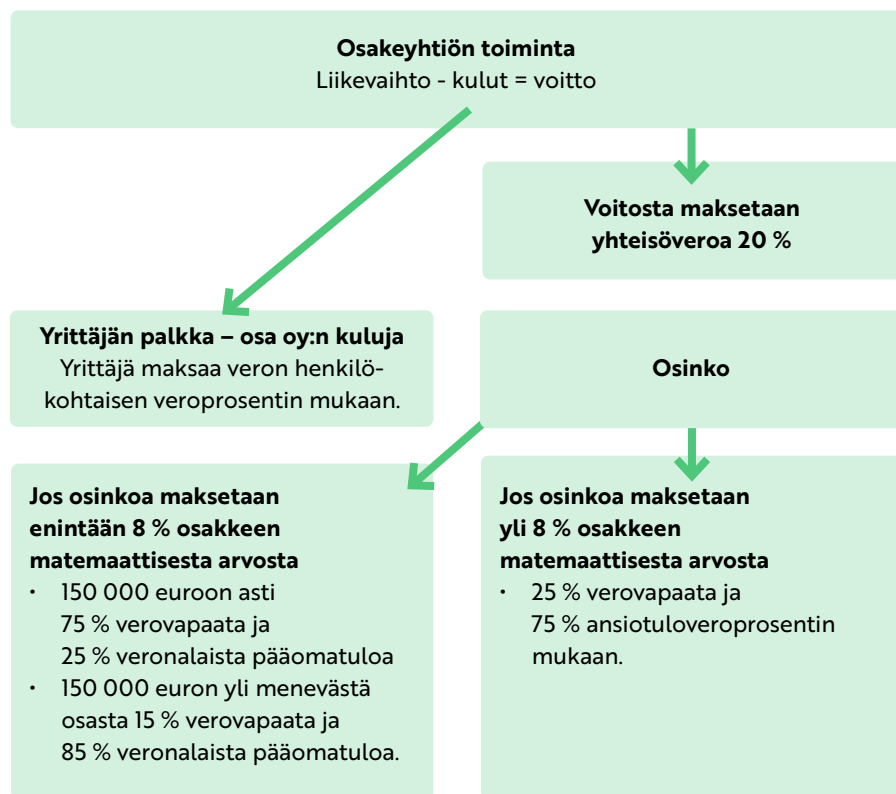
Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät ole tuloverotuksessa erillisiä vero-

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

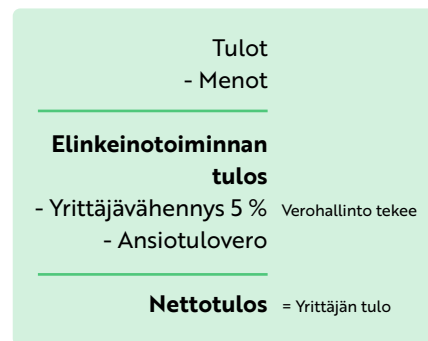
Osakeyhtiö ja osuuskunta sen sijaan ovat itsenäisiä verovelvollisia, jolloin yrityksen tulot eivät vaikuta sinun verotukseesi. Osakeyhtiö ja osuuskunta maksavat verotettavasta tulosta veroa 20 prosenttia. Osakeyhtiösi sinulle maksamasta palkasta tehdään ennakonpidätys samalla tavalla kuin palkkatulosta 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 jaksaa 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 25,5 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.

Arvonlisäverokannat

Yleinen verokanta 25,5 %

- Useimmat tavarat ja palvelut

Alennettu verokanta 14 %

- Elintarvikkeet
- Rehut
- Ravintola- ja ateriapalvelut (alkoholijuomat ja tupakkavalmisteet kuitenkin 25,5 %)
- Kirjat
- Lääkkeet
- Liikuntapalvelut
- Elokuvanäytökset
- Kulttuuri- ja viihdetilaisuuksien sisäänpääsy
- Henkilökuljetukset
- Majoituspalvelut

Alennettu verokanta 10 %

- Sanoma- ja aikakauslehdet
- 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)

Arvonlisäveron määrän laskeminen

	Verollinen	Veroton	ALV 25,5 %
Myynnit	6 275 €	5 000 €	1 275 € = suoritettava vero
Ostot	1 882,50 €	1 500 €	382,50 € = vähennettävä vero
Maksettava arvonlisävero			892,50 € = 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.

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. Kun arvioit yrityksesi liikevaihdon suuruutta, sinun kannattaa olla realistinen. Jos olet arvioinut liikevaihdon jäävän alle 20 000 euron, mutta se ylittyykin, täytyy sinun maksaa arvonlisävero vähäisen toiminnan rajan ylittämisaikakohdasta alkaen. Yrityksen on oltava ALV-rekisterissä siitä lukien, kun raja ylittyy.

Jos yrityksesi ei ole arvonlisäverovelvollinen, et voi myöskään vähentää ostojen arvonlisäveroa. Vaikka yrityksesi liikevaihto jäisi alle alarajan, voit halutessasi hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi. Silloin sinun pitää muistaa lähettää ALV-ilmoitukset aina, vaikka yritykselläsi ei jollakin hetkellä olisikaan liiketoimintaa.

Alarajahuojennus poistuu

Pienet yritykset eivät voi enää saada alarajahuojennusta vuodesta 2025 alkaen. Alarajahuojennus on verohelpotus yrityksille, jotka kuuluvat ALV-rekisteriin ja joiden tilikauden (12 kk) liikevaihto on alle 30 000 euroa.

**Ilmoittamisen
ja maksamisen
eräpäivä on
kuukauden
12. päivä.**

Yrityksellä on oikeus hakea alarajahuojennusta vielä vuodelta 2024. Alarajahuojennusta koskevat tiedot annetaan vuoden 2024 viimeisen verokauden arvonlisäveroilmoituksella. Niillä yrityksillä, joiden verokausi on kuukausi ja joiden tilikausi poikkeaa kalenterivuodesta, on oikeus hakea huojennusta lain voimaantuloa edeltävältä tilikauden osalta.

ALV:n ilmoittaminen

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

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. Perehdy muun muassa työsuojuslakiin, vuosilomalakiin, yhdenvertaisuuslakiin sekä muihin työnantajaa velvoittaviin lakeihin. Työsuhde voi olla toistaiseksi voimassa oleva tai määräaikainen. Määräaikaisuuteen pitää olla syy, kuten sijaisuus, harjoittelu tai työn kausiluontoisuus. Jos haluat sopia vaihtelevasta työajasta, sinun on selvitettävä 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

Työsopimus 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 työsuojuslaki, 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. Työn aikana sinun vastuullasi

ovat vuokratyöntekijän perehdyttäminen, työturvallisuus sekä työnjohto ja -valvonta. Työsuhteen ehdoissa noudatetaan pääsääntöisesti yritystäsi sitovaa työehtosopimusta. Henkilöstövuokraus voi johtaa rekrytointiin.

Henkilötietojen käsittely

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

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

muksessa 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 ennakkoerot, paitsi jos saaja kuuluu ennakkoperintärekisteriin.

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

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

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



» sekä ryhmähenkivakuutus.

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 yleislääkäritasoisia sairaanhoitoa.

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

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

Kirjaa ylös kaikki tunnit

Sinun on kirjattava tehdyt työtunnit ja niistä maksetut korvaukset työntekijäkohtaisesti työaikakirjanpitoon. Eriksen merkitään lisä-, yli-, hätä- ja sun-

nuntaityötunnit. 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 työterveyshuoltoa. 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.

Tarkista työ sopimuksen sisältö

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

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

Vastuun kantaa työsuojelupäällikkö. Voit hoitaa tehtävää itse tai nimetä siihen toisen henkilön.

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

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

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

Rekrytointiprosessi



TYÖNTEKIJÄN KANSSA

ENNEN PALKKAUSTA

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



TYÖSUHTEEN ALKAESSA

- Perehdytä työntekijä tehtäväänsä ja turvallisiin työtapoihin.

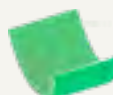
Lisätietoja, ohjeita ja vastauksia kysymyksiin löydät WWW.TYOSUOJELU.FI-sivustolta. Lisäksi työnantaja- ja yrittäjäjärjestöt tarjoavat neuvontaa jäsenilleen.



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 tietojen 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 olleensa palkkoja. Tällöin ilmoitat Ei palkanmaksua -tiedon. Tee erillisilmoitus viimeistään palkanmaksukuukauden seuraavan kalenterikuukauden viidentenä päivänä.

Lisätietoa: WWW.TULOREKISTERI.FI.

Työntekijän palkan sivukulut (vuonna 2025)

Maksu	Prosenttia palkasta	Ehdot	Työntekijän palkasta pidätettävä osuus	Miten maksetaan
TyEL-vakuutus (työeläkemaksu)	Keskimäärin 24,85 %	Vakuutus on otettava 17–67-vuotiaalle työntekijälle, jonka kuukausiansio on vähintään 70,08 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 ammattitauti-vakuutusmaksu	Keskimäärin 0,70 %.	Koskee työnantajaa, jonka kalenterivuoden aikana maksamat palkat ylittävät 1 300 euroa. Otettava ennen työsuhteen alkua.		Vakuutusyhtiö laskuttaa työnantajalta.
Ryhmähenki-vakuutusmaksu	Keskimäärin 0,06 %.	Kuuluu eräin poikkeuksin kaikille työeläkelain alaisessa työsuhteessa oleville. Otetaan työtapaturma- ja ammattitauti-vakuutuksen yhteydessä.		Vakuutusyhtiö laskuttaa työnantajalta.
Työnantajan sairausvakuutusmaksu	1,53 % kaikista työnantajan maksamista, sairausvakuutuslain mukaisista palkoista.	Maksetaan 16–67-vuotiaasta työntekijästä, jos hän on sairausvakuutuslain mukaan vakuutettu Suomessa.		Työnantaja tai tilitoimisto ilmoittaa summan kerran kuussa tulorekisteriin.
Työntekijän sairausvakuutusmaksu				Sisältyy ennakonpidätysprosenttiin. Ei tarvitse maksaa tai pidättää erikseen.

Palkkatuki

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.

Palkanmaksuun liittyy lakisääteisiä velvoitteita.

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

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

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

Työelämän personal trainer

Asiakas tituleerasi EduTec -yritystä leikkisästi ”yritysten personal traineriksi”, mikä ei ole tarkemmin ajatellen ollenkaan kaukaa haettava.

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

Työelämän ja yritysten tarpeisiin perustettu varkauteen EduTec on uudenlainen, yksityinen koulutusyritys, jonka koulutuksissa keskitytään vahvasti työn tekemisen kouluttamiseen ja lähiopetukseen aidoissa toimintaympäristöissä. Koulutukset räätälöidään aina kohdeyrityksen tarpeisiin.

Yrittäjä **Harri Kilpeläinen** on taustaltaan ammattioppilaitoksen opettaja. Hän kertoo yritysideoon syntyneen työssään näkemästään yritysmaailman tarpeesta.

– Perustimme kahden, sittemmin jo eläköityneen kollegani kanssa yrityksen vuonna 2021, mutta asia oli ollut jo aiemmin mietinnässä. Näimme, että yritys- ja työelämälähtöinen kouluttaminen kaipasi ryhtiä liikettä, ja että osaamista ja kouluttajia tarvitaan paitsi nyt, niin entistä enemmän tulevaisuudessa, hän taustoittaa.

EduTecin palvelutarjontaan kuuluvat työelämälähtöiset teknologia-alan rekrytointi-, täsmä- ja täydennyskoulutukset sekä asian tuntijapalvelut. Koulutus tapahtuu asiakasyrityksen tiloissa, mikä nopeuttaa opiskelijan itsenäisen työskentelyn aloittamista.

Koko Suomi markkina-alueeksi

Harrin mukaan käynti paikallisessa Uusyrityskeskuksessa oli herättävä,

sillä yrittäjät olivat ajatelleet ideansa aluksi liian pienesti.

– Meiltä kysyttiin, miksi emme tavoittele saman tien koko Suomen markkina-aluetta. Tuo rohkaisu oli hyvä asia, ja heti toinen koulutuksemme olikin Torniossa. Keskustelu ammatti-

Äkillisiin taantumiin ei voi itse vaikuttaa, mutta varautua voi.

laisen toi luottoa asiaan. Lisäksi saimme apua rahoitusasioihin, hän kertoo.

Yritysneuvoja **Sanna Hietalahti-Husu** Keski-Savon Uusyrityskeskus Wäläkystä kertoo, että Harrilla oli heti selkeä idea liiketoiminnasta.

– Hän oli omasta ammatillisesta taustastaan käsin nähnyt kentän tarpeen koulutuksiin, johon sitten vastasi ajankohtaisella liikeideallaan. Hänen kanssaan keskustellessa tuli selkeä intuitio siitä, että yrityksen perustaminen on hyvä idea. Potentiaalista asiakaskuntaa on paljon ja osaajapula on ilmeinen, hän taustoittaa.

Harrin vahvuusiksi hän mainitsee rohkeuden.

– Nostan hattua siitä, että Harri on lähtenyt liikkeelle rohkeasti ja täydellä vauhdilla. Hänellä on kasvuhalu ja -kykyä. Tätä ei joka oksalla kasva.

Varaudu myös haasteisiin

Harrin mukaan yrittäjyyttä pohtivan kannattaa keskittyä hyvään liiketoimintasuunnitelmaan. Etenkin kannattavuuteen ja sitä koskeviin laskelmiin, mutta myös uhkakuviin on kiinnitettävä huomiota.

– Moni lähtee yrittäjyyteen vaaleanpunaisiin linssein ja luottaa esimerkiksi siihen, että kyllä asiakkaita on. Haasteellisia tilanteita tulee kuitenkin kaikille. Äkillisiin taantumiin ei voi itse vaikuttaa, mutta suunnitelmissa voi varautua siten, ettei ennakoimaton katastrofi esimerkiksi kaada yritystä. Uusyrityskeskuselta saa myös tällaisiin pohdintoihin apua, hän sanoo.

Tulevaisuudessa Harri toivoo EduTecin olevan entistä muuntautuvaisempi asiakasyritysten tarpeisiin eri puolilla Suomea.

– Olemme jo nyt ketterä kumppani ja meillä on kattava kouluttajaverkosto. Haluamme kuitenkin kehittyä entistä paremmiksi rinnallakulkijoiksi. Ajatus on, että yritys sijoittaa euron, mutta saa pitkässä juoksussa takaisin kaksi tai kolme euroa. Meidän palveluumme sijoitettu euro poikii kilpailukykyä ja kustannuskykyä yritykselle, hän sanoo.

Keskusteluissa Sannan ja Harrin kesken pohdittiin, miksei yritys tavoittelisi saman tien koko Suomen markkina-aluetta.



Kehitä toimintaasi

- Kaikki lähtee hyvästä suunnittelusta. Panosta liiketoimintasuunnitelmaan ja laskelmiin.
- Varaudu myös mahdollisiin skenaarioihin.
- Tarkastuta suunnitelmat ammattilaisella, joka osaa kysyä myös haastavia kysymyksiä.

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 Uusyrityskeskuksesta 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 voi auttaa. Se on julkinen toimija, joka tarjoaa innovaatorahoitusta ja kansainvälistymispalveluita sekä edistää matkailua ja investointeja Suomeen. »

Uusyrityskeskus auttaa löytämään alueesi parhaat rahoituskanavat ja -vaihtoehdot.

Autamme yrittäjää yrityksen perustami- sessa ja sen toiminnan kehittämisessä.

Sparrausta yrityksen tilasta

Tarjoamme näkemystä liiketoimintaosaamisesi syven-
tämiseen. Jos toimit yritysneuvojan roolissa, voit kehittää
Rastor-instituutissa myös neuvontaosaamistasi.

Apua koulutuksen valintaan

Esimerkkejä koulutusten sisällöistä:

- Digimarkkinointi
- Hinnoittelu ja kannattavuus
- Minustako yrittäjä
- Myynnin ja markkinoinnin perusteet
- Nettisivut itse vai ostopalveluna
- Palvelumuotoilu ja tuotteistaminen
- Yritysneuvonta
- Yritystoiminnan suunnittelu

Kysy lisää osaamisen laajentamisesta ja koulutuksen rahoitusvaihtoehdoista

Kaisa Vuopala, kaisa.vuopala@rastorinst.fi, p. 040 196 4811

**Pieni rahallinen investointi osaamiseen –
suuri mahdollisuus yrityksen menestystarina.**

TUTUSTU: 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. »

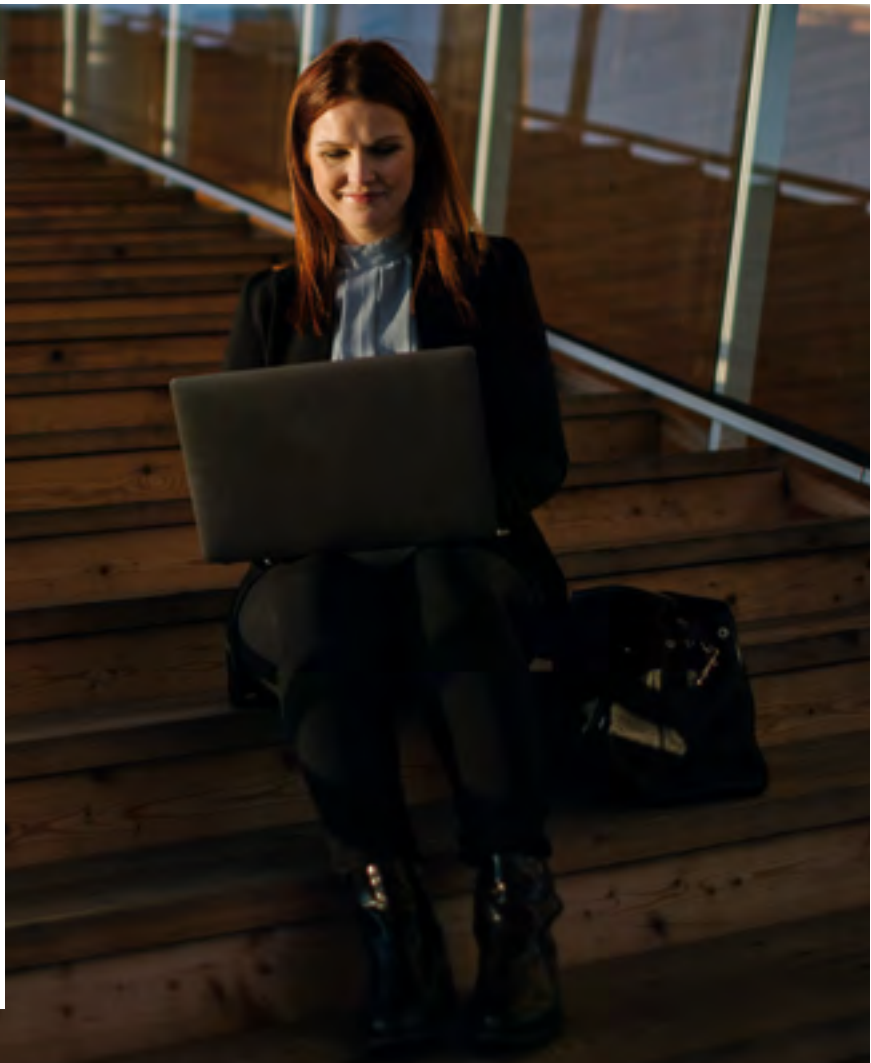


Syntyy sitä, mitä ei muuten syntyisi

Finnvera on rahoittajana ratkaiseva puuttuva palanen. Me mahdollistamme yrityksellesi rahoitusratkaisut alkuvaiheen hankintoihin, investointeihin ja käyttöpääoman tarpeisiin yhteistyössä muiden rahoittajien kanssa.

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

FINNVERA



» Tavallisesti sijoittajia kiinnostavat yritykset, jotka pyrkivät nopeaan kansainväliseen kasvuun skaalautuvalla liiketoiminnalla. Sijoittajat käytännössä jakavat liiketoimintariskiä muiden osakkaiden kanssa sijoittamalla yritykseen rahaa omistusosuutta vastaan. Tyypillisesti sijoittaja myy osuutensa 3–7 vuoden kuluttua. Sopivaa pääomasijoittajaa tai bisnesenkeliä voit etsiä esimerkiksi Pääomasijoittajat ry:n tai Finnish Business Angels Networkin (FiBAN) kautta.

Joukkorahoituksessa sijoitukset tulevat yksittäisten sijoittajien sijaan suuremmilta joukoilta. Vastineeksi sijoittajat saavat osakkeita, joukkovelkakirjoja, etuja tai ennakkotilauksia. Toisinaan sijoituksia tehdään lahjoituksena. Rahoitusta haetaan usein joukkorahoituksen välittäjän ylläpitämän rahoitusalan avulla sekä kampanjoimalla potentiaalisille sijoittajille.

**Asiantuntijat
neuvovat
kansain-
välistymisessä.**



Tutustu oman alueesi yrityspalveluihin

Uusyrityskeskus-verkosto
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI

Suomen Elinkeino- ja Kehitysyhtiöt SEKES ry
WWW.SEKES.FI

Kuntaliitto WWW.KUNTALIITTO.FI >
Talous ja elinvoima > Kuntien elinkeinopolitiikka

Team Finland auttaa yrityksesi maailmalle

Team Finland on kansainvälistymispalveluita tarjoavien julkisten toimijoiden verkosto. Se kokoaa yhteen kaikki julkiset kansainvälistymispalvelut, ja sen päätoimijat ovat ELY-keskukset, Business Finland, Finnvera ja ulkoministeriö. Verkoston tavoitteena on tarjota yrityksille sujuva palveluketju neuvonnasta rahoitukseen. Maakunnal-

liset Team Finland -koordinaattorit auttavat jäsentämään 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 monipuolisia 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 yritysesi tunnettuuden lisäämisen ja toisaalta yhteistyön eri organisaatioiden kanssa. Joskus tavoitteena voivat olla innovaatiot, toisinaan tuottavuus ja kustannustehokkuus tai esimerkiksi uusi tieto tai viennin tiirengas.

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

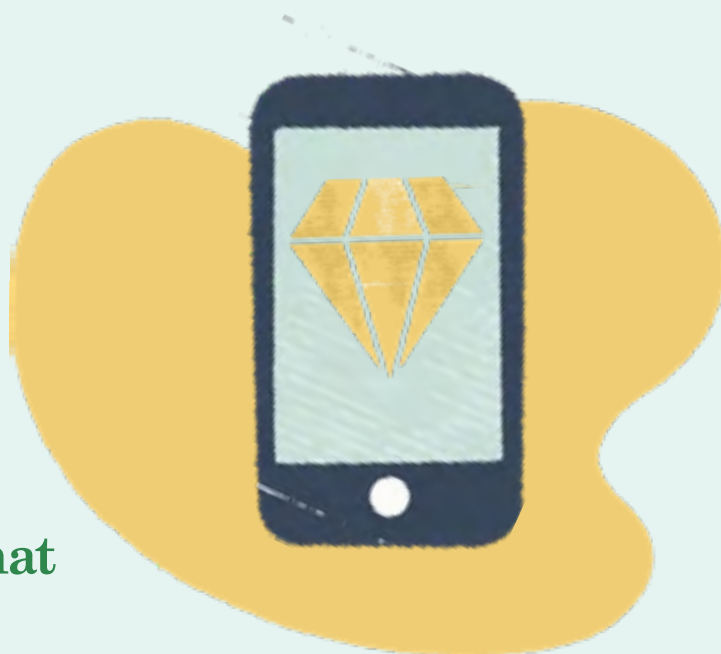
Kannattaa seurata erilaisten kehittäjäorganisaatioiden ja yritysesi kannalta kiinnostavien järjestöjen ja yhdistysten viestintää. Ole myös itse aloitteellinen. Yhä useammin verkostot löytyvät esi-

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.



Kasvua yrityskaupalla – strateginen askel vahvempaan markkina-asemaan

Onko aika viedä yrityksesi seuraavalle tasolle? Yrityskauppa voi olla avain nopeaan kasvuun ja laajempaan markkina-asemaan ilman suurta riskiä tai liiketoiminnan rakentamista nollasta. Toimivan yrityksen ostaminen tarjoaa sinulle mahdollisuuden kasvattaa nykyistä toimintaasi ja hyödyntää uusien resurssien potentiaalia.

Yrityskauppa osana kasvustrategiaa – mitä hyötyä siitä on?

Uudet markkina-alueet: Ostamalla toimivan yrityksen saat valmiin jalansijan uusilla markkina-alueilla tai jopa kokonaan uudella toimialalla. Tämä voi tarjota nopean pääsyn uusiin asiakaskuntiin ja laajentaa liiketoimintasi horisonttia.

Synergiaedut: Yrityksen osto voi tuoda mukanaan resursseja, jotka täydentävät omaa liiketoimintaasi. Voit yhdistää toimintaprosesseja, hyödyntää yhteisiä toimitusketjuja ja tehostaa liiketoiminnan eri osa-alueita, mikä voi johtaa kustannussäästöihin ja parantuneeseen tehokkuuteen.

Markkina-aseman vahvistaminen: Yrityskauppa voi olla strateginen siirto, jolla voit hankkia kilpailevia toimijoita markkinoilta. Tällainen toimenpide voi vahvistaa asemaasi markkinajohtajana ja vähentää kilpailupainetta tietyillä markkinoilla.

Kasvun vauhdittaminen: Yrityskauppa on nopea tapa laajentaa toimintaa ilman, että joudut kasvattamaan nykyistä yritystäsi orgaanisesti hitaasti. Sen sijaan, että kasvattaisit liiketoimintaa askel askeleelta, voit ottaa suuren harppauksen ostamalla valmiin yrityksen, jossa on jo valmis infrastruktuuri.

Rahoituksen joustavuus: Yrityksesi vakiintuneen aseman ansiosta sinulla on mahdollisuus neuvotella joustavammista rahoitusratkaisuista yritysostoa varten. Rahoituslaitokset ovat usein kiinnostuneita tukemaan yrityksiä, jotka laajentavat toimintaansa kannattavasti ja suunnitelmallisesti.

Mitä kannattaa ottaa huomioon ennen yrityskauppaa?

Yrityksen integrointi: Huolellinen suunnittelu on avain menestykselliseen yrityskauppaan. On tärkeää varmistaa, että ostettava yritys ja nykyinen toimintasi integroituvat saumattomasti. Tämä edellyttää selkeää strategiaa, jossa huomioidaan esimerkiksi henkilöstö, yrityskulttuuri, järjestelmät ja asiakkuudet.

Riskienhallinta ja arviointi: Kuten kaikissa liiketoimenpiteissä, myös yrityskaupassa on tärkeää tehdä kattava arviointi (due diligence) kohteesta. Tämä varmistaa, että ymmärrät täysin ostettavan yrityksen taloudellisen tilan, sopimukset, velat ja mahdolliset riskit.

Henkilöstön ja asiakassuhteiden hallinta: Ostettavaan yritykseen liittyvät asiakassuhteet ja henkilöstö voivat olla kriittisiä menestyksesi kannalta. Varmista, että omistajanvaihdos hoidetaan huolellisesti, jotta henkilöstön motivaatio säilyy ja asiakassuhteet jatkuvat saumattomasti.

Strateginen kasvu yrityskaupalla – askel kohti suurempia mahdollisuuksia

Mistä löydät myynnissä olevia kohteita? Verkosta löydät erilaisia yritysten kauppapaikkoja kuten Firmakauppa ja Suomen Yrityskaupat. Kaupallisilla yritysvälittäjillä on omat sivustonsa kuten myös osalla alueellisia ns. matalankynnyksen omistajanvaihdosasian tuntijoita. Huomioi, että merkittävä osa yrityksistä ei ole julkisessa myynnissä, joten ota rohkeasti yhteyttä välittäjiin/omistajanvaihdosasiantuntijoihin ja



kysy lisää. Voit ottaa suoraan yhteyttä myös sinua kiinnostavan yrityksen omistajaan ja avata keskustelun ostohalukkuudesta. Käytä kuitenkin apunasi asiantuntijoita ennen lopullista ostopäätöstä!

Yrityksesi kasvu ei aina tarvitse tapahtua orgaanisesti. Yrityskauppa on tehokas työkalu, jolla voit kiihdyttää kasvua, laajentaa toimintaa ja varmistaa asemasi markkinoilla. Oikein suunniteltu ja toteutettu yrityskauppa voi viedä liiketoimintasi uudelle tasolle ja avata ovia uusille mahdollisuuksille.

Yritysosstolla yrittäjäksi

Henkilö- ja pakettiautojen lisävarusteita maahantuova ja myyvä Tuningkauppa on kasvanut ja laajentunut yrityskaupan jälkeen monin eri tavoin.

teksti **JENNY THUNEBERG** valokuva **KRISTA LUOMA**

Tuomo Kirjonen ja Marko Jokinen olivat alun perin työkavereita, joilla oli jo pidemmän aikaa ollut kytevä ajatus yrittäjäksi siirtymisestä. Lounastauot kuluivat selatessa myytävänä olevia yrityksiä. Alavudella sijaitseva Tuningkauppa löytyi lopulta vinkkien kautta yritysvälittäjältä.

Tämän jälkeen kaikki tapahtuikin nopeasti; tuon vinkin saamisesta yrityksen ovien avautumiseen kului alle neljä kuukautta.

– Innostus yrittäjyydestä kasvoi itseläni vähitellen. Minulle oli tullut tunne, että vanhat hommani talouspääällikkönä olivat firmasta riippumatta aina kovin samankaltaisia. Yrittäjyys alkoi pyöriä mielessä, kun ymmärsin, että vanhoihin töihin pääsee kyllä varmasti takaisin, mikäli yrittäjyys ei syystä tai toisesta lähtisikään lentoon, Tuomo kertoo.

Markon ajatukset olivat samansuuntaiset:

– Tein pitkään töitä myynnissä ja asiakkaani olivat yrittäjiä. Pitkään ajatus oli, että minunkin kuuluisi olla tuolla toisella puolella pöytää. Varmasti oli myös rikkaus, että paljon yrittäjiä ympäri Suomen tavatessa näki sekä menestyvää että vähemmän menestyvää yrittäjää.

Yrityskaupan malliesimerkki

Sysäys yrittäjyyteen oli loppujen lopuksi todella nopea, johon samaan ai-

kaan iskenyt koronapandemia toi omat mausteensa. Tuningkaupan kohdalla vaikutus oli kuitenkin myönteinen: kun maailma hiljeni, autoharrastaminen lisääntyi ja sitä kautta verkkokauppa myynti piristyi.

**Pitkään ajatus
oli, että minunkin
kuuluisi olla
tuolla.**

Osansa varmuuteen toi myös ulkopuolinen apu, josta Uusyrityskeskuksella oli merkittävä rooli. Koska kyseessä oli yrityskauppa, pallottelivat yrittäjät laskelmien lisäksi konkreettisia kysymyksiä esimerkiksi ostettavan yrityksen arvon määrittelystä sekä siitä, ostettaisiinko osakeyhtiö vai liiketoiminta.

– Haimme vahvistusta sille, olemme ko ymmärtäneet kaiken oikein. Uusyrityskeskus oli meille hyväksi avuksi siksi, että emme olleet alun perin paikkakuntalaisia. Saimme lisätietoja

siitä, mistä asioista kannattaa olla minnekin yhteydessä, Tuomo sanoo.

Yritysneuvoja **Ari Loukasmäki** Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antavasta kertoo, että yritys ja yrittäjien toiminta on malliesimerkki onnistuneesta yrityskaupasta.

– Yrittäjillä oli hyvä taustaosaaminen, ja ostettavan yrityksenkin osalta kaikki oli kunnossa. Tämän jälkeen toiminta onkin ollut määrätietoista ja yritys on kehittynyt paljon: tuotevalikoimaa on laajennettu, yritysmyyntiä on lisätty ja varastohallinnan avulla yrityksen myyntikatetta on saatu parannettua, hän kertoo.

Kasvua naapurimaasta

Tulevaisuudessa yrityksen on tarkoitus laajentua muutamallakin eri tavalla. Nykyiset toimitilat ovat jääneet pieniksi. Uudet, yrityksen omistamat toimitilat ovat rakenteilla Seinäjoelle ja valmistuvat talvella. Lisäksi Ruotsin markkinoille suunnattu verkkokauppa on vastikään aloittanut toimintansa.

– Meillä oli aluksi ihan pienimuotoinen, edelliseltä omistajalta peritty verkkokauppakokeilu, jonka päätimme sulkea ja rakentaa alusta uuden. Alku on ollut positiivinen, sillä Ruotsin markkinoilla on paljon potentiaalia, joskin kilpailuakin on enemmän. Olemme käyttäneet tähän paljon aikaa, ja kauppa on lähtenyt jopa yllättävän hyvin liikkeelle, Tuomo kertoo.

Flat Out Trading Oy eli Tuningkauppa on vauhdissa. Investointeja on tehty verkkokauppaan, henkilöstöön sekä uuteen kiinteistöön.



Ostaisinko yrityksen?

Yritysosto on nopein ja varmin tapa aloittaa yrittäjyys ja kasvattaa liiketoimintaa.

Kiinnitä ostettavassa yrityksessä huomiota liikevaihtoon, tulokseen, velkamäärään ja siihen miten kauppa toteutetaan.

Yrityksen myynti – hyvä ratkaisu oikeaan aikaan

Vaikka olisit vasta perustamassa yritystä, kannattaa alusta alkaen rakentaa yrityksestäsi myyntikuntoinen. Yrityksen myyntiajankohta saattaa tulla nopeammin kuin ajattelit tai täysin yllätyksenä. Syitä myyntiin voi olla monia – oma aika ei riitä, kiinnostus suuntautuu muualle tai haluat keskittyä muihin elämän osa-alueisiin. Tai saat hyvän tarjouksen vaikkapa toiselta saman alan yrittäjältä. On tärkeää muistaa, että yrityksen myyminen ei ole luovuttamista, vaan se voi olla fiksu strateginen valinta.

**Toteutunut
yrityskauppa
voi viedä
jopa vuosia.**



Milloin yrityksen myyminen on järkevää?

Aika ei riitä: Jos yrityksesi kasvaa ja kehittyy, mutta sinulla ei enää ole aikaa tai resursseja pyörittää sitä täysipainoisesti, yrityksen myyminen voi olla looginen seuraava askel. Yrityksesi ansaitsee omistajan, jolla on mahdollisuus keskittyä sen täyteen potentiaaliin.

Suunnitelmasi muuttuvat: Yrittäjän polku voi johtaa moniin suuntiin, ja joskus omat tavoitteet tai mielenkiinnon kohteet muuttuvat. Saatat haluta siirtyä toiselle alalle, kokeilla jotain uutta tai palata palkkatöihin. Yrityksen myyminen voi vapauttaa sinut uusiin seikkailuihin.

Henkilökohtaiset syyt: Elämässä voi tulla eteen tilanteita, jotka vaativat muutosta – esimerkiksi sairastuminen, läheisten tarpeet tai muut henkilökohtaiset syyt. Yrityksen myyminen tällaisessa tilanteessa voi olla helpottava ratkaisu, joka tuo taloudellista turvaa ja vapauttaa sinut keskittymään olennaiseen.

Yrityksen arvon hyödyntäminen: Jos yrityksesi on menestynyt ja arvo on noussut merkittävästi, voi olla hyvä hetki myydä yritys ja realisoida sen tuotto. Näin voit hyötyä pitkäjänteisestä työstäsi ja käyttää varat seuraaviin tavoitteisiisi.

Mitä yrityksen myyminen vaatii?

Yrityksen myyminen ei ole päätös, joka

tehdään kevyin perustein. Se vaatii suunnitelmallisuutta ja huolellista valmistelua. On tärkeää arvioida yrityksesi taloudellinen arvo realistisesti ja varmistaa, että kaikki tarvittavat tiedot ovat järjestyksessä, jotta ostaja voi luottaa yrityksen kuntoon ja tulevaisuuden näkymiin. Asiantuntijoiden tuki voi olla korvaamaton apu myyntiprosessissa.

Mistä löydät ostajan? Jatkajaa voi hakea esim. yrityskauppapaikkojen kuten Firmakauppa ja Suomen Yrityskaupat myynti-ilmoitusten myötä, ottamalla yhteyttä kaupalliseen yritysvälittäjään, oman kunnan elinkeinoasiantuntijoihin, Uusyrityskeskukseen mutta usein jatkaja löytyy myös oman verkoston ja oman puskaradion kautta – unohtamatta omaa perhettä (sukupolvenvaihdos), työntekijöitä ja yhteistyökumppaneita. Kerro myyntiaikeistasi ja valmistaudu esittelemään yrityksesi!

Milloin yrityksen lopettaminen on paras vaihtoehto?

Vaikka yrityksen perustaminen ja pyörittäminen on ollut intohimosi, voi tulla eteen tilanteita, joissa liiketoiminnan jatkaminen ei enää ole järkevää tai mahdollista. Tällöin yrityksen lopettaminen voi olla oikea ratkaisu. Tärkeintä on tehdä päätös ajoissa ja hallitusti, jotta siirtymä sujuu mahdollisimman sujuvasti. »

» Milloin yrityksen lopettaminen voi olla järkevää?

Liiketoiminta ei ole enää kannattavaa: Jos liiketoiminnan kulut ylittävät jatkuvasti tulot eikä selkeää kehityssuuntaa ole näköpiirissä, saattaa olla järkevää harkita yrityksen sulkemista. Tämä voi estää henkilökohtaisen talouden kärsimistä ja avata mahdollisuuden keskittyä uusiin projekteihin tai työmahdollisuuksiin.

Toimiala kuihtuu: Jos toimiala, jolla yrityksesi toimii, on kokenut merkittäviä muutoksia – esimerkiksi teknologian kehittymisen, kuluttajien tarpeiden muutoksen tai taloudellisten olosuhteiden vuoksi – yritystoiminnan jatkaminen saattaa olla haasteellista. Tällaisessa tilanteessa yrityksen lopettaminen voi olla paras tapa välttää turhia tappioita.

Henkilökohtaiset syyt: Elämänmuutokset, kuten muutto ulkomaille, sairaus tai muut henkilökohtaiset syyt, voivat pakottaa harkitsemaan yrityksen lopettamista. Tällöin on tärkeää tehdä päätös rauhassa ja harkitusti, jotta voit järjestellä lopettamisprosessin sujuvaksi ja varmistaa, ettei taloudellisia tai juridisia yllätyksiä synny.

Uudet mahdollisuudet: Jos sinulle on avautunut kiinnostava uusi mahdollisuus – olipa se sitten uramahdollisuus, jatko-opetus tai jokin muu polku – yrityksen lopettaminen voi olla realistinen tapa vapauttaa aikaa ja resursseja uuden alun edessä.

Mitä yrityksen lopettaminen vaatii?

Yrityksen lopettaminen on prosessi, joka vaatii huolellista suunnittelua ja virallisten velvoitteiden hoitamista. Kaikkien taloudellisten ja hallinnollisten asioiden, kuten verojen, työntekijöiden ja sopimusten, täytyy olla kunnossa ennen yrityksen sulkemista. Tämä vähentää tulevia huolia ja mahdollistaa puhtaan alun seuraavalle askeleelle.

Yrityksen myyminen tai lopettaminen ei ole merkki epäonnistumisesta, vaan strateginen ja henkilökohtainen päätös, joka voi vapauttaa sinut uusiin mahdollisuuksiin. Kumpikin vaihtoehto voi olla askel eteenpäin, kunhan teet päätöksen harkiten ja ajoissa.

**Yrityskaupassa
ostajan katse on
tulevaisuudessa.
Suhtaudu myyntiin
järjellä, älä tunteella.**

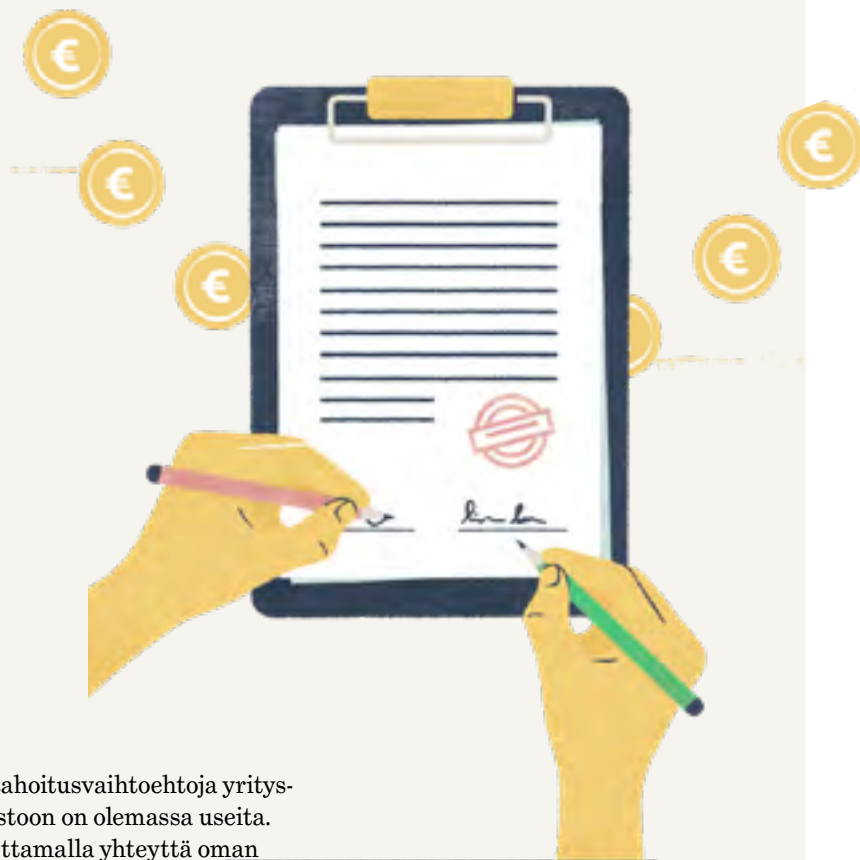


Yritysostolla yrittäjäksi

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 perusperiaatteisiin, toimialan käytäntöihin ja markkinanäkymiin, onnistut yritysostossa varmemmin.

- Rahoitusvaihtoehtoja yritysostoon on olemassa useita.
- Ottamalla yhteyttä oman alueesi Uusyrityskeskukseen saat lisää vinkkejä ja ohjausta yritysoston suunnitteluun.



Ryhdy yrittäjäksi ostamalla valmis yritys.

Tutustu myytäviin yrityksiin osoitteissa:

Suomen suurin yritysvälittäjä - www.yrityskaupat.net

Suomen suurin ja edullisin
yrityskauppapaikka - www.firmakauppa.fi



**SUOMEN
YRITYSKAUPAT**

firmakauppa.fi

Yrityssanastoa

ALIHANKINTA on yrityksen ulkopuolelta itsenäiseltä tekijältä tai tuottajalta ostettu työ.

AMMATINHARJOITTAJA on yrittäjä, joka toimii ammatissaan ilman kiinteää toimi-paikkaa ja ulkopuolista työvoimaa.

ANSIOTULOT ovat muun muassa palkka, eläke ja etuus (esim. opintoraha, kotihoidon tuki, työttömyyskorvaus). Ansiotulon vero on progressiivinen, eli veroprosentti nousee, kun tulot kasvavat. Ansiotulosta menevä vero muodostuu muun muassa valtionverosta, kunnallis-verosta ja mahdollisesta kirkollisverosta.

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 on tarkoitus esittää tuotto- ja kustannus-tavoitteet määrättyä ajanjaksona.

BUSINESS-TO-BUSINESS tarkoittaa yritysten välistä. Esimerkiksi markkinointikampanja voi olla vain yrityksille suunnattu.

ELINKEINONHARJOITTAJAT 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 pidätysprosentin 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 viimeisen maksupäivä.

ETÄMYynti tarkoittaa, että ostajalla ei ole tilaisuutta tutustua tuotteeseen ennen kaupan tekemistä. Etämyyntiä ovat esimerkiksi postimyynti, puhelinmyynti ja verkkokauppa.

GDPR eli General Data Protection Regulation on henkilötietojen käsittelyä sääntelevä laki, joka koskee myös yrityksiä ja johon yrittäjän pitää tutustua huolellisesti. WWW.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 summina halutun rahoitusmäärän saavuttamiseksi.

JÄLLEENMYYYJÄ on tavaroiden maahan-tuoja tai teollisuusyrityksen tuotteiden vähittäismyyntiä hoitava yritys.

KANNATTAVUUS Yritystoiminta on kannattavaa, kun liiketoiminnan tuottojen ja kulujen välinen erotus on positiivinen eli yritykseen jää voittoa.

KASSAVIRTA on rahaa, jota tulee kassaan myydyistä tavaroista tai palveluista, sekä rahaa, joka virtaa pois kassasta. Kassavirtaa 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 kilpailukeinoja,

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 ulosmittauskelpoinen 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 tarjoutuvat 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 tuottoja. 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, kenelle 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.

LIIVEVAIHTO 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.

LIIVEVOITTO on tuloslaskelman erä, joka lasketaan vähentämällä liikevaihdosta muuttuvat kulut, kiinteät kulut sekä poistot. Liivevoitto 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 päättäneen 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 myyntisaamisia tai ostovelkoja.

MUUTTUVAT ELI VÄLITTÖMÄT KULUT ovat materiaali- ja ostopalvelukuluja, jotka vaihtelevat myytävän tuotteen tai palvelun määrän mukaan. Tuotteen välittömiin kuluihin luetaan kaikki kulut, joita ei olisi syntynyt, jos tuotetta ei olisi hankittu tai valmistettu.

MYNTITIEDOT koskevat kaupanteossa sovittavia asioita kuten hintaa, laatua ja toimitusaikaa.

MYNTIKATE lasketaan vähentämällä liikevaihdosta materiaalit ja palvelut yhteensä. Myntikate ei huomioi liiketoiminnan kiinteitä (välillisiä) kustannuksia. Mitä matalampi myntikateprosentti 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-, työtaturma- ja ammattitautivakuutus-, työttömyysvakuutus- sekä ryhmähenkivakuutusmaksu.

PK-YRITYS tarkoittaa pientä tai keski-suurta yritystä.

POISTOT Kuluvan 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 tulorahoituksesta 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, pörssiyritystä 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 yrittä-

jän omaa rahaa, tulorahoitusta, lainaa tai julkista tukea.

RESKONTRA on osa kirjanpitoa, johon yrityksen tapahtumat on luetteloitu. Yleisimpiä ovat maksuvalvontaan käytetyt myyntireskontra ja ostoreskontra.

SALDO on yrityksen yhden 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. »



» **STARTTIRAHAA** on harkinnanvarainen tuki päätoimiselle uudelle yrittäjälle. Tukea voi hakea työ- ja elinkeinotoimistosta. Yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen kuin TE-toimisto on tehnyt päätöksen starttirahasta.

SUORA JA EPÄSUORA KILPAILU

Suorassa kilpailussa toinen yritys kilpailee avoimesti yrityksesi kanssa ja tarjoaa samoja tuotteita ja palveluja. Epäsuorassa kilpailussa toinen yritys tarjoaa erilaisia tavaroita ja palveluja kuin sinun yrityksesi, mutta tuotteet voivat tyydyttää samoja tarpeita. Esimerkiksi pizzeria kilpailee epäsuorasti hampurilaisravintolan kanssa mutta suoraan toisen pizzerian kanssa.

SUORITEPERUSTEINEN KIRJANPITO

tarkoittaa, että laskutusperusteisessa kirjanpidossa käsiteltyjen erien lisäksi kirjataan myös luovutettuja ja vastaanotettuja suoritteita, vaikka niistä ei ole lähtenyt laskuja tai suoritettu maksuja. Kuukausikirjanpidossa suoriteperiaatetta voidaan noudattaa valittujen kuluerien kohdalla, tilinpäätöksessä sitä on aina noudatettava. Juoksevassa kirjanpidossa voidaan esimerkiksi kirjata palkkamenot ja sosiaalikulut kuukausittain tehdyn työn mukaan, vaikka maksu siirtyy seuraavalle kuukaudelle. Tilinpäätöksessä se on pakko, samoin kuin kertyneiden lomapalkkavelkojen, varastomuutoksen ja poistojen sekä korkojaksotusten kirjaaminen.

SÄHKÖINEN LASKU tarkoittaa 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) tietyin 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-ajatus 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 tunnistaudutaan 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 vakavaraisempi 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-eläkeenä edunjättäjän puolisolalle 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 rekisteröivät 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

- ☐ **1. Liiketoimintasuunnitelma ja talouslaskelmat**
 - kirjallinen liiketoimintasuunnitelma
 - talouslaskelmat: investointi-, rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat sekä kassabudjetti
- ☐ **2. Yritysmuoto**
 - valitse liiketoiminnallesi sopivin yritysmuoto
 - *Huomioi kevytyrittäjyyden eri muodot.*
- ☐ **3. Asiantuntijatapaamiset**
 - tapaamiset asiantuntijoille, kuten pankki, Finnvera, vakuutusyhtiö ja kirjanpitäjä
- ☐ **4. Rahoitus**
 - tarpeisiisi soveltuvat rahoitusmahdollisuudet esim. pankki, Finnvera, muu ulkopuolinen rahoittaja, omarahoitus
 - omarahoitusosuus, ja vakuudet lainalle
 - yritystukimahdollisuudet
- ☐ **5. Starttiraha (huom. tarkasta kotikunnasta)**
 - Hae ennen yrityksen rekisteröintiä.
 - Liitteeksi liiketoimintasuunnitelma, talouslaskelmat ja todistus maksetuista veroista.
- ☐ **6. Rekisteröinti ja perustamissopimukset**
 - kaupparekisteri
 - *Yksityiselle elinkeinonharjoittajalle ei aina pakollista, mutta rekisteröinti suojaa yrityksen nimen ja tarvitaan yrityskiinnitystä haettaessa.*
 - tarvittavat perustamissopimukset yhtiömuodon vaatimusten mukaisesti
 - tavaramerkin tai patentin rekisteröinti, jos ne ovat liiketoiminnallesi tarpeellista.
 - *Varo puhelimitse kaupattavia epävirallisia rekisteröintejä!*
- ☐ **7. Viranomaisluvut**
 - tarvittavat luvat ja/tai ilmoitukset
- ☐ **8. Verotus**
 - verorekisterit kuten arvonlisäverovelvollisten-, ennakoperintä- ja työnantajarekisteri
 - ennakoverot
- ☐ **9. Rahaliikenne**
 - erillinen pankkitili
 - maksupäätte ja/tai verkkolaskutus-, verkko-kaupan maksuliikenteen ja muiden käytettävien maksutapojen sopimukset.
 - *Huomioi, että maksamisen tulee olla asiakkaallesi vaivatonta.*
- ☐ **10. Kirjanpito**
 - kirjanpito itse tai mieluiten kirjanpitäjän avulla
- ☐ **11. Vakuutukset**
 - lakisääteinen YEL-vakuutus
 - muut vakuutukset kuten omaisuus-, potilas-, tapahtuma-, työnantaja- ja liikennevakuutus
- ☐ **12. Työttömyysturva**
 - Kelan tai Yrittäjäkassa
- ☐ **13. Toimitilat**
 - vuokraa tai osta liiketoimintaasi sopivat toimitilat – kiinnitä huomiota sijaintiin
 - mahdolliset viranomaisarkistukset ja ilmoitukset (tiedot toimialat, remontit, yrittäjän vaihtuminen)
- ☐ **14. Myynti ja markkinointi**
 - markkinointisuunnitelma
 - digitaaliset markkinointikanavat
 - verkostot
- ☐ **15. Henkilöstö**
 - työsopimukset
 - työnantajavelvoitteet
 - työnantajarekisteri
 - *Selvitä palkkatukimahdollisuudet ennen työsopimuksen tekemistä.*
- ☐ **16. Yrittäjän tukiverkosto ja oma jaksaminen**
 - yrittäjäverkostot ja tukiorganisaatiot kuten Yrittäjäjärjestöt, Yrityskummit ja Yrittäjän talousapu
 - *Muista huolehtia omasta ja läheistesi hyvinvoinnista, liikunnasta, terveellisestä ruokavaliosta ja riittävästä levosta. Tarvittaessa pyydä apua ajoissa.*



*Alkava yrittäjä ohjataan tarvittaessa eteenpäin Uusyrityskeskuksen asiantuntijaverkostoon.

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.

Haluamme myös kuulla sinusta. Jaa oma yrittäjätarinas ja tägää meidät: #Uusyrityskeskus #Yrittäjätarina

Tilaa uutiskirje

Mitä uusyrityskeskuksissa ja Suomen yritysmaailmassa tapahtuu? Tilaa uutiskirjeemme, niin pysyt ajantasalla:

WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI > Tilaa uutiskirje.

Uusyrityskeskus somessa

- Suomen Uusyrityskeskukset ry
- @uusyrityskeskus
- uusyrityskeskus
- Suomen Uusyrityskeskukset – Finnish Enterprise Agencies

Uusyrityskeskukset palvelevat

- Ab Jakobstadsregionens Utvecklingsbolag Concordia – Oy Pietarsaaren seudun Kehittämisyhtiö Concordia
- Business Espoo – Espoon Seudun Uusyrityskeskus
- Business Helsinki – Helsingin Uusyrityskeskus
- Business Hyvinkää – Hyvinkään kaupunki
- Business Joensuu
- Business Rauma – Rauman kaupunki
- Business Sydspetsen – Business Eteläkärki
- Business Vantaa – Vantaan Uusyrityskeskus
- Business Äänekoski
- Cursor Oy
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry Neuvoa-antava
- Hämeen Uusyrityskeskus
- Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
- Itä-Savon Uusyrityskeskus ry
- Kehitysyhtiö SavoGrow Oy
- Keski-Suomen Yritysidea
- Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy KEUKE
- Kirkkonummen kunta
- Kokkolanseudun Kehitys Oy - KOSEK
- Kouvola Innovation Oy
- Kuopionseudun Uusyrityskeskus ry
- Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy
- Lappeenrannan kaupungin yrityspalvelut
- Mikkelin seudun Uusyrityskeskus ry
- Nivala-Haapajärven seutu NIHAK ry
- Oulun seudun Uusyrityskeskus ry
- Posintra Oy
- Riihimäen Tilat ja Kehitys Oy
- Simon kunta
- Uusyrityskeskus Ensimetri
- Uusyrityskeskus Enter Satakunta
- Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia
- Vakka-Suomen Uusyrityskeskus – Ukipolis Oy
- Valkeakosken kaupungin elinvoimapalvelut
- VihtiBusiness
- Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry
- Ylivieskan elinvoimapalvelut
- YritysLohja – Lohjan Uusyrityskeskus
- Yrityssalo Oy

WWW.JAKOBSTADSREGIONEN.FI
WWW.BUSINESSESPOO.COM
WWW.HEL.FI/BUSINESSHELSINKI
WWW.HYVINKAA.FI
WWW.BUSINESSJOENSUU.FI
WWW.RAUMA.FI
WWW.BUSINESSYDSPETSEN.FI
WWW.BUSINESSVANTAA.FI
WWW.BUSINESSAANEKOSKI.FI
WWW.CURSOR.FI
WWW.NEUVOA-ANTAVA.FI
WWW.HAMEENUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.KEHY.FI
WWW.ITASAVONUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.SAVOGROW.FI
WWW.YRITYSIDEA.FI
WWW.KEUKE.FI
WWW.KIRKKONUMMI.FI/YRITYSNEUVONTA
WWW.KOSEK.FI
WWW.KINNO.FI
WWW.KUOPIONSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.LADEC.FI
WWW.WIRMA.FI
WWW.MIKKELINUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.NIHAK.FI
WWW.OUNUNSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.POSINTRAFI
WWW.RTOY.FI
WWW.SIMO.FI
WWW.ENSIMETRI.FI
WWW.PRIZZ.FI
WWW.VASEK.FI
WWW.UKIPOLIS.FI
WWW.VALKEAKOSKI.FI
WWW.VIHTIBUSINESS.FI
WWW.WÄLÄKKY.FI
WWW.YLIVIESKANELINVOIMA.FI
WWW.YRITYSLOHJA.FI
WWW.YRITYSSALO.FI

Varaa aika maksuttomaan yritysneuvontaan

Yrittäjyyttä suunnittelevien ja aloittavien yrittäjien apuna on 40 Uusyrityskeskuksessa yli 200 yritysneuvojaa ja noin 1 500 eri alojen asiantuntijaa. Verkostomme taustatukena on yli 1 000 yritystä ja yhteisöä. Uusyrityskeskuksilla on ISO 9001:2015 -laatusertifikaatti.

Laatutavoittemme on, että viiden vuoden kuluttua 80 prosenttia Uusyrityskeskusten kautta toimintansa aloittaneista yrityksistä on edelleen toiminnassa. Vaikuttavuustutkimuksen mukaan tämä tavoite täyttyy. Yhdessä yritys onnistuu.

