



KAUPPAEDUSTUSLIIKKEEN PERUSTAMINEN

Opinnäytetyö

MARKKU KORHONEN

Liiketalouden koulutusohjelma
Yrityspalvelutuotanto ja asiakkuuksien hallinta

SAVONIA-AMMATTIKORKEAKOULU		
Liiketalous, Varkaus		
Koulutusohjelma, suuntautumisvaihtoehto		
Liiketalouden koulutusohjelma, Yrityspalvelutuotanto ja asiakkuuksien hallinta		
Tekijä(t)		
Markku Korhonen		
Työn nimi		
Kauppaedustusliikkeen perustaminen		
Työn laji	Päiväys	Sivumäärä
Opinnäytetyö	11.4.2011	31 + 5
Työn ohjaaja(t)		Toimeksiantaja
Arja Hukkanen		
Tiivistelmä		
<p>Työn taustana on tekijän henkilökohtainen mielenkiinto yrittäjyyttä ja kauppaedustajan tehtäviä kohtaan. Työn tavoitteena on selvittää, kuinka kauppaedustus yritys perustetaan, miten hankkia päämiehiä, mitkä ovat vastuut ja velvollisuudet kauppaedustajalla ja päämiehellä ja kuinka laaditaan edustussopimus.</p> <p>Työn keskeinen sisältö koostuu tekijän kokemuksista, yrityksen myyntibudjetista ja yrityksen kustannusten selvittämisestä. Työn lähdeaineisto on koottu alan kirjallisuudesta, asiantuntija aineistoista ja alaan liittyvistä internetaineistoista.</p> <p>Työssä käytettäviä menetelmiä ovat kokemusten ja laskelmien analysointi sekä kustannusten ja tulojen arviointi. Työn tuloksena on selvitys siitä, mitä kauppaedustus yrityksen perustaminen ja kannattava toiminta vaatii. Sekä miten laaditaan edustussopimus ja mitä on huomioitava yritysmuodon valinnassa.</p> <p>Tuloksista tehty päätelmä on, että kannattaa hyödyntää asiantuntijoita yrityksen perustamisen eri vaiheissa ja hyvän edustussopimuksen laatimisessa. Kannattava liiketoiminta edellyttää hyviä yhteistyöverkostoja päämiesten ja asiakkaiden kanssa lisäksi useampi päämies parantaa mahdollisuuksia parempiin ansioihin.</p>		
Avainsanat		
Edustussopimus, kauppaedustus, päämies, yrittäjyys		
Huomioitavaa		

SAVONIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES		
Unit of Business and Administration, Varkaus		
Degree Programme, option		
Degree Programme in Business and Administration, Entrepreneurship and Customer Relations Management		
Author(s)		
Markku Korhonen		
Title of study		
Start a freelance sales representative firm		
Type of project	Date	Pages
Thesis	11.4.2011	31 + 5
Supervisor(s) of study		Executive organisation
Arja Hukkanen		
Abstract		
<p>This thesis is based on interest in entrepreneurship and sales representative careers. This thesis aim is to find out how firm is established, how to get good dealerships, what are the responsibilities and obligations for the sales representative and for the dealership owner. Also how to create good contract for the dealership.</p> <p>The main content for this thesis is writers own experienses about entrepreneurship, sales budget and profitability calculations. Source material is assembled using literature of this branch, sources that were given by specialists and internetsources of this branch.</p> <p>Methods that have been used to this thesis are analyzing experienses and calculations also costs and profits have been evaluated. Result of this thesis is a report, about what is needed, when to establish a freelance sale representative firm and what is needed to operate profitable. This report tells how to make a good contract with dealership companies and what needs to be considered when company form is choosed.</p> <p>Conclusion from results of this thesis is, that using specialists in different phases of establishing firm and to get a good dealershipcontract is recommended. Profitable business needs a good co-operation networks whit dealership owners and customers. If freelance representative have several dealerships, it gives better possibility to better income.</p>		
Keywords		
- Dealershipcontract, dealership, entrepreneurship, freelance sales representative		
Note		

SISÄLLYS

1. JOHDANTO	5
2. KAUPPAEDUSTUSLIIKKEEN PERUSTAMINEN	6
2.1. Myyntiedustaja ja itsenäinen edustaja	6
2.2. Yritys ja yrittäminen	7
2.3. Yritysmuodot	8
2.3.1. Yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi	8
2.3.2. Kommandiittiyhtiö	9
2.3.3. Avoinyhtiö	10
2.3.4. Osakeyhtiö	12
2.4. Rahoitus	14
2.5. Päämies- ja asiakasryhmät	16
2.6. Edustussopimus	17
2.7. Verotus	20
2.7.1. Yksityisen elinkeinoharjoittajan eli toiminimen verotus	20
2.7.2. Kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön verotus	21
2.7.3. Osakeyhtiön verotus	23
3. CASE ”KAUPPAEDUSTUSLIIKKEEN PERUSTAMINEN”	24
3.1. Yritystoiminnan suunnittelu	24
3.1.1. Idean syntyminen	24
3.1.2. Yritysmuodon valinta	25
3.1.3. Starttiraha	28
3.1.4. Rahoitus	29
3.2. Yritystoiminnan aloitus	30
4. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	32
LÄHTEET	35
LIITTEET	37

1. JOHDANTO

Tämä työ käsittelee kauppaedustusliikkeen perustamista ja on tarkoitettu oppaaksi kyseistä yritystoimintaa suunnittelevalle. Tarkoituksena on antaa ohjeita ja vinkkejä yritysmuodon valinnan, päämiesten valinnan, tuotteiden valinnan ja asiakasryhmien valinnan muodossa. Itsenäisille myyntiedustajille on saatavilla hyvin vähän tietoja ja neuvoja kirjallisessa muodossa ja siitä syystä tämän työn tekeminen on tarpeellista ja tärkeää. Itsenäisiä myyntiedustajia on Suomessa melko runsaasti ja itsenäiseksi myyntiedustusyrittäjiksi aikovia on varmasti myös paljon. Tällaista yritystoimintaa aikovalla on paljon asioita mietittävänä ja tämän työn tarkoitus on opastaa ja aukaista näitä kysymyksiä käytännön kannalta ajateltuna. Työn taustalla on selkeiden ohjeiden ja osaksi myös tiedon puute. Tämän oppaan kirjoittajan oma käytännön kokemus myyntiedustajan työstä sekä myyntiedustusliikkeen käytännön aloittamisesta ja toimimisesta itsenäisenä myyntiedustajana toimii esimerkkinä oppaassa. Opasta voi soveltaa kaikille aloille, joissa on mahdollista toimia itsenäisenä yrittäjänä myyntiedustustehtävissä.

Tämän työn teoreettinen tutkimusaineisto pääasiassa koostuu alan kirjallisuudesta, lisäksi internetiä on hyödynnetty osana työtä. Varsinainen tutkimus perustuu tekijän omaan yritystoiminnan käytännön kokemukseen, jossa kerrotaan kauppaedustusyritystoiminnan aloittamisesta ja sen mukana tuomista haasteista ja kokemuksista. Tämä työ on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus yritystoiminnan aloittamisen haasteista ja kokemuksista, jotka ovat tämän työn tekijän omaa kokemusta.

2. KAUPPAEDUSTUSLIIKKEEN PERUSTAMINEN

Kauppaedustusliikkeiden eli itsenäisten edustajien määrä on kasvanut viime vuosien aikana. Itsenäisiä myyntiedustajia on ollut kautta aikojen, mutta nyt yritykset ovat huomanneet, että myyntitehtävien ulkoistaminen itsenäisille yrittäjille on tuonut lisää kauppaa päämiesyrityksille sekä päämiesyritykset välttyvät näin henkilöstösivukuluilta, joita aiheutuu, kun myyntihenkilö on päämiesyrityksen oma työntekijä. Kun myyntihenkilö on itsenäinen yrittäjä, ja hänen palkkansa tulee oman työpanoksen kautta, se lisää tuntuvasti motivaatiota työn tekemiseen. Itsenäisellä yrittäjällä on myös oma vapaus työtehtävien hoidossa.

2.1. Myyntiedustaja ja itsenäinen edustaja

”Myyntimiehellä tarkoitetaan kauppaedustajalaissa työntekijää, joka on työnantajansa kanssa tekemässään edustussopimuksessa sitoutunut työnantajan lukuun jatkuvasti edistämään tavaroiden myyntiä hankkimalla tarjouksia työnantajalle tai päättämällä tämän nimissä myyntisopimuksia ja matkustamalla eri paikkakunnilla tai käymällä tapaamassa asiakkaita sillä paikkakunnalla, jossa työnantajan liike sijaitsee. Myyntimies ei kuljeta myytäväksi tarkoitettuja tavaroita mukanaan.” (KeL, 39 §) Työsuhteiseen myyntiedustajaan voi soveltaa myös työsopimuslakia.

Itsenäinen edustaja toimii samalla tavoin kuin edellä mainittu myyntiedustaja, mutta itsenäinen edustaja ei toimi työnantajan lukuun, vaan itsenäinen edustaja toimii päämiehen lukuun. Lisäksi itsenäinen edustaja ei ylläpidä varastoja, ei vastaa tavaroiden toimituksesta, ei kannu luottoriskiä, hankkii tilauksia, toimittaa tilaukset päämiehelle ja saa sovitun provision hankkimistaan tilauksista. (Kivimaa, 2002, 10)

Kivimaa on määritellyt itsenäisen kauppaedustajan kirjassaan ”Minustako menestyvä myyntiedustaja – Miksi ei?” seuraavalla tavalla. ”Itsenäinen kauppaedustaja on itsensä työllistävä, yksin työskentelevä myyntihenkilö, joka hankkii tilauksia ”ordereita”, yhdelle tai useammalle edustamalleen yritykselle, päämiehelle, saaden näistä tilauksista sovitun provision. Siitä, kuten muistakin edustuksen yksityiskohdista sovitaan edustussopimuksessa (Liite 2), jonka edustaja on tehnyt erikseen kunkin päämiehensä kanssa.”

Kauppaedustajalaissa sanotaan, että itsenäinen edustaja eli kauppaedustaja on aina itsenäinen elinkeinoharjoittaja. Kauppaedustaja on myös määritelty edellä mainittua tarkemmin kauppaedustajalaissa. Tässä laissa kauppaedustaja on elinkeinoharjoittaja, joka toisen, päämiehen kanssa tekemässään edustusopimuksessa on sitoutunut tämän lukuun jatkuvasti edistämään tavaroiden myyntiä tai ostoa hankkimalla tarjouksia päämiehelle tai päättämällä tämän nimissä myynti- ja ostosopimuksia. (Kivimaa, 2002, 30.)

2.2. Yritys ja yrittäminen

Yritystoimintaa harjoittaa yhden tai useamman ihmisen ryhmä, jonka tarkoituksena on tuottaa taloudellista hyötyä eli voittoa omistajille. Liiketoimintaa harjoitetaan yrityksen nimissä ja puitteissa. Yrityksen perustamisen lähtökohta on yrittäjän tai yrittäjien oma halu ja tahto yrittämiseen. Lisäksi tarvitaan yritysidea, joka on yrityksen toiminnan lähtökohta. Yrittäjän tärkein voimavara on ammattitaito, joka on kehittynyt koulutuksen ja työkokemuksen kautta. Hyvä ammattitaito antaa paremmat mahdollisuudet onnistua yrittäjänä. Koulutus on tärkeää ja aina pitää olla valmis kehittämään ja kouluttamaan itseään. Edellä mainittujen lisäksi on hyvä tuntee kilpailijat ja miten niistä erotutaan, sekä suunnitelmallisuus ja rahoituksen tuntemus ovat myös tarpeellisia ominaisuuksia. (Keskuskauppakamari, 2008, 6.)

Yrittäminen antaa paljon erilaisia mahdollisuuksia ja yrittäjäksi ryhtymisen tulisi aina olla tietoinen valinta. Yrittäjältä vaaditaan myös paljon. Yrittäjän tulee ajatella kokonaisvaltaisesti, pitää pystyä ylittämään ennakoimattomat esteet ja yrittäjältä vaaditaan sitkeyttä, tavoitteellisuutta ja henkistä vahvuutta. Mahdollisuuksia on mm. itsenäisyys, itsensä toteuttaminen, vapaus ja mahdollisuus vaurastumiseen. (Keskuskauppakamari, 2008, 7.)

2.3. Yritysmuodot

Tässä osiossa käsitellään kauppaedustusliiketoiminnassa yleisimmin käytettyjä yritysmuotoja. Yleisimmin käytetyt yritysmuodot kauppaedustusliiketoiminnassa ovat, yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi (T:mi), kommandiittiyhtiö (Ky), Avoinyhtiö (Ay) sekä osakeyhtiö (Oy).

2.3.1. Yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi

Yritysmuotoa yksityinen elinkeinoharjoittaja kutsutaan yksityiseksi toiminimeksi. Se tarkoittaa että luonnollinen henkilö pyörittää ja hoitaa liikettään itse. Yritys, joka toimii tällä tavalla, ei ole oikeushenkilö, vaan elinkeinoharjoittaja on henkilökohtaisesti vastuussa esimerkiksi sopimuksista ja velkojen maksusta. Yksityisyrittäjä saa oman henkilötunnuksen yrityksen identiteettisuojaksi. Yksityinen elinkeinoharjoittaja on kirjanpitovelvollinen. (e-conomic, 2010)

Toiminimi on yrityksen nimi, jota elinkeinoharjoittaja käyttää toiminnassaan. Yrittäjä saa yksinoikeuden toiminimeensä rekisteröimällä sen. Rekisteröitävän toiminimen on selvästi erotuttava toisista jo rekisteröidyistä toiminimistä. (laki24, 2010.)

Yksinoikeus toiminimeen tarkoittaa sitä, että kukaan muu ei saa käyttää samaa nimeä. Kukaan muu ei saa myöskään käyttää sellaista nimeä, jonka ihmiset voisivat sekoittaa ko. yksinoikeutettuun toiminimeen. (Laki24, 2010.)

Toiminimen perustamisessa ei tarvita erillistä perustamisasiakirjaa, pelkkä ilmoitus kaupparekisteriin riittää. Perusilmoitus kaupparekisteriin tehdään Patentti- ja rekisterihallituksesta, maistraatista tai paikallisesta rekisteritoimistosta saatavalla lomakkeella. Ilmoitukset voi myös tulostaa Patentti- ja rekisterihallituksen internet-sivuilta. (Suomen Yrittäjät, 2008.)

Kaupparekisteri-ilmoituksen on velvollinen tekemään yksityinen elinkeinoharjoittaja, joka

- harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa
- toimii erillisessä liikeyksikössä

- käyttää muita apulaisia kuin aviopuolisoaan tai perheenjäsentään.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee kaikki sitoumuksensa ja solmii sopimukset omalla nimellään. Siten toiminimen harjoittaja vastaa kaikista tekemistään sitoumuksista kaikella liikkeeseen kuuluvalla ja henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Suomen Yrittäjät, 2008.)

2.3.2. Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on itsenäinen yhtiö, jonka varat ja velat ovat erillään yhtiömiesten omaisuudesta. Kommandiittiyhtiö perustetaan kirjallisella yhtiösopimuksella. Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä, vastuunalaisia ja äänettömiä. Molempia tulee olla vähintään yksi. Vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat kommandiittiyhtiön velvoitteista henkilökohtaisesti, kun taas äänettömät yhtiömiehet ovat vastuussa kommandiittiyhtiön velvoitteista ainoastaan asettamallaan pääomapanoksella. Kommandiittiyhtiö täytyy ilmoittaa kaupparekisteriin. (Laki24, 2010.)

Kommandiittiyhtiö perustetaan kirjallisella sopimuksella, jonka allekirjoittavat kaikki osakkaat. Kirjallisessa sopimuksessa on mainittava seuraavat seikat:

- yhtiön toiminimi
- yhtiön toimiala
- yhtiön kotipaikka
- vastuunalaisten ja äänettömien yhtiömiesten henkilötiedot ja kotipaikat
- äänettömien yhtiömiesten panokset rahassa ilmaistuna
- yhtiön tilikausi, mikäli ei kalenterivuosi
- yhtiökauden pituus, jos sopimus on määräaikainen

Sopimuksessa voidaan myös määrätä mm.

- vastuunalaisten yhtiömiesten panokset
- voiton jako
- miten äänettömien yhtiömiesten voitto-osuus määräytyy ja maksetaan
- yhtiömiesten tehtävien jako ja siitä maksettava palkka
- tilintarkastajat

- toimitusjohtaja
- yhtiön toiminnan päämäärät ja keinot sen saavuttamiseksi
- yhtiömiehen eroamis- ja yhtiöosuuden lunastamistilanteet

Kommandiittiyhtiö on ilmoitettava kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Yhtiö syntyy jo yhtiösopimuksen allekirjoittamisella, joten kaupparekisterimerkinnällä on lähinnä vahvistava vaikutus. Ilmoituksen voi tehdä joku vastuunalaisista yhtiömiehistä kaupparekisteritoimistoista saatavalla lomakkeella. Ilmoitukseen on liitettävä yhtiösopimus ja todistus käsittelymaksun suorittamisesta (Suomen Yrittäjät, 2008.)

2.3.3. Avoinyhtiö

Avoin yhtiö syntyy, kun kaksi tai useampi yhtiömies sopii elinkeinon harjoittamisesta yhteisen tarkoituksen saavuttamiseksi yhtiösopimuksella. Yhtiösopimus voi olla vapaamuotoinen, mutta käytännössä se on aina tarpeen tehdä kirjallisesti. Yhtiösopimuksessa sovitaan toiminnan tavoitteista ja kunkin yhtiömiehen velvollisuuksista ja vastuista.

Yhtiösopimus laaditaan yleensä useana kappaleena, yksi jokaiselle yhtiömiehelle ja yksi kaupparekisteriä varten. Kaikki yhtiömiehet allekirjoittavat sopimuksen. Sopimukseen merkitään seuraavat asiat:

- yhtiön toimiala
- yhtiön toiminimi
- yhtiökumppanien nimet, kotipaikat, henkilötiedot ja kansalaisuus
- yhtiön kotipaikka
- yhtiömiesten panosten laatu ja suuruus
- tilikausi.

Lisäksi voidaan sopimukseen ottaa määräyksiä, joissa määrätään

- tilintarkastajat
- yhtiön voiton ja tappion jakamissäännöt
- yhtiömiesten työnjako

- yhtiökauden pituus, jos yhtiö on määräaikainen
- toimitusjohtaja
- miten yhtiösopimuksesta irtisanoudutaan ja siitä mahdollisesti syntyvä lunastus määrätään
- seuraukset yhtiömiehen kuolemasta
- sopimuksen purkamismenettely.

Avoim yhtiö on ilmoitettava kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Yhtiö syntyy jo yhtiösopimuksen solmimisella, joten kaupparekisteri-ilmoituksella on lähinnä syntymistä vahvistava vaikutus. Perusilmoituksen tekemisestä ovat vastuussa yhtiömiehet. Ilmoituksen voi tehdä yksikin yhtiömies kaupparekisteritoimistoista saatavalla lomakkeella. Ilmoitukseen on liitettävä yhtiösopimus ja todistus käsittelymaksun suorittamisesta. (Suomen Yrittäjät, 2008.)

Avoimen yhtiön oma pääoma muodostuu yhtiömiesten yhtiöön sijoittamista panoksista. Panokset voivat olla erisuuruisia ja laatuksia. Osakas voi sijoittaa yhtiöön rahaa tai tavaraa tai pelkän työpanoksensa. Yhtiön pääoma on yhtiömiesten vapaasti käytettävissä. Nostetut varat voidaan käsitellä yhtiön kirjanpidossa voitonjakona, oman pääoman palautuksena, yksityisottona tai osakslainana. Koska avoimen yhtiön osakkaat ovat rajoittamattomasti vastuussa yhtiön velvoitteista, ei yhtiö joudu selvitystilaan, vaikka ns. oma pääoma menisi miinukselle. (Suomen Yrittäjät, 2008.)

Avoimen yhtiön jokaisella yhtiömiehellä on oikeus itsenäisesti päättää yhtiötä koskevista asioista. Yhtiömiehen tulee myös hoitaa näitä asioita henkilökohtaisesti. Hän ei voi palkata tai valtuuttaa ulkopuolista toimimaan sijastaan. (Suomen Yrittäjät, 2008.)

Yhtiön toimiala määritellään yhtiösopimuksessa. Toimialan ulkopuolelle meneviin toimiin tarvitaan kaikkien yhtiömiesten suostumus. Yhtiösopimuksessa voidaan myös sopia, että joihinkin päätöksiin tarvitaan määränemmistö tai yksimielinen päätös. Koska itsenäinen toimintaoikeus voi vaikuttaa oleellisesti muiden osakkeenomistajien vastuuseen, on toisilla osakkailla ns. kielto-oikeus. Se voi kohdistua yksittäisiin toimiin tai tilanteisiin, mutta kielto voi koskea myös kaikkea yhtiömiehen toimintaa. (Suomen Yrittäjät, 2008)

Avoimen yhtiön tarkoitus on yhteisen taloudellisen päämäärän tavoittelu. Yhtiömiehen tulee noudattaa tästä tavoitteesta johtuvaa lojaalisuusperiaatetta siten, ettei hän ryhdy kilpaile-

maan yhtiön kanssa muussa toiminnassaan. Toisten yhtiömiesten luvalla se on mahdollista.
(Suomen Yrittäjät, 2008.)

Yhtiömiesten vastuu on rajatonta, henkilökohtaista ja omavelkaista. Yhtiömiehet voivat sopia keskinäisestä vastuunjaostaan, mutta suhteessa ulkopuoliseen kukin vastaa periaatteessa kaikesta yksin. Yhtiömiehen henkilökohtainen omaisuus voidaan käyttää velan maksumin. Yhtiön omaisuus on kuitenkin erillistä siten, että osakkaan henkilökohtaisista veloista ei voida ulosmitata yhtiön omaisuutta vaan ainoastaan osakkaan yhtiöosuus. Yhtiöstä eronnut osakas ei vapaudu hänen hallinta-aikanaan syntyneistä vastuista. Hänen vastuunsa uusista veloista päättyy siihen, kun ero ilmoitetaan yhtiökumppanille tai se merkitään kaupparekisteriin. Uusi osakas joutuu toisaalta vastuuseen myös yhtiön vanhoista velvoitteista.
(Suomen Yrittäjät, 2008.)

2.3.4. Osakeyhtiö

Osakeyhtiö perustetaan kirjallisella perustamissopimuksella ja osakkeenomistajat allekirjoittavat sen. Allekirjoituksella osakkeenomistaja merkitsee perustamissopimuksesta ilmenevän määrän osakkeita. Sopimuksella määritellään johdon jäsenten ja tilintarkastajien toimikausi ja tehtävät.
(Suomen Yrittäjät, 2008.)

Perustamissopimuksessa on aina mainittava seuraavat seikat:

1. sopimuksen päivämäärä,
2. kaikki osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet,
3. osakkeesta yhtiölle maksettava määrä (merkintähinta),
4. osakkeen maksuaika,
5. yhtiön hallituksen jäsenet, sekä
6. yhtiön tilintarkastajat.

Perustamissopimuksessa on mainittava myös toimitusjohtaja. Tilikausi määrätään joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä. Perustamissopimukseen on lisäksi otettava tai

liitettävä yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestyksen tarkoitus on säädellä yhtiön toimintaa. Yhtiöjärjestyksessä on aina mainittava yhtiön

1. toiminimi,
2. kotipaikkana oleva Suomen kunta, sekä
3. toimiala.

Toiminimen jokainen ilmaisu on mainittava yhtiöjärjestyksessä. (Suomen Yrittäjät, 2008.)

Osakeyhtiö syntyy silloin, kun patentti- ja rekisterihallitus merkitsee sen kaupparekisteriin. Yhtiö tulee rekisteröidä kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta sillä uhalla, että yhtiön perustaminen raukeaa. Osakkeet on maksettava ennen rekisteröinti-ilmoitusta. Ennen rekisteröintiä yhtiö ei voi hankkia oikeuksia eikä tehdä sitoumuksia.

Rekisteri-ilmoitukseen tulee liittää

1. yhtiön hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan vakuutus siitä, että yhtiön perustamisessa on noudatettu osakeyhtiölain säännöksiä, sekä
2. yhtiön tilintarkastajien todistus siitä, että osakeyhtiölain säännöksiä osakkeiden maksamisesta on noudatettu.

(Suomen Yrittäjät, 2008.)

Ylintä päätösvaltaa osakeyhtiössä käyttää osakkeenomistajien muodostama yhtiökokous. Varsinainen yhtiökokous on pidettävä kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Varsinaisessa yhtiökokouksessa päätetään mm. tilinpäätöksen vahvistamisesta, voiton käyttämisestä, johdon vastuuvapaudesta ja hallituksen jäsenten ja tilintarkastajan valinnasta. Yhtiökokouksen kutsuu koolle hallitus. (Suomen Yrittäjät, 2008.)

Yhtiöllä on aina oltava hallitus, joka huolehtii yhtiön hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Jos hallituksessa on vähemmän kuin kolme jäsentä, hallituksessa on oltava ainakin yksi varajäsen. Hallituksen jäsenet valitsee yhtiökokous. Hallituksella on yrityksen asioissa yleistuomivalta eli se voi päättää asioista, jotka eivät lain mukaan nimenomaisesti kuulu yhtiökokouksen päätettäväksi. Hallituksen päätöksenteossa osakeomistuksella ei ole merkitystä vaan hallituksen päätökseksi tulee enemmistön mielipide, jollei yhtiöjärjestyksessä edellytetä määräenemmistöä. Äänten mennessä tasan puheenjohtaja ratkaisee

asian. Hallituksen kutsuu koolle hallituksen puheenjohtaja. Toimitusjohtajan valitsee hallitus. Toimitusjohtaja ei ole osakeyhtiössä pakollinen. Toimitusjohtaja hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Toimitusjohtaja vastaa siitä, että yhtiön kirjanpito on lain mukainen ja varainhoito luotettavalla tavalla järjestetty. (Suomen Yrittäjät, 2008.)

2.4. Rahoitus

Kun yritys muoto on valittu, niin seuraavaksi pitää miettiä yrityksen käynnistämiseen tarvittavaa rahoitusta, mistä sitä saa ja minkä verran sitä tarvitsee. Yrityksen käynnistäminen on useissa tapauksissa suurestikin riippuvaista rahoituksen saatavuudesta. Rahoitusta tarvitsevat myös vakiintuneet ja kasvavat yritykset. Rahoituslaitoksia on useita riippuen tarvittavasta rahoituksesta ja ne jakautuvat kolmeen kategoriaan.

- yksityiset rahoituslaitokset
- julkiset rahoituslaitokset
- pääomasijoittajat

Yleisimmät rahoituslaitokset ovat pankit ja ne kuuluvat yksityisiin rahoituslaitoksiin. Julkisen rahoituslaitoksen esimerkkinä mm. Finnvera Oyj. Finnvera Oyj tarjoaa rahoitusmahdollisuuksia suomalaisten yritysten kotimaan toimintaan sekä yritysten kasvuun, vientiin ja kansainvälistymiseen. Finnveran palveluvalikoima kattaa lainat, takaukset sekä viennin rahoituspalvelut.

Pääomasijoittajia on myös runsaasti. ”Pääomasijoittajat tekevät sijoituksia julkisesti noteeraamattomiin yrityksiin, joilla on hyvät kehittymismahdollisuudet. Pääomasijoittaja ei ole pysyvä omistaja, vaan pyrkii irtautumaan yrityksestä sovitun suunnitelman mukaisesti. Pääomasijoittajat osallistuvat tyypillisesti aktiivisesti yrityksen kehittämiseen ja tarjoavat siten yrityksen käyttöön pääoman lisäksi kasvun edellyttämää liiketoimintaosaamista” (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2010). Pääomasijoituksia tekevät yksityiset pääomasijoittajat sekä julkiset pääomasijoittajat. Julkisista pääomasijoittajista esimerkkinä toimivat edellä mainittu Finnvera Oyj, jonka tytäryhtiö Aloitusrahoitus Vera tekee pääomasijoituksia alkuvaiheessa oleviin yrityksiin, sekä Suomen Teollisuussijoitus (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2010).

Ennen yrityksen perustamista rahoitustarve tulisi selvittää perusteellisesti. Keskeistä rahoitussuunnittelussa on selvittää:

- Paljonko rahaa tarvitaan?
- Mistä lähteistä sitä on saatavilla ja mihin hintaan?
- Minkälaisen rahoitusrakenteen yritys haluaa: oman ja vieraan pääoman suhde?

(Suomen Yrittäjät, 2008.)

Perushankintojen lisäksi rahoituksen pitää kattaa yritystoiminnan pyörittäminen ja yrittäjän eläminen ainakin 6 - 12 kuukautta aloittamisen jälkeen. Kun suunnittelee rahoitusta, tulee miettiä seuraavia peruskysymyksiä:

- Riittävätkö omat rahat?
- Tarvitseeko vierasta pääomaa (lainaa tai vakuutta saadakseen lainaa)?
- Onko yritystoiminnan aloittamiseen saatavissa vastikkeetonta rahoitusta (avustuksia yms.)?
- Onko omia vakuuksia? Jos on, onko valmius laittaa omia vakuuksia (esimerkiksi asunto) yritystoiminnan vaatiman rahoituksen vakuudeksi?

(Suomen Yrittäjät, 2008.)

Luottoa vastaan rahoituslaitokset edellyttävät rahoitussuunnitelmaa, josta ilmenee yrityksen oma pääoma, vieras pääoma eli lainat sekä vakuudet. Vakuudet ovat yleensä reaalivakuuksia esimerkiksi asunto-osake ja lisävakuudeksi rahoituslaitos voi vielä vaatia yrittäjältä henkilötakausta. Henkilötakauksen antanut on vastuussa yrityksen lainoista myös henkilökohtaisella omaisuudellaan.

Rahoitusta on myös starttiraha, jota myöntää Työ- ja elinkeinotoimisto. Starttirahaa haetaan työ- ja elinkeinotoimistolta työ- ja elinkeinoministeriön lomakkeella, jossa selvitetään mm. yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelma. Starttirahan myöntämiseen tarvitaan lausunto Uusyrityskeskuksesta. Starttiraha muodostuu kahdesta osasta, perustuesta ja lisäosasta. Vuonna 2010 perustuen suuruus on 25,63 euroa/päivä. Lisäosan suuruus vaihtelee tapauksittain työ- ja elinkeinotoimiston harkinnan mukaan. Lisäosan suuruus on enintään 60 % perustuen määrästä. (Työ- ja elinkeinotoimisto, 2010.)

Starttirahan saamisen edellytyksiä ovat,

- Hakijalla arvioidaan olevan riittävät valmiudet aiottuun yritystoimintaan.
- Perustettavalla yrityksellä on edellytykset kannattavaan toimintaan.
- Yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty.
- Starttirahan saaja ei saa samaan aikaan muuta valtionapua omiin palkkakustannuksiinsa eikä työttömyyspäivärahaa tai työmarkkinatukea.
- Yritystoiminta ei käynnistyisi ilman myönnettävää starttirahaa.
- Starttiraha ei vääristä alan kilpailutilannetta.
- Hakijalla on yrittäjäkokemusta tai yrittäjätoiminnassa tarvittavaa koulutusta. Koulutusta voidaan järjestää myös tukijakson aikana.

Starttirahaa ei myönnetä, jos yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulo on muulla tavoin turvattu esimerkiksi palkkatuloilla, erilaisilla tuilla tai etuuksilla. Tästä on säädetty tarkemmin julkiseen työvoimapalveluun kuuluvista etuuksista annetussa valtioneuvoston asetuksessa 1346/2002. (Työ- ja elinkeinoministeriö, Starttirahalla yrittäjäksi, 2010)

2.5. Päämies- ja asiakasryhmät

Päämies- ja asiakasryhmissä luokittelu on tehty heidän toimialansa perusteella. Esimerkkinä vaikka ruokatarvikkeet, ruoka-alalla on eri valmistajat, asiakkaat ja päämiehet kuin esimerkiksi teknisellä alalla. Päämies on yritys, jonka kanssa itsenäinen myyntiedustaja on tehnyt edustussopimuksen ja jonka lukuun edustaja toimii työskennellessään asiakkaiden parissa. Edustussopimuksella määritellään mm. itsenäisen myyntiedustajan tehtävät, vastuut, velvoitteet, myyntialue, asiakkaat ja provisio. Koska itsenäinen edustaja voi työskennellä useamman päämiehen lukuun, niin jokaisen päämiehen kanssa on tehtävä oma edustussopimus. (Kivimaa, 2002.)

Päämiehet ja asiakkaat ovat monille itsenäisille edustajille jo entuudestaan tuttuja, tämä helpottaa jonkin verran yrittämisen ja kaupankäynnin aloittamista. Päämiesten valinnassa ja varsinaisten asiakkaiden valinnassa kannattaa siis käyttää jo entuudestaan tuttuja päämiehiä ja asiakkaita. Toimialaksi kannattaa valita sellainen, jonka yrittäjä itse tuntee parhaiten.

2.6. Edustussopimus

Kauppaedustuslaki on syntynyt yhteispohjoismaisen lainsäädäntötyön tuloksena ja sen lyhenne on KeL. Kauppaedustuslaki on niin sanottua tahdonvaltaista oikeutta, joka tarkoittaa, että ensisijaisesti noudatetaan osapuolten yksityiskohtaisesti laatimaa sopimusta. Ja tällainen sopimus tulee laatia kirjallisena, jos toinen osapuoli sitä haluaa. Sopimusta laadittaessa on otettava huomioon pakottavat säännökset, jotka KeL määrää. Nämä pakottavuudet on tarkoitettu suojaamaan kauppaedustajaa. Näitä pakottavia säännöksiä ovat

- osapuolten velvollisuuksia koskevat normit KeL 3§, 5§ ja 8§
- provisio-oikeutta koskevat normit KeL 12§, 13§ ja 14§
- provisiolaskelmaa koskevat normit KeL 19§ ja 20§
- irtisanomisaikaa ja sopimuksen purkamista koskevat normit KeL 23§ ja 26§
- hyvitystä koskevat normit KeL 28§ ja 29§
- jälkiprovisiota koskeva normi KeL 11§ 1 momentti, kuitenkin vain työsuhteessa olevan myyntihenkilön osalta.

Edustussopimus on joko määräaikainen tai toistaiseksi voimassa oleva. Edustussopimuksen teossa on otettava huomioon myös KeL 4§ viittaus oikeustoimilain kohtuullistamissääntöön. Tämä sääntö estää sopimusvapauden väärinkäyttöä ja saattaa sopimuksen tasapainoon. (Suomen Ekonomiliitto, Kauppaedustaja ja myyntimies.)

Kauppaedustajan määritelmä KeL:n 1§ mukaan on ”sitä, joka toisen, päämiehen, kanssa tekemässään edustussopimuksessa on sitoutunut tämän lukuun jatkuvasti edistämään tavaroitten myyntiä tai ostoa hankkimalla tarjouksia päämiehelle tai päättämällä tämän nimissä myynti- tai ostosopimuksia”. (Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä, 417)

Kauppaedustuslakia sovelletaan osto- ja myyntitoimiin, joissa käsitellään irtainta omaisuutta, fyysisiä esineitä tai erilaisia aineellisia oikeuksia. KeL piiriin ei kuulu kiinteän omaisuuden tai aineettomien oikeuksien myyntitoiminta. (Suomen Ekonomiliitto, Kauppaedustaja ja myyntimies)

Kauppaedustajat jaetaan kahteen kategoriaan itsenäisinä elinkeinoharjoittajina toimiviin sekä työsuhteessa oleviin myyntimiehiin. Työsuhteessa olevaan myyntimieheen voi soveltaa työsopimuslain säännöksiä, ellei KeL muuta määrää. Huomattava osa KeL:n säännöksistä koskee myös työsuhteessa olevaa myyntimiestä. Kauppaedustuslaissa esiintyy myös käsit-

teet välittäjä- ja päätäntäagentti. Välittäjäagentti hankkii päämiehelleen vain ostotarjouksia, kun päätäntäagentti voi päämiehen nimissä päättää myyntisopimuksista. Lisäksi on myös käsite piiriagentti. Piiriagentti on kauppaedustaja, jolla yksinoikeus toimia tietyllä alueella tai tietyssä asiakaspiirissä päämiehensä edustajana. (Suomen Ekonomiliitto, Kauppaedustaja ja myyntimies.)

Osapuolten velvollisuudet ilmenevät edustusopimuksesta, joista kauppaedustuslaki määrää 5§- 9§:ssä kummallekin osapuolelle omat säädökset. Kauppaedustajan velvollisuuksiin kuuluvat myynnin edistämisvelvollisuus, päämiehen edun valvontavelvollisuus, raportointivelvollisuus, vaitiolovelvollisuus sekä vahingonkorvausvelvollisuus. (Suomen Ekonomiliitto, Kauppaedustaja ja myyntimies.)

Myynnin edistämisvelvollisuus tarkoittaa, että kauppaedustaja on sitoutunut toimimaan oma-aloitteisesti ja tehokkaasti ostotarjousten saamiseksi ja noudattamaan päämiehen ohjeita. Huolellisuusvelvoite eli päämiehen edun valvontavelvollisuus tarkoittaa, että kauppaedustaja toimiessaan valvoo päämiehensä etuja, toimii velvollisuudentuntoisesti, rehellisesti sekä noudattaa päämiehen kohtuullisia ohjeita. Jos kauppaedustaja toimii huolimattomasti tai laiminlyö tehtäviään, on kauppaedustaja vastuussa kaikesta vahingoista, jotka edellä mainituista syistä on aiheutunut. Tästä syystä kauppaedustaja ei saa ryhtyä sellaisiin tehtäviin, jotka aiheuttavat ristiriidan huolellisuusvelvoitteessaan. Näin ollen kilpailevia edustusopimuksia ei voi tehdä.

Raportointivelvollisuus tarkoittaa, että kauppaedustajan on oma-aloitteisesti ilmoitettava päämiehelle seikoista, jotka ovat sopimuksenmukaisen toiminnan kannalta merkityksellisiä. Näin ollen kaikista tarjouksista on ilmoitettava päämiehelle viipymättä, joiden hyväksyminen saattaa tulla kysymykseen. Päätäntäagentin on ilmoitettava sopimuksista, jotka hän on päättänyt.

Vaitiolovelvollisuus tarkoittaa, että kauppaedustaja ei saa käyttää hyödykseen tai ilmaista muille päämiehille liike- ja ammatissalaisuuksia. Vaitiolovelvollisuus pätee myös edustusopimuksen lakkaamisenkin jälkeen.

Vahingonkorvausvelvollisuus on säädetty KeL 9§:ssä, ”Jos kauppaedustaja on toiminut edustusopimuksen vastaisesti tai muuten tahallisesti tai huolimattomuudellaan laiminlyönyt mitä hänelle sopimuksen tai KeL:n mukaan kuuluu, hän on velvollinen korvaamaan pää-

miehelle siitä aiheutuneen vahingon”. Näin ollen koko vahinko tulee kauppaedustajan korvata. (Suomen Ekonomiliitto, Kauppaedustaja ja myyntimies.)

KeL:n säädökset päämiehen velvollisuuksista ovat velvollisuus tukea kauppaedustajaa, hankkia kauppaedustajan tarvitsemat tiedot ja toimittaa hänelle tarpeellinen aineisto, tiedonantovelvollisuus, palkkion suorittamisvelvollisuus ja vahingonkorvausvelvollisuus. (Suomen Ekonomiliitto, Kauppaedustaja ja myyntimies.)

Tiedonantovelvollisuuden vuoksi päämiehen on viipymättä ilmoitettava hyväksyykö se tarjouksen, jonka kauppaedustaja on hankkinut, vaikka kauppaedustajalla ei siihen olisi välttämättä ollut oikeutta. Lisäksi päämiehen on viipymättä ilmoitettava, jos kauppaedustaja välittämää tai päättämäänsä sopimusta ei ole täytetty. Seikat, joilla saattaa olla vaikutusta myyntitoiminnassa tulee päämiehen myös ilmoittaa viipymättä.

Päämiehellä on palkkionmaksuvelvoite. Se voi olla myynnistä saatua provisiota, osittain provisiota ja lisäksi kiinteää palkkiota tai kokonaan kiinteää palkkiota. Palkkio määritellään edustusopimuksessa. Kauppaedustajalla on oikeus provisioon edustusopimuksen voimassaoloaikana syntyneestä myyntisopimuksesta, jonka hän on päättänyt tai muuten on johtunut hänen toiminnastaan. Tämä pätee myös edustusopimuksen lakkaamisen jälkeenkin, jos ostajan tarjous on saapunut päämiehelle tai kauppaedustajalle edustusopimuksen voimassaoloaikana. Kauppaedustaja menettää provisionsa vain, jos päämiehen ja kolmannen osapuolen välinen sopimus on jäänyt täyttämättä eikä se ole johtunut päämiehestä. Provisio on suoritettava kauppaedustajalle kuukauden sisällä kalenterikuukauden päättymisestä. Provisioista on saatava kuukausittain provisiolaskelma. (Suomen Ekonomiliitto, Kauppaedustaja ja myyntimies.)

Edustusopimus ja sen muutos tulisi aina tehdä kirjallisena, näin välttyy monelta harmilta. Edustusopimuksesta löytyy mallisopimus liitteenä (Liite 2). Liitteenä olevan Edustusopimuksen mallin on laatinut Myynnin ja markkinoinnin oikeusturva MOT Oy.

2.7. Verotus

Yrityksen verottamisen samoin kuin henkilöverotuksenkin määrittelee Suomen valtiovarainministeriö ja sitä valvoo Verovirasto. Verovirastolta saa ohjeita verotukseen liittyvissä asioissa ja paljon siitä tiedosta on saatavilla nykypäivänä myös internetistä www.vero.fi sivustolta. Yrityksiltä vaaditaan joka vuosi veroilmoitus, jonka usein tekee kirjanpitäjä. Hyvä kirjanpitäjä tuntee yrityksen verotuksen hyvin ja osaa neuvoa muutenkin verotukseen liittyvissä asioissa.

2.7.1. Yksityisen elinkeinoharjoittajan eli toiminimen verotus

”Elinkeinotoimintaa ei veroteta erikseen, vaan sen tulos (veronalainen tulos vähennettynä vähennyskelpoisilla menoilla) jaetaan elinkeinoharjoittajan henkilökohtaiseksi pääoma- ja ansiotuloksi elinkeinotoimintaan kuuluvan nettovarallisuuden perusteella.” (Verovirasto, 2011)

Nettovarallisuuden laskentatapa on, että yrityksen varoista vähennetään velat. Tähän huomioidaan vain elinkeinotoimintaan kuuluvat varat ja velat. Yksityistalouden varoja ja velkoja ei huomioida, kuten ei myös yksityisen elinkeinoharjoittajan verottomia tilejä ja lähdeverollisia tilejä. Pääoma- ja ansiotulon osuutta laskettaessa, nettovarallisuuteen lisätään 30 % niistä palkoista, jotka yritys on maksanut 12 edeltävän kuukauden aikana. Uuden yrittäjän ensimmäisen verovuoden pääomatulo-osuuden laskentaperusteena käytetään tilikauden päättymishetken nettovarallisuutta. (Verovirasto, 2011.)

Pääomatuloa on 20 %:n vuotuinen tuotto edellisen vuoden nettovarallisuudelle. Pääomatulovero on aina 28 %. Ansiotulosta maksetaan valtionveroa progressiivisen veroasteikon mukaan eli sama kuin henkilökohtainen veroprosentti. Vuonna 2011 alle 15 600 euron tulosta ei mene valtionveroa lainkaan. Ansiotulosta maksetaan kunnallisveroa kotikunnan tuloveroprosentin mukaan ja kirkollisveroa oman seurakunnan tuloveroprosentin mukaan. Lisäksi YEL-työtulon perusteella maksetaan 1,29 %:n suuruinen sairaanhoitomaksu ja 0,82 %:n suuruinen päivärahamaksu. (Verovirasto, 2011.)

”Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi valita yritystulon pääomatulo-osuudeksi 20 %:n sijasta 10 %:n tuoton. Loppuosa jaettavasta yritystulosta on ansiotuloa. Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi vaatia myös koko yritystulon ansiotulona. Vaatimus tehdään elinkeinotoiminnan veroilmoituksessa. Jos puoliset harjoittavat elinkeinotoimintaa yhdessä, sekä yritystulon pääomatulo-osuus että ansiotulo-osuus jaetaan heidän kesken. Jos he haluavat pääomatulo-osuudeksi 20 %:n sijasta 10 % tai kokonaan ansiotulona, heidän on tehtävä tätä koskeva vaatimus yhteisesti. Pääomatulo jaetaan verotettavaksi puolisoille omistusosuuksien suhteessa. Ansiotulo jaetaan työpanosten suhteessa. Jos elinkeinonharjoittaja ei esitä jakosuhteista muuta selvitystä, osuudet jaetaan puoliksi.

Yksityisen liikkeen tai ammatin tappio vähennetään elinkeinotoiminnan tuloksesta 10 seuraavan vuoden aikana. Elinkeinonharjoittaja voi kuitenkin vaatia tappion vähentämistä pääomatuloistaan jo tappion syntymisvuonna. Tappio tulee jälkimmäisessä tapauksessa vähennetyksi kokonaan 28 %:n verokannalla.” (Verohallinto, 2011.)

2.7.2. Kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön verotus

”Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät ole verotuksessa erillisiä verovelvollisia. Ne antavat kyllä oman veroilmoituksensa, josta verotettava tulo lasketaan. Yhtymän elinkeinotoiminnan tulos lasketaan siten, että yhtymän tuotoista vähennetään kulut ja muut vähennykset kuten poistot ja varaukset. Tämä tulo jaetaan verotettavaksi yhtiömiehillä. Jos yhtymän verovuoden tulos on tappiollinen, vahvistetaan tappio yhtymälle. Vahvistettu tappio vähennetään yhtymän tulosta 10 seuraavan vuoden aikana sitä mukaa kuin tuloa syntyy.” (Verohallinto, 2011.)

Tulonlähteinä voi olla elinkeinotoiminnan tulo, maatalouden tulo tai niin sanottu henkilökohtainen tulo. Henkilökohtainen tulo voi muodostua esim. ulkopuoliselle vuokratusta kiinteistöstä, joka ei välittömästi eikä välillisesti palvele elinkeinotoimintaa. Kukin tulonlähde jaetaan erikseen yhtiömiehille. Elinkeinoyhtymän tulolähteiden tappioita ei jaeta yhtiömiehille, vaan ne vähennetään yhtymän saman tulolähteen tuloksesta kymmenen seuraavan verovuoden aikana. (Verohallinto 2011.)

Elinkeinoyhtymän yhtiömiesten tulo-osuudet jaetaan pääomatuloksi ja ansiotuloksi verovuotta edeltävän verovuoden elinkeinotoiminnan nettovarallisuuden perusteella. Pääomatuloa on 20 %:n vuotuinen tuotto yhtiömiehen osuudelle edellisen vuoden nettovarallisuudesta. Loppuosa tulosta on ansiotuloa. Uuden yhtymän ensimmäisen verovuoden pääomatulo-osuuden laskentaperusteena käytetään tilikauden päättymishetken nettovarallisuutta. Poikkeava tilikauden pituus vaikuttaa pääomatulo-osuuden määrään. (Verohallinto 2011.)

Nettovarallisuus lasketaan vähentämällä yhtymän varoista yhtymän velat. Yhtymän elinkeinotoiminnan varoja eivät ole lainasaamiset yhtiömiehiltä. Pääomatulon osuutta laskettaessa, nettovarallisuuteen lisätään 30 % edeltävän 12 kuukauden aikana maksetuista palkoista. Yhtymän verotuksessa laskettu nettovarallisuus jaetaan yhtiömiehille. (Verohallinto 2011.)

Yhtiömiehen osuutta yhtymän elinkeinotoiminnan nettovarallisuudesta korjataan, mikäli yhtiömies tai hänen perheenjäsenensä on käyttänyt asuntonaan elinkeinoyhtymän varoihin kuuluvaa asuntoa. Tällainen edellä mainittu asunto, kuten myös yhtymäosuuden hankintaan käytetty korollinen velka, vähentää yhtiömiehen nettovarallisuusosuutta. Mikäli yhtymän jaettavaan elinkeinotoiminnan tuloon sisältyy käyttöomaisuuteen kuuluvien kiinteistöjen tai arvopapereiden luovutusvoittoa, on osakkaan osuus luovutusvoitosta nettovarallisuudesta riippumatta aina pääomatuloa. Yhtymästä saadut pääomatulo-osuudet ja ansiotulo-osuudet lisätään yhtiömiesten muihin pääoma- ja ansiotuloihin. Pääomatulo-osuuden veroprosentti on aina 28. Ansiotulosta maksettava vero on progressiivinen, toisin sanoen tulon noustessa myös veroprosentti kasvaa. Vuonna 2011 alle 15 600 euron tulosta ei mene valtionveroa lainkaan. Ansiotulosta maksetaan kunnallisveroa kotikunnan tuloveroprosentin mukaan ja kirkollisveroa oman seurakunnan tuloveroprosentin mukaan. Lisäksi YEL-työtulon perusteella maksetaan 1,29 %:n suuruinen sairaanhoitomaksu ja 0,82 %:n suuruinen päivärahamaksu. Osuus yhtymän maatalouden tulosta jaetaan vastaavasti yhtiömiehillä pääoma- ja ansiotuloksi maatalouden nettovarallisuuden perusteella. Osuus yhtymän henkilökohtaisen tulolähteen tulosta on yhtiömiehille kokonaan pääomatuloa. (Verohallinto 2011.)

2.7.3. Osakeyhtiön verotus

Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen. Osakeyhtiön toiminnan tuottama tulo luetaan yhtiön tuloksi, eikä tämä tulo sellaisenaan vaikuta yksittäisen osakkaan verotukseen. Osakeyhtiöiden tuloverokanta on suhteellinen. Vuonna 2011 osakeyhtiö maksaa tuloksestaan veroa 26 prosenttia. Verohallinto tilittää yhteisön tuloveron valtiolle, kunnille ja seurakunnille. (Verohallinto 2011.)

Kirjanpidon osoittama voitto tai tappio ei sovellu suoraan tuloverotuksen perusteeksi mm. silloin, kun yrityksellä on useampia tulolähteitä, joille kirjanpidon tulos jaetaan. Yhtiöllä voi olla elinkeinotulonlähteen ohella myös maatalouden tulonlähde sekä muun toiminnan tulonlähde niin sanottu henkilökohtaisen tulon lähde. Viimeksi mainittu voi muodostua esim. ulkopuoliselle vuokratusta kiinteistöstä joka ei välittömästi tai välillisesti palvele elinkeinotoimintaa. Tulolähteelle aiemmin vahvistettu tappio voidaan vähentää myöhempinä vuosina vain saman tulolähteen tuloksesta. (Verohallinto 2011.)

3. CASE ”KAUPPAEDUSTUSLIIKKEEN PERUSTAMINEN”

Tässä osiossa käsitellään käytännön kokemuksen kautta oikean kauppaedustusliikkeen perustaminen alusta aina toiminnan aloitukseen saakka.

Kauppaedustusliikkeen toiminta idea määräytyy paljolti siitä minkä toimialan tuotteita aikoo ottaa edustukseen ja minkälainen on yrittäjän oma ammattitaito. Liikeideahan kauppaedustusliikkeellä on hyödyntää yrittäjän omaa ammattitaitoa ja koulutusta eri tuotteiden edustukseen.

3.1. Yritystoiminnan suunnittelu

Yritystoimintaa suunnitellessa on otettu huomioon alusta asti sen hetkinen huono taloustilanne maailmalla sekä Suomessa. Suomessa oli laajalti irtisanomisia eri alojen yrityksissä. Yritystoimintaa suunnitellessa on huomioitu myös case yrityksen perustajan oma työkokemus ja ammattitaito, joka määräsi paljolti alan, jolla yritys tulisi toimimaan. Yritystoiminta oli ollut jo pidemmän aikaa perustajan mielessä ja tuli tilanne, jolloin se ajatus täytyi ottaa ja laittaa käytäntöön. Heti suunnittelun alkuvaiheessa otettiin yhteyttä paikalliseen Uusyrittäjäkeskukseen, jossa yrityksen suunnittelua jatkettiin asiantuntijan avustuksella.

Tässä kappaleessa käsitellään sitä, miten case yrityksen toimintaa lähdettiin suunnittelemaan ja mitä asioita tuli eteen pohdittavaksi.

3.1.1. Idean syntyminen

Idea tämän case kauppaedustusliike yrityksen perustamiseen tuli pakon sanelemana vuoden 2009 alussa. Tuolloin case- yrityksen perustajan silloisella työnantajalla oli käynnissä yt-neuvottelut, jonka seurauksena hän joutui irtisanotuksi. Irtisanominen tuli lähes täytenä yllätyksenä ja oli shokki hetken aikaa. Shokista toipuminen vei oman aikansa, joka piti käsitellä

pois mielestä kokonaan, jotta pystyisi keskittymään täysillä uusiin haasteisiin. Kun tämä prosessi oli ohitettu, alkoi ahkera miettiminen, mitä sitten rupeaisi tekemään. Mietinnän ja rohkaisujen tuloksena syntyi idea kauppaedustusliikkeen perustamisesta. Idean pohjana oli suhteellisen pitkä kokemus myyntityöstä sekä teknisen alan tuotteiden, toimittajien ja asiakkaiden tuntemus. Yritystoiminta ja tuotteet ovat teknisen tukkukaupan tuotteita eli LVI-, sähkö-, tai kylmäalan tuotteita, asiakkaina ovat kyseessä olevan alan urakoitsijat, kunnat, kaupungit, teollisuus ja infrarakentajat.

3.1.2. Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valinnasta ei ole olemassa sitä oikeaa vaihtoehtoa. Ja yleisimmät yritysmuodot itsenäisillä edustajilla ovat toiminimi (Tmi) ja kommandiittiyhtiö (Ky). On myös joitakin itsenäisiä edustajia, joiden yritykset ovat osakeyhtiöitä (Oy). Erot näiden kolmen yritysmuodon välillä tulee verotuksen ja kulukorvausten suhteen. Toiminimi on elinkeinonharjoittamista, ja sen verotus on samalla yrittäjän henkilökohtaista verotusta. Toisin sanoen toiminimen tulos on yhtä kuin yrittäjän tulot. Yrittäjä ei voi nostaa kulukorvauksia toiminimi yritykseltään, mutta se pystyy vastaavasti vähentämään auton todelliset kulut, kuten polttoaine, vakuutukset, huollot ja niin edelleen, koska auton katsotaan kuuluvan yrityksen varoihin. Tämä johtuu siitä, että autolla ajetaan yli 50 % ajoista työajoa. Kaikki yksityisajot lisäävät tässä tapauksessa elinkeinotuloa. Päiväraha korvausta saa verotuksessa vähentää palkansaajan päivärahan suuruisen määrän.

Kommandiittiyhtiö on henkilöyhtiö. Kommandiittiyhtiössä yrittäjälle maksetaan ansiotuloa sekä pääomatuloa, joista yrittäjä maksaa verot. Esimerkkinä yritys on tehnyt tulosta 35000€ vuonna 2010 ja sen nettovarallisuus on ollut vuonna 2009 25000€. Näin ollen yrittäjää verotetaan pääomatuloina 20 % vuoden 2009 nettovarallisuudesta ja ansiotuloina verotetaan yritystulo – pääomatulo, kts. Taulukko 1. (Smkj, 2010)

Taulukko 1. Pääomatulon ja ansiotulon jakautuminen kommandiittiyhtiössä.

Yritystulo 2010	35000€
Vuoden 2009 nettovarallisuus	25000€
Pääomatulo= 20 % * 25000€	5000€
Ansiotulo = 35000€ - 5000€	30000€

Yrittäjä maksaa siis veroa vuonna 2010, $5000€ * 28\% + 30000€ * \text{henkilökohtainen veroprosentti}$. Kommandiittiyhtiössä yrittäjä pystyy nostamaan kulukorvauksia, kuten kilometrikorvaus ja päiväraha, joita kauppaedustajalle kertyy runsaasti. Osakeyhtiössä yrittäjälle maksetaan palkkaa sekä pääomatuloja, joista yrittäjä itse maksaa verot. Osakeyhtiö maksaa myös omasta tuloksestaan veroa, joka on 26 % vuonna 2010. Osakeyhtiössä yrittäjä voi myös nostaa kulukorvauksia.

Case yrityksen yritysmuodoksi valittiin toiminimi, koska se on yksinkertaisempi verrattuna osakeyhtiöön ja kommandiittiyhtiöön, lisäksi toiminimi on vaivattomampi perustaa. Valintaan vaikutti myös Uusyrittäjäkeskuksen ja tilitoimistojen lausunnot ja opastus sekä kokoneiden itsenäisten kauppaedustajien kommentit. Auton käytöstä johtuvat kulut on kauppaedustajille isoin kuluerä, koska työtä pitää tehdä maantieteellisesti isolla alueella ja siten joutuu paljon matkustamaan. Taulukossa 2 on esitetty autosta tehtävät vähennyskelpoiset kulut toiminimessä.

Taulukko 2. Auton vähennyskelpoiset kulut toiminimessä.

Auton arvo	25 000 €
Poisto 25 %	6250
Työajoa km/vuosi	55000
Kulutus litraa / 100km	5,6
Polttoaineen hinta €	1,10
Polttoaine kulut	3388
Korjaus ja huoltokulut	1200
Julkiset maksut	680
Vakuutusmaksut	900
Vähennys kelpoiset kulut € / vuosi	12424,70

Kommandiittiyhtiössä yrittäjä saisi 55000 km työajoa 24750€ kilometrikorvausta vuodessa. Tällä summalla, kommandiittiyhtiön yrittäjän tulisi kattaa samat kulut kuin Taulukossa 2 on esitetty, lisäksi on huomioitava auton arvon alenema vuodessa, joka on melko suuri, koska kauppaedustaja ajaa paljon. Esimerkiksi uusi auto maksaa 25000€, kauppaedustaja ajaa sillä 4 vuotta 55000 km vuodessa, jolloin autoa vaihdettaessa taas uuteen sillä on jo ajettu 220000 km. Arvo on alentunut tuntuvasti ja sitä arvon alenemaa ei voi vähentää missään. Joten näiden perusteluiden valossa case-yritystä lähdettiin kehittämään eteenpäin. Seuraavana vaiheena olikin liiketoimintasuunnitelman laatiminen, sekä rahoitus- ja kustannussuunnitelmat. Starttirahaa varten tehtiin myös kannattavuusbudjetti (Liite 4). Kannattavuus budjetti laadittiin yhdessä Uusyrittäjäkeskuksen kanssa. Laskelma kertoo kuinka paljon case yrityksellä pitää olla laskutettavaa tuloa kuukaudessa, jotta yrittäjä saisi nostettua 2000€ kuukaudessa verojen jälkeen. Liitteen 4 laskelma kertoo samalla myös koko vuoden budjetin. Case yrityksen tulo on puhdasta katetta, koska yritys ei osta itselleen mitään tavaroita ja näin ollen ei myös laskuta näitä tavaroita, joiden osto- ja myyntihinnan erotus on kate. Tästä syystä yrityksellä ei ole mitään varastoimiskulujakaan.

Yrityksen tulo on provisioita myynneistä, joita yrittäjä on tehnyt kuukauden aikana. Case yrityksen tavoite on tuottaa omistajalleen vähintään 2000€ kuukaudessa puhdasta tuloa. Yrityksellä on kuluja, jotka jakautuvat kiinteisiin ja muuttuviin kuluihin, joita on arvioitu liitteessä 4. Yrittäjä tarvitsee liitteen mukaan, kohta A= käyttökate, 2893€ kuukaudessa tuloja bruttona, jolla saa katettua oman palkkansa, lainan lyhennyksen ja koron sekä henkilökohtaisen veron. Käyttökateen lisäksi yrityksen kuluja kasvattaa kiinteät kulut, kohta B= kiinteät kulut liitteessä 4. Kiinteät kulut, joihin kuuluvat esimerkiksi YEL- maksut, vakuutukset, kirjanpito, auton kulut ja markkinointi, ovat case yrityksessä 2301€ kuukaudessa. Kun kohdat A ja B liitteessä 4 lasketaan yhteen, saadaan myyntikatetarve, joka case tapauksessa on sama kuin liikevaihto, eli 5194€ kuukaudessa, koska yrityksellä ei ole tavarastoja. Tavarastot lisäävät myyntikatteen tarvetta. Myyntikatteeseen tulee lisätä arvonlisävero 23%, joka on case tapauksessa 1195€. Kokonaismyynnin tulee olla kuukaudessa 6388€ sisältäen arvonlisäveron 23%. Tästä syystä case yrityksen kuukausi laskituksen eli provisioiden summan sen hetkellä kulurakenteella on oltava vähintään 5666€ alv 0 % kuukaudessa 11 kuukauden aikana, koska yrittäjä pitää lomaa yhden kuukauden vuodesta. Työpäivän pituus on laskettu 8 tuntia per päivä.

3.1.3. Starttiraha

Starttiraha on aloittavalle yrittäjälle tarkoitettu avustus, että saa yritystoiminnan aloitettua ja tasapainotettua. Starttirahaa haettaessa on huomioitava, ettei yritystoiminta ole saanut alkaa ennen päätöstä tuesta.

Starttiraha on yrittäjän omaa veronalaista tuloa, jota varten kannattaa hakea verotoimistosta oma verokortti. Uusyrityskeskus avusti starttiraha asioissa ja sieltä sai paljon hyviä neuvoja asioiden hoidossa ja yhteistyökumppaneiden haussa ja valinnassa. Starttiraha hakemukseen tarvitaan ulkopuolisen lausunto yritystoiminnasta, joka käytännössä tarkoittaa Uusyrityskeskukseen lausuntoa. Starttiraha hakemuksen saa tulostettua internetistä Yritys-Suomen kotisivuilta, mutta case-yrityksen tapauksessa starttiraha hakemuksen tulosti Uusyrityskeskukseen toimihenkilö käynnin yhteydessä. Myös hakemuksen valmistelussa oli suuri apu Uusyrityskeskuksesta, he auttoivat liiketoimintasuunnitelman, rahoitussuunnitelman ja kustannusten suunnitelman teossa. Näitä suunnitelmia vaaditaan starttiraha hakemuksen liitteeksi.

Yritys- Suomen kotisivuilla www.yrityssuomi.fi on paljon informaatiota aloittavalle yrittäjälle ja sieltä löytyy myös liiketoimintasuunnitelmatyökalu, jolla voi liiketoimintasuunnitelman tehdä sähköisesti niin sanottuun valmiiseen pohjaan. Starttiraha päätöksen tultua, on tehtävä ilmoitus Patentti- ja rekisterihallintoon yritystoiminnan aloittamisesta. Sekä samalla kaavakkeella voi ilmoittautua myös arvonlisävero-, ennakkoperintä- ja kaupparekistereihin. Tämän Y3- kaavakkeen saa tulostettua Patentti- ja rekisterihallinnon kotisivuilta tai sen voi myös noutaa paikallisesta maistraatin palvelupisteestä. Valmiiksi täytetty kaavake palautetaan maistraattiin ja samalla kertaa suoritetaan viranomaismaksu, joka on tässä case-yrityksen tapauksessa 75 €.

Yrityksen nimeä mietittäessä kannattaa käydä katsomassa www.ytj.fi osoitteesta, onko miettimäsi yrityksen nimi jo käytössä tai onko miettimäsi nimi sotkettavissa jonkin toisen yrityksen nimeen. Kun jättää hakemuksen maistraattiin kannattaa tehdä yrityksen nimelle varalle vaihtoehdot, jos käy Patentti- ja rekisterihallituksen selvityksessä ilmi, ettei nimeä voida rekisteröidä.

3.1.4. Rahoitus

Ulkopuolisen rahoituksen suhteen tällainen yritystoiminta kuin tämän case yrityksen toiminta on, ei välttämättä tarvitse ulkopuolista rahoitusta. Tämä edellyttää yrittäjältä vähän säästöjä, sekä starttirahan. Case- yrityksen toiminnan aloitusta varten ei tarvittu muuta rahoitusta kuin starttiraha. Tähän vaikutti paljon se, ettei tarvinnut hankkia yritystoimintaa varten toimitiloja ym. kalustoa, koska toimistona toimi kotitoimisto ja muu kalusto oli jo olemassa, kuten tietokone, auto ja puhelin.

Suurin vaikuttava tekijä ulkopuolisen rahoituksen pois jättämiselle oli se, että yrittäjä uskoi ja osittain tiesi saavansa myyntiä sen verran heti alusta asti, että saisi itselleen toimeentuloa. Rahoituksella katetaan myös usean aloittavan yrittäjän oma palkka investointien lisäksi. Rahoitustarve selvitettiin rahoitussuunnitelmalla (Liite 3).

Liitteessä 3 olevassa rahoitussuunnitelmassa on laskettu kyseessä olevalle case yritykselle tarvittava rahoitus sisältäen yrittäjän oman tulon kahden kuukauden ajan. Vaikka case yrityksen tapauksessa rahoitusta ei tarvinnut, siitä huolimatta se kannattaa ottaa huomioon rahoitusta suunnitellessa. Rahoitussuunnitelma on laadittu Uusyrittäjäkeskuksessa käynnin yhteydessä lokakuussa 2009. Liitteessä 3 ilmenee arvioituna rahan tarve yhteensä, joka on 5230€. Rahan tarve yhteensä koostuu alussa tehtävistä investoinneista esimerkkeinä puhelin, atk- laitteet ja käyntikortit ja käyttöpääomaan kahden kuukauden ajalle esimerkkeinä yrittäjän oma palkka kahden kuukauden ajalle ja alkumainokset.

Kun investoinnit ja käyttöpääoman tarve oli tiedossa, piti miettiä mitkä ovat rahan lähteet kattamaan tämän rahan tarpeen. Vaihtoehtoina ovat omapääoma, vieraspääoma ja muu rahoitus. Omapääomaa oli käytössä 1000€ ja sen lisäksi oli jo olemassa atk-laitteet ja puhelin, joiden arvoksi laskettiin 500€. Vieraspääomaa tarvittiin laskelmien mukaan 4230€, mutta Uusyrittäjäkeskuksen asiantuntijan ohjeen mukaan haettavaksi lainen määräksi laitettiin 6000€, joka oli hieman yli laskelmien tuloksen. Laina rahan kanssa oli yrityksellä käytössä 8100€, josta vähennetään rahan tarve yhteensä eli 5230€, tulokseksi jää 2870€ kustannusylijäämistä, joka toimii turvana yllättävän tilanteen varalta. Muu rahoitus liitteessä 3 tarkoittaa esimerkiksi starttirahaa tai muita avustuksia.

3.2. Yritystoiminnan aloitus

Yritystoiminta alkoi 1.11.2010. Ensimmäisenä piti laittaa yrittäjän vakuutukset kuntoon, kuten tapaturmavakuutus. Lisäksi samalla ilmoitaudutaan yrittäjäneläkemaksun (YEL) piiriin, joka on pakollinen, jos työskentely ei tapahdu työ- tai virkasuhteessa. Muut edellytykset lain piiriin kuulumiseen ovat: vakuutettu on 18 - 67-vuotias, yritystoiminta on kestänyt neljä kuukautta ja arvioitu työtulo on vähintään 6 775,60 euroa vuodessa, vuonna 2010. Yritystoiminta alkuun oli oikeastaan erilaisten sopimusten tekoa, eikä varsinaiseen ydin toimintaan heti alussa päästy käsiksi. Edustussopimusta oli hiottu jo useamman kuukauden ajan erään eteläsuomalaisen tukkuliikkeen kanssa.

Edustussopimukseen kuuluva alue on Itä-Suomen lääni. Tämän tukkuliikkeen edustus on niin sanottu pääedustus ja pääedustuksen lisäksi kannattaa hankkia toinen edustus lisäedustukseksi. Tämä siksi, että yrityksen tulokseen se vaikuttaa monesti positiivisesti ja sitä kautta myös omaan kukkaraan. Lisäedustus kannattaa valita siten, että lisäedustuksen päämiehen tuotteita voit tarjota samoille asiakkaille kuin sen pääedustuksen tuotteita ja tietysti samalla alueella. Lisäedustus ei saa olla kilpaileva pääedustuksen kanssa, eli pääedustuksen tuotteita vastaavia kilpailevia tuotteita ei saa edustaa ja siitä sovitaan myös edustussopimuksessa. Esimerkiksi jos edustaa päämiehen lukuun valaisimia, silloin lisäedustuksena olisi ihanteellinen jokin päämies, joka tarjoaa lamppuja. Samalla, kun teet kaupan valaisimista, voit saada lisäkaupan lampuista. Ja kaikki tämä onnistuu niin sanotusti yhdellä ajolla, eli kaikki tapahtuu saman asiakkaan luona. Edustussopimus pitää tehdä kaikkien päämiesten kanssa.

Joten näiden kriteereiden valossa etsittiin lisäedustusta pääedustuksen rinnalle. Itsenäisten kauppaedustajien edustustarjouksista osa ilmoitetaan OY AGENTPROF. COM LTD: n kotisivulta, osa ilmoitetaan työvoimatoimiston kotisivuilla ja osa ilmoitetaan niin sanotusti puskaradiolla eli kauppaedustajien eräänlaisena sisäpiiritietona. Case yritykselle saatiin suullinen sopimus lisäedustuksesta erään turkulaisen päämiehen kanssa, ehtona oli se, että kirjallinen sopimus eteläsuomalaisen tukkuliikkeen kanssa syntyy. Tämän tukkuliikkeen kanssa oli asiat jo sovittu suullisesti, mutta kirjallinen sopimus puuttui. Jostakin syystä eteläsuomalaisesta tukkuliikkeestä ei kuulunut enää mitään, joten se päämies hylättiin ja alettiin etsiä uutta pääedustusta. Ja noin viikon aktiivisen sähköposti- ja puhelinkyselyn tuloksena oli tarjolla kaksi pääedustusta. Toinen oli Etelä-Suomesta ja toinen Keski-Suomesta ja

kummankin kanssa oli puhetta Itä-Suomen alueen edustuksesta. Kirjallista sopimusta ei tehty.

Aivan neuvotteluiden alkuvaiheessa, case yrityksen perustajalle tarjottiin työtä entisen työnantajan kilpailijalta. Koska entinen ala kiinnosti niin kovasti, työtarjoukseen tartuttiin ja yritystoiminta laitettiin niin sanotusti pöytälaatikkoon. Yritystoimintaa kesti noin 2,5 kuukautta, josta varsinaista aktiivista kenttätöitä tehtiin noin 2 viikkoa, mutta sinä aikana huomattiin, että kysyntää on case yrityksen yritystoiminnalle ja lisä huomiona ilmeni se, että varsinaista edustustyötä ei pidä aloittaa milloinkaan ennen kirjallista sopimusta. Case tapauksessa tehtiin se virhe, että luotettiin puheisiin. Kirjallinen sopimus jäi puuttumaan, koska toisen päämiehen edustajaa ei saatu kiinni kiireiden vuoksi. Koska kirjallista sopimusta ei saatu kahden viikon sisällä varsinaisesta kenttätöiden aloittamisesta, ilmoitettiin päämiehellä, että yhteistyömme katsotaan päättyneeksi ilman erillistä irtisanomista.

4. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on toimia oppaana kauppaedustusliiketoimintaa suunnittelevalle, joka on laadittu oikean kauppaedustusliikkeen perustamista hyödyntäen.

Opinnäytetyön tarkoitus on antaa ohjeita ja vinkkejä yritysmuodon valinnan, päämiesten valinnan, tuotteiden valinnan ja asiakasryhmien valinnan muodossa. Itsenäisille myyntiedustajille on saatavilla hyvin vähän tietoja ja neuvoja kirjallisessa muodossa ja siitä syystä tämän työn tekeminen on nähty tarpeelliseksi ja tärkeäksi.

Itsenäisiä myyntiedustajia on Suomessa melko runsaasti ja itsenäiseksi myyntiedustusyrittäjiksi aikovia on varmasti myös paljon. Tällaista yritystoimintaa aikovalla on paljon asioita mietittävänä ja tämän opinnäytetyön tarkoituksena on opastaa ja aukaista näitä kysymyksiä käytännön kannalta ajateltuna. Työn taustalla on selkeiden ohjeiden ja osaksi myös tiedon puute. Tämä opas on kirjoitettu omasta käytännön kokemuksesta myyntiedustajan työstä sekä myyntiedustusliikkeen käytännön aloittamisesta ja toimimisesta itsenäisenä myyntiedustajana. Opasta voi soveltaa kaikille aloille, joissa on mahdollista toimia itsenäisenä yrittäjänä myyntiedustustehtävissä.

Teoria osuus perustuu yritystoiminnan kirjallisuuteen ja Internetin lähteisiin. Teoria osuudessa on käsitelty yritystoimintaa ja yritysmuotoja teoriassa. Yrityksiin ja yrittämiseen kohdistuu myös paljon muita asioita, jotka pitää huomioida yritystä perustettaessa. Ensin tulee valita yritysmuoto, joka toimii parhaiten oman yrityksen tarpeisiin nähden. Yritysmuotoa valitessa tulee laskea oman yritystoiminnan kannattavuutta ja rahoitustarpeita sekä huomioida näissä laskelmissa myös verotus. Starttiraha avustaa yritystoiminnan alussa ja sitä haetaan Uusyrityskeskukseen avustuksella Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukselta (ELY-Keskus). Starttirahan saamisen edellytyksenä on että yritystä ei ole vielä perustettu Patentti ja rekisterikeskukseen.

Kauppaedustusliiketoimintaa suunnittelevan pitää tietää ennen kuin yritystä kannattaa varsinaisesti perustaa, että mitä tuotteita on aikomuksena alkaa edustamaan, millä alueella edustaa ja mitkä yritykset ovat sopivia päämiehiä. Lisäksi onko asiakaskunta alueella jo tuttua ja arvioida realistisesti myynti, josta saa laskettua sitten oman provision, joka määräytyy edustussopimuksessa.

Edustussopimus määrittelee itsenäisen myyntiedustajan ja päämiehen vastuut ja velvollisuudet, jotka ovat säädetty kauppaedustuslaissa KeL. Edustussopimusta ei ole pakko tehdä kirjallisena, mutta on varmasti kannattava tehdä sopimus kirjallisena, koska näin välttyy monelta ongelmalta. Edustussopimus asioissa kannattaa kääntyä ammattilaisten apuun, jos jotain ei itse ymmärrä.

Case yritys, joka oli tutkimuksen kohteena, oli jo jonkin aikaa ollut ajatuksena perustajan mielessä. Kun tuli tilanne, että työt loppuivat edellisen työnantajan palveluksessa, suunnitelma muuttui ideaksi, joka taas muuttui oikeaksi yritykseksi. Ennen varsinaista yrityksen perustamista tehtiin Starttirahahakemus, jolla saatiin apua yritystoiminnan alkuvaiheessa.

Yrityksen toimiala määräytyi yrittäjän oman työkokemuksen ja ammattitaidon kautta. Yrittäjä tunsi monia päämiesyrityksiä, joiden kanssa aloitettiin miettimään yhteistyötä. Samoin asiakaskunta oli entuudestaan hyvin tuttu, yritystoimintaa suunnitellessa oli tiedossa asiakaskunnan ostokäyttäytyminen ja ostopotentiaali. Joten oli helpompaa arvioida myyntitaso, jolla yrittäjä tulisi toimeen.

Varsinainen yritystoiminta jäi varsin lyhyeksi. Yrittäjää kysyttiin töihin vähän yritystoiminnan aloittamisen jälkeen ja kyseessä oli yritys, jonka toiminta ja ala olivat yrittäjälle varsin tuttuja. Joten päätös oli helppo tehdä ja lähteä töihin, koska yritys toiminta oli vasta niin alussa.

Kauppaedustus yritystoiminta on helppo aloittaa eikä siihen vaadita suuria summia rahaa, että pääsee varsinaiseen työhön käsiksi. Tällaisessa yritystoiminnassa on vaikeaa löytää luotettavat ja reilut päämiehet, joita edustaa. Edustussopimus asioissa saa aina apua lakimiehiltä ja – naisilta Mot Oy:n kautta. Itsenäisenä edustajana toimivan kannattaa liittyä Myynnin ja markkinoinnin yrittäjien (MMY) jäseneksi, koska sieltä kautta saa jäsenetuna MOT Oy:n palveluksia ja paljon muita hyviä jäsenetuja aina koulutuksesta uusiin kontakteihin. Case yritys tapauksessa kysyttiin edustussopimuksesta kaksi kohtaa, jotka mietityttivät ja haluttiin varmistus lakiasiantuntijalta. Heidän toiminta oli erittäin ammattitaitoista ja asiantuntevaa.

Yrittäjän kannattaa turvata itsensä hyvin vakuutuksilla ja ehdottomasti liittymällä yrittäjien työttömyyskassaan esimerkiksi Ammatinharjoittajien ja yrittäjien työttömyyskassa (AYT) tai Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa (SYT).

Uusyrityskeskus oli myös isona apuna yritystoiminnan aloituksessa ja asiakirjojen ja erilais-
ten laskelmien ja yhteistyökumppaneiden etsimisessä, kuten tilitoimisto ja niin edelleen.
Heidän toiminnastaan tässä tapauksessa tuli hieman sellainen olo, että Uusyrityskeskus hie-
man hoputti liikaa yritystoiminnan aloitusta. Muuten heidän toimintansa oli erittäin laadu-
kasta ja neuvonta oli selkeää.

Case yritys opetti yrittäjälle paljon sopimusneuvottelutekniikkaa ja kyky tunnistaa hyviä
päämiehiä parani huomattavasti. Neuvottelutekniikka yleensä on hyvä osata, että pystyy
tekemään itselleen parhaan mahdollisen sopimuksen päämiehen kanssa. Yrittäjän toimiessa
huomasi miten tärkeitä eri yhteistyökumppanit ovat. Esimerkkinä kirjanpito, jos aikoo ostaa
kirjanpitopalvelut, siinä ei kannata aina miettiä sitä halvinta vaihtoehtoa, vaan pitää miettiä
kenellä on paras ammattitaito hoitaa yrityksesi kirjanpito. Hyvä tilitoimisto auttaa paljon
yritystoiminnan kehittämisessä. Kokemuksena case yrityksen kaltainen yritystoiminta oli
positiivinen, jos tilanne sen vaatii, yritystoiminta aloitetaan uudelleen.

LÄHTEET

Kivimaa T. 2002

Minustako menestyvä myyntiedustaja- Miksi ei?. Auxilior. Hämeenlinna

Keskuskauppakamari 2008

Yrityksen perustajan opas. Keskuskauppakamarin palvelut. Helsinki

Holopainen T. & Levonen A-L. 2008

Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. Edita Publishing. Helsinki.

Verotieto-opas (on line)

https://www.smkj.fi/portaali/fi/tyo_ura/verotieto/2010/VEROTIETO_2010.pdf

luettu 15.10.2010

Suomen Ekonomiliitto 1993

Kauppaedustaja ja myyntimies, Painomerkki, Helsinki

Starttirahalla yrittäjäksi (on line)

http://www.mol.fi/mol/fi/99_pdf/fi/06_tyoministerio/06_julkaisut/05_esitteet/me3002s_starttiraha.pdf

luettu 15.10.2010

Elinkeinoharjoittajan perusilmoitus (on line)

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>

luettu 15.10.2010

E-conomic 2010 (on line)

<http://www.e-conomic.fi/kirjanpito-ohjelma/sanakirja/yksityinen-toiminimi>

luettu 14.10.2001

Laki24.fi 2010 (on line)

<http://www.laki24.fi/yrit-henkiloyhtiot-kommandiittiyhtio.html>

luettu 14.10.2010

Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä 8.5.1992/417

<http://mot.fi/mot/fi/lakiasioita/lait.php>

luettu 18.10.2010

Järvinen J. & Kivimaa T. 2010

Edustusliikkeen perustamiskurssi. MOT. Power Point esitys

LIITTEET

Liite 2

1

EDUSTUSSOPIMUS

(Laki kauppaedustajista ja myyntimiehistä 417/92)

SOPIMUKSEN OSAPUOLET

PÄÄMIES	Y-tunnus
KAUPPAEDUSTAJA	Henkilötunnus/Y-tunnus

KAUPPAEDUSTAJAN ASEMA

	Kyllä	Ei
- Kauppaedustaja on merkitty ennakkoperintärekisteriin	—	—
- Hankkii ostotarjouksia päämiehelle	—	—
- Päättää päämiestä sitovasti sopimuksista	—	—
- Aliedustajan käyttämisestä on sovittu seuraavaa:		
- Edustajan muista edustuksista on sovittu seuraavaa:		
- Kauppaedustajan oikeudesta siirtää tästä edustussopimuksesta johtuvat velvollisuudet ja oikeudet toiselle on sovittu seuraavaa:		
- Reklamaatiot: Kauppaedustaja voi ottaa vastaan päämiestä sitovasti reklamaatioita. Ilman erillistä valtuutusta ei kauppaedustaja ole kuitenkaan oikeutettu toimenpiteisiin reklamaation johdosta.		

SOPIMUKSEN PIIRIIN KUULUVAT TAVARAT

KAUPPAEDUSTAJAN TOIMINTA-ALUE JA/TAI ASIAKASPIIRI

Liite 3

1. Investointi- ja rahoituslaskelma		Päiväys:	#####
Asiakkaan omaan käyttöön. © Helsingin Uusyrityspalvelu ry 2005			
Henkilön Nimi:	Case yritys		
RAHAN TARVE	Toimiala: Myyntiedustus		
Investoinnit			
Aineettomat hyödykkeet	perustamismenot		330
	muut <i>ohjelmisto</i>		200
Koneet ja kalusto	atk		0
	hankittavat tuotantovälineet		0
	apporttisuus	0	0
	auto		0
	kalusteet		0
	puhelin/fax/Internet		0
	kone- ja laite asennukset		0
	toimitilan kunnostus		0
Liikeirtaimisto	toimistotarvikkeet		100
	muut laitteet	-	0
Käyttöpääoma 2 kk	alkumainonta/esitteet		200
Toimitilakulut	vuokra ja takuuvuokra		0
Laitekulut	laitevuokrat/leasing		0
Palkat	henkilöstökulut		0
	yrittäjän oma toimeentulo		4000
Vaihto- ja	alkuvarasto		0
Rahoitusomaisuus	kassa		400
RAHAN TARVE YHTEENSÄ			5230
RAHAN LÄHTEET			
Omapääoma	osakepääoma		0
	omat rahasisjoitukset		1000
	omat tuotantovälineet ja tarvikkeet		500
	muut	-	0
Lainapääoma	osakaslaina		0
	pankkilaina		0
	Finnvera		6000
	muut		0
	lainat tavarantoimittajilta		0
Muu rahoitus	<i>starttiraha</i>		600
Kustannusylitysvara			2870
RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ			8100

Liite 4

2. Kannattavuuslaskelma						Päiväys:	14.11.2010		
<i>Asiakkaan omaan käyttöön. © Helsingin Uusyrityspalvelu ry 2005</i>									
Henkilön Nimi:		Case yritys							
Yritysmuoto:		YEH tai Tmi		Yrittäjien lkm		1			
						Kuukaudessa	Vuodessa		
=TAVOITETULOS(Netto)						2 000	24 000		
+Lainojen lyhennys		Laina-aika	5 v	määrä	6 000	100	1 200		
=TULOT VEROJEN JÄLKEEN						2 100	25 200		
+Henkilöverotus(valtio+kunta)					27 %	773	9 273		
=RAHOITUSTARVE(Br.tulot)						2 873	34 473		
+Yrityslainojen korot		Korko	4 %			20	240		
A =KÄYTTÖKATETARVE						2 893	34 713		
+Kiinteät kulut:(ilman ALV)									
-YEL %	21,4	Vuositulo	24 000	Ale%	25	321	3 852		
-muut vakuutukset						100	1 200		
-työntekijöiden palkat						0	0		
-palkkojen sivukustannukset %					50 %	0	0		
-toimitilakulut						0	0		
-leasingmaksut						0	0		
-viestintäkulut: lankapuhelin, gsm, internet						150	1 800		
-kirjanpito, vuosilintarkastus, tilinpäätös ja veroilmoitus						150	1 800		
-toimistokulut						30	360		
-matka- ja autokulut, päivärahat						1 200	14 400		
-markkinointi						200	2 400		
-koulutus, ammattikirjallisuus, lehdet						100	1 200		
-korjaukset						0	0		
-yrittäjän työttömyyskassamaksu						20	240		
-muut kulut						30	360		
B =KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ						2 301	27 612		
A+B =MYNTIKATETARVE						5 194	62 325		
+Ostot(ilman ALV)		my-kate	0 %		0 EUR	0	0		
=LIIKEVAIHTO						5 194	62 325		
-muut nettotulot						0	0		
+Arvonlisävero %					23 %	1 195	14 335		
=KOKONAISMYNTI/-LASKUTUS						6 388	76 660		
						Veroton	Sis. ALV.		
Kuukausilaskutustavoite			kuukausien määrä / v	11		5 666	6 969		
Päivälaskutustavoite			pv/kk	20		283	348		
Tuntilaskutustavoite			tuntia/pv	8		35	44		