



SAVONIA

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
YHTEISKUNTATIETEIDEN, LIIKETALOUDEN JA HALLINNON ALA

ALOITTAVAN PUHETERA- PIAYRITYKSEN LIIKETOI- MINTASUUNNITELMA

TEKIJÄ: Charlotta Elo

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala			
Koulutusohjelma/Tutkinto-ohjelma Liiketalouden tutkinto-ohjelma			
Työn tekijä Charlotta Elo			
Työn nimi Aloittavan puheterapiayrityksen liiketoimintasuunnitelma			
Päiväys	30.11.2020	Sivumäärä/Liitteet	30/0
Ohjaaja(t) Kai Selander, Salla Willman			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) -			
Tiivistelmä			
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli luoda liiketoimintasuunnitelma aloittavalle puheterapiayritykselle. Työ käsittelee puheterapiaa Suomessa ja on kohdistettu erityisesti yrittäjinä toimiville puheterapeuteille. Opinnäytetyön tavoitteena on sisältää ajankohtaista tietoa sosiaali- ja terveysalan yrittäjänä toimimisesta sekä toimia ohje- nuorana osakeyhtiötä perustavalle terveydenhuollon ammattilaiselle.</p> <p>Opinnäytetyöllä ei ollut erillistä toimeksiantajaa, vaan tekijän tavoitteena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma ensisijaisesti tulevaa yrittäjyyttä varten. Yrityksen perustamisajankohdaksi on suunniteltu vuotta 2024 ja sen sijainniksi Tamperetta.</p> <p>Tutkimusmenetelmänä opinnäytetyössä käytettiin laadullista tutkimusmenetelmää. Teorialähteinä käytettiin kirjallisuutta, liiketoimintasuunnitelmamalleja ja Internet-lähteitä. Puheterapiayrityksen toimintaan liittyviin osioihin hyödynnettiin yrittäjän tietoja ja kokemusta alasta. Liiketoimintasuunnitelman sisältö valikoitiin hyödyttämään juuri puheterapiapalveluita tarjoavaa yrittäjää ja yritystä. Se sisältää muun muassa palvelukuvauksen, SWOT-analyysin aloittavalle yritykselle sekä rahoituslaskelman ja tulossuunnitelman. Liiketoimintasuunnitelmaa varten perehdyttiin muun muassa toimialaan, kilpailutilanteeseen, verotukseen, vakuutuksiin ja muihin aloittavan yrittäjän kannalta olennaisiin seikkoihin.</p> <p>Opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelman perusteella puheterapiayritys voitaisiin perustaa heti, kun yrittäjä on saanut vaaditun tutkinnon suoritettua ja Valviran hyväksynnän laillistetuksi puheterapeutiksi. Yrityksen perustaminen ei vaadi suuria rahallisia investointeja. Tämä yhdessä positiivisen työllisyystilanteen kanssa madaltaa kynnystä perustaa yritys. Kun yrityksen perustaminen on ajankohtaista, tulee vielä päivittää laskelmat ja tarkastella markkina-tilannetta sekä ottaa alueelliset erot huomioon.</p>			
Avainsanat Yrittäjyys, puheterapia, logopedia, osakeyhtiö, liiketoimintasuunnitelma, liiketoiminta			

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business Administration			
Author Charlotta Elo			
Title of Thesis Business Plan for a Starting Speech Therapy Company			
Date	30 November 2020	Pages/Appendices	30/0
Supervisor(s) Kai Selander, Salla Willman			
Client Organisation /Partners -			
<p>Abstract</p> <p>The objective of this thesis was to create a business plan for a starting speech therapy company. This thesis deals with speech therapy in Finland and is targeted especially to those speech therapists who are self-employed. The aim of this thesis was to give current information on working as an entrepreneur in health care and social services and to guide a health care professional setting up a joint-stock company.</p> <p>This thesis was not commissioned by a client organization because the objective was to develop a business plan primarily for the author's upcoming enterprise, which would be started in 2024 in Tampere.</p> <p>In this thesis qualitative research methods were used. The theory sources used include literature, business plan models and internet sources. The content of the business plan was chosen to benefit an entrepreneur and enterprise that provide speech therapy services. The plan consists of, for example, a service description, SWOT analysis for a starting enterprise, funds flow statement and plan of profits. To create the plan, the author explored, among other things, the industry, competitive conditions, taxation and insurance.</p> <p>The business plan created in the thesis enables the author to found a speech therapy enterprise when she has finished the required degree and has been granted the right to practice as a professional by Valvira. Starting the business does not require a large amount of investment. That together with good employment situation lowers the threshold to start a business. When starting the company is topical, the calculations should be updated, and the business environment examined. Regional differences should also be considered.</p>			
<p>Keywords Entrepreneurship, speech therapy, logopedics, limited company, business plan, business</p>			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
2	PUHETERAPIA.....	7
2.1	Puheterapeutin koulutus Suomessa	7
2.2	Puheterapia Suomessa julkisella ja yksityisellä sektorilla.....	7
2.3	Puheterapia liiketoiminnan näkökulmasta	8
3	YRITYKSEN PERUSTAMINEN JA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	9
3.1	Yrityksen perustaminen.....	9
3.2	Yritysmuodot	9
3.2.1	Osakeyhtiön perustaminen.....	11
3.3	Liiketoimintasuunnitelman sisältö ja merkitys.....	12
4	ALOITTAVAN PUHETERAPIAYRITYKSEN LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU	13
4.1	Yrittäjä.....	13
4.2	Yritysmuodon valinta	13
4.3	Liikeidea.....	13
4.4	Palvelu.....	14
4.5	Asiakkaat ja kilpailutilanne.....	15
4.6	Markkinointi.....	16
4.7	SWOT	17
4.8	Rahoitus.....	17
4.9	Kannattavuus ja tuloslaskelma	20
5	JOHTOPÄÄTÖKSET	22
5.1	Kannattavuuden arviointi	22
5.2	Puheterapiayrittäjän tulevaisuus.....	22
6	POHDINTA.....	24
6.1	Kehitysideoita Suomen puheterapeuttilanteeseen	24
6.2	Puheterapeuttiyrittäjän mahdollisuudet ja haasteet	24
6.3	Jatkotutkimusehdotukset.....	25
6.4	Oman oppimisen arviointi.....	26
	LÄHDELUETTELO.....	27

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma aloittavalle puheterapiayritykselle. Olen tehnyt tämän työn ajatellen omaa tulevaisuuttani yrittäjänä. Tavoitteenani on valmistua Tampereen Yliopistosta filosofian maisteriksi, pääaineenani logopedia vuonna 2023. Valmistumisen jälkeen minun on tarkoitus perustaa osakeyhtiö ja aloittaa puheterapeutin työt yrittäjänä. Tässä työssä perehdyn erityisesti niihin asioihin, joita tulisi ottaa huomioon, kun perustetaan sosiaali- ja terveysalan yritystä.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Tämän tutkimusmenetelmän yleisimpiä aineistonkeruumenetelmiä ovat muun muassa haastattelu ja erilaisista dokumenteista koottu tieto (Tuomi & Sarajärvi, 2018). Tässä työssä olen koonnut tietoa laajasti eri teorialähteistä. Opinnäytetyöllä ei ole erillistä toimeksiantajaa. Työn aihe valikoitui oman kiinnostukseni sekä opiskelemani alan pohjalta. Halusin tehdä työn, josta voisin itse hyötyä, mutta mistä voisi olla hyötyä myös kollegoilleni tulevaisuudessa.

Suomessa on kattava sosiaali- ja terveydenhuoltojärjestelmä, jota hallitus ylläpitää. Siihen kuuluu esimerkiksi kunnalliset päiväkodit sekä arvostetut äitiys- ja lapsineuvolat, jotka huolehtivat naisista raskauden aikana sekä lasten vuosittaisista terveystarkastuksista kouluikään saakka. Kouluissa terveystarkastuksista vastaa kouluterveydenhuolto, joka on myös osa kunnallista terveydenhuoltoa. Osana terveystarkastuksia sairaanhoitaja arvioi lapsen puheen ja kielen kehitystä puheterapeuttien kehittämien seulontamenetelmien avulla. Mikäli sairaanhoitaja huomaa kehityksessä poikkeuksia, puheterapeutti tekee lapselle perusteellisen puheen ja kielen arvioinnin. Huoli lapsen puheen ja kielen kehityksestä voi nousta myös vanhempien tai päiväkodin suunnalta. Tällöinkin lapsi voi päästä puheterapeutin arvioon. Puheterapia on perheelle ilmaista, kun puheterapeutti on päättänyt sen tarpeesta ja lääkäri on vahvistanut päätöksen. Suomessa ei kuitenkaan ole tällä hetkellä riittävästi puheterapeutteja tarpeeseen nähden, mikä tarkoittaa sitä, että kaikki eivät saa tarvitsemaansa arviointia ja terapiaa silloin, kun he siitä eniten hyötyisivät. (Klippi & Launonen, 2008, s. 4)

Tarve puheterapialle voi nousta myös aikuisiällä esimerkiksi aivoverenkiertohäiriön seurauksena (Aivoliitto, 2020). Aivoverenkiertohäiriöön sairastuu Suomessa vuosittain noin 14 000 henkilöä, joista noin neljäsosa on työikäisiä (Terveyskylä, 2019). Häiriön seurauksena voi ilmetä puheen ja kielen häiriöitä, kuten afasiaa eli aikuisiän kielellistä häiriötä, joita voidaan kuntouttaa puheterapian avulla (Aivoliitto, 2020). Puheterapia on myös osa aivovammojen kuntoutusta. Aivovamma voi syntyä kelle tahansa esimerkiksi kaatumisen seurauksena. Puheterapeutin vastuualueena aivovamman kuntoutuksessa on etenkin potilaan kielellinen ilmaisu, ymmärtäminen sekä nieleminen. (Terveyskylä, 2019)

Vuonna 2018 Suomessa on ollut 286 042 yritystä (Yrittäjät, 2020). Yksinyrittäjyys on voimakkaassa kasvussa Suomessa, ja nykyään yrittäjistä noin kaksi kolmasosaa on yksinyrittäjiä (Yrittäjät, ei pvm).

Yrityksen perustamiseen vaikuttavia tekijöitä on useita. Lehti, Rope ja Pyykkö (2007, ss. 39-46) tiivistävät nämä tekijät neljään pääkohtaan, jotka ovat henkilökohtainen tilanneikkuna, yhteiskunnan tilanneikkuna, markkina-/mahdollisuusikkuna sekä henkilökohtaiset ominaisuudet ja taustat. Henkilökohtaisiin ominaisuuksiin ja taustatekijöihin vaikuttaa muun muassa henkilön ikä, koulutus, työkokemus, persoonallisuuspiirteet sekä asennemaailma. Toisaalta henkilökohtaiseen tilanneikkunaan vaikuttaa myös yrittäjyyttä pohtivan perhetilanne sekä taloudellinen tilanne. Mahdollisuusikkunan määrittelee sen hetkiset markkinat. Jos tietylle palvelulle/tuotteelle herää kysyntää, voi yrittäjäksi tähtävä nähdä siinä mahdollisuuden. Markkinamahdollisuudet voivat toimia siis rohkaisevana tekijänä yrityksen perustamiselle, mutta ovat harvemmin ainoa syy perustaa yritys. Luonnollisesti yrityksen perustamiseen vaikuttaa myös vallitseva yhteiskunnan tilanne. Yhteiskunnan tilannetta tulisi pohtia esimerkiksi työllisyystilanteen, taloudellisen tilanteen sekä arvoilanteen kannalta. (Lehti;Rope;& Pyykkö, 2007, ss. 39-46) Esimerkiksi nyt vuonna 2020 COVID-19-viruksen aiheuttaman pandemian vaikutukset tulisi ottaa tarkasti huomioon yritystä perustettaessa.

Yrityksen perustamisvaiheessa olennaista on kunnollinen suunnittelu. Yksi, yleinen, tapa suunnitella on tehdä yritykselle liiketoimintasuunnitelma, joka sisältää sen toiminnan kannalta hyödyllistä tietoa niin yrittäjälle itselleen, kun hänen sidosryhmilleen (Peltola, 2015, s. 42). Liiketoimintasuunnitelmalleja on olemassa lukuisia. Se voi sisältää muun muassa tietoa yrittäjän taustasta, markkinoista ja kilpailijoista sekä laskelmia, jotka kiinnostavat erityisesti yrityksen rahoittajia. Tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelman rakenne on valittu sopimaan aloittavan puheterapiayrityksen liiketoimintasuunnitelmaksi.

Opinnäytetyöni sisältää teoriaa puheterapiasta sekä yrittäjyydestä ja liiketoimintasuunnitelmasta. Työssä kerron lyhyesti yleisesti yrityksen perustamisesta sekä eri yritysmuodoista, ja sitten vielä tarkemmin osakeyhtiön perustamisesta. Perehdyn osakeyhtiön perustamiseen, sillä työn liiketoimintasuunnitelma on tehty osakeyhtiömuotoiselle yritykselle. Neljäs kappale on varsinainen liiketoimintasuunnitelma, joka on työn ydin. Lopuksi pohdin kehitysideoita Suomen puheterapeuttitilanteeseen, puheterapeuttiyrittäjän mahdollisuuksia ja haasteita sekä jatkotutkimusideoita.

Työn tarkoituksena on kehittää ja arvioida puheterapiayrityksen liikeideaa. On tärkeää selvittää, onko liikeidea kannattava sekä minkälaisen rahoituksen sen toteuttaminen vaatii. Työssä pohditaan myös alan markkinatilannetta sekä yrityksen perustamiseen liittyviä uhkia ja mahdollisuuksia SWOT-analyysin avulla.

2 PUHETERAPIA

Puheterapia on lääkinällistä kuntoutusta ja osa sosiaali- ja terveyspalveluita. Sen tavoitteena on tutkia ja kuntouttaa puheen ja kielen häiriöitä sekä myös ennaltaehkäistä niitä. Laajemmin sanottuna puheterapia on kaikenlaisten vuorovaikutuksen ja kommunikaation ongelmien kuntouttamista. Usein puheterapiassa puheterapeutti työskentelee kahden kesken asiakkaan kanssa, mutta asiakkaan perheen ja lähiympäristön kanssa työskentely on kuitenkin myös todella suuressa roolissa. Puheterapiassa asiakkaan ja hänen lähiympäristönsä osallistumisella ja motivaatiolla on usein suora yhteys terapian hyötyyn ja onnistumiseen. Puheterapeutti tekee paljon yhteistyötä myös esimerkiksi päivähoidon tai koulun henkilökunnan kanssa, jotta asiakkaan kuntoutuminen olisi mahdollisimman tehokasta. (Helsingin kaupunki, 2019)

Moniammatillinen yhteistyö on nykyään suuressa roolissa koko sosiaali- ja terveysalalla. Myös puheterapeutti kuuluu usein osaksi moniammatillista tiimiä, jossa voi hänen lisäkseen työskennellä esimerkiksi lääkäri, psykologi ja sosiaalityöntekijä. (Helsingin kaupunki, 2019)

2.1 Puheterapeutin koulutus Suomessa

Suomessa puheterapeutin koulutus tapahtuu yliopistossa. Tällä hetkellä puheterapeutiksi on mahdollista opiskella Helsingin, Oulun, Tampereen ja Turun yliopistoissa sekä Åbo Akademiassa. Vuoden 2021 syksystä lähtien logopediaa voi opiskella myös Itä-Suomen yliopistossa (Itä-Suomen yliopisto, 2020). Koulutukseen hakee vuosittain paljon opiskelijoita, mikä kertoo kiinnostuksesta alaa kohtaan. Vuonna 2020 pelkästään Tampereen yliopistoon ensisijaisia hakijoita oli 406 (Tampereen yliopisto, 2020). Koulutuksesta valmistutaan filosofian maisteriksi pääaineena logopedia (KEHA-keskus, 2020). Opinnot kestävät viisi vuotta ja koostuvat teoreettisista, kliinisistä ja menetelmäopinnoista sekä pro gradu-tutkielmasta. Tutkinnon suorittuaan henkilö voi hakea oikeutta työskennellä laillistettuna puheterapeutina Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirastosta (Valvira). Suomalaista puheterapian koulutusta pidetään todella korkealaatuisena niin Euroopan tasolla kuin maailmanlaajuisestikin. Vuonna 2007 puheterapeutteja on ollut Suomessa noin tuhat 5,3 miljoonan väkilukua kohden. (Klippi & Launonen, 2008, s. 5)

Logopedian alalle myönnettiin yhteensä 93 lisäaloituspaikkaa syksyllä 2020, jotka jaettiin Helsingin, Turun, Tampereen sekä Oulun yliopistojen kesken. Lisäaloituspaikkojen avulla olisi tarkoitus pyrkiä lieventämään puheterapeuttipulaa. (Opetus- ja kulttuuriministeriö, 2020) On kuitenkin huomioitava, että lisäaloituspaikkojen hyöty näkyy vasta viiden vuoden kuluttua niiden lisäämisestä koulutuksen keston vuoksi.

2.2 Puheterapia Suomessa julkisella ja yksityisellä sektorilla

Noin kaksi kolmasosaa suomalaisista puheterapeuteista työskentelee julkisen terveydenhuollon puolella (Huttunen; Paavola; & Suvanto, 2008, s. 20). Puheterapia kuuluu sekä perusterveydenhuollon

että erikoissairaanhoidon palveluihin. Perusterveydenhuollon puolella puheterapeutti ennaltaehkäisee, tutkii ja kuntouttaa aikuisten ja lasten puheen-, kielen ja kommunikaation sekä äänen häiriöitä. Lisäksi puheterapeutti voi perusterveydenhuollossa arvioida ja kuntouttaa lasten ja aikuisten syömis- ja nielemistoimintoja. (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2020)

Erikoissairaanhoidon puolella puheterapeutti voi työskennellä neurologian osastolla sekä korva-, puhe- ja äänihäiriöpoliklinikoilla ja -osastoilla. Erikoissairaanhoidossa puheterapeutin työ perustuu sairauden, vamman tai häiriön diagnosointiin ja kuntoutussuunnitelman tekemiseen. Puheterapeutti työskentelee moniammatillisen työryhmän jäsenenä. (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2020)

Puheterapeuteista on tällä hetkellä todella suuri pula lähes kaikkialla Suomessa. Suurin pula on Itä-Suomessa. (Tolvanen, 2019) Tämän takia perusterveydenhuolto ei pysty tarjoamaan riittävästi puheterapiapalveluita ja kunta joutuu ostamaan niitä ulkoisilta tahoilta, kuten yksityisiltä ammatinharjoittajilta tai puheterapiapalveluita tuottavilta yrityksiltä. Puheterapiakuntoutus voi olla myös Kelan järjestämää, jos henkilö täyttää vaativan lääkinnällisen kuntoutuksen vaatimat kriteerit. Tällöin erikoissairaanhoidon yksikkö tai terveyskeskus tekee kuntoutussuunnitelman ja Kela tekee sopimuksen yksityisen palveluntuottajan kanssa, joka lähtee toteuttamaan suunnitelmaa. (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2020) Puheterapiaan voi hakeutua myös kuka tahansa terapiaa tarvitseva yksityisesti tai vakuutuksen kautta.

2.3 Puheterapia liiketoiminnan näkökulmasta

Suomessa on ollut joulukuussa 2019 Valviran (Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto) rekisterissä 2092 työkäistä laillistettua puheterapeuttia. He voivat työskennellä niin kunnilla, valtiolla kuin yksityissektorilla tai ammatinharjoittajana. (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2020) Puheterapian toteutusmuotoja on yksilö- ja ryhmäterapia sekä puheterapeuttinen ohjaus ja neuvonta. Näiden lisäksi puheterapeutti on oman alansa asiantuntija ja voi toimia tiedottajana ja kouluttajana niin omassa organisaatiossaan kuin sen ulkopuolellakin. Esimerkiksi asiakkaan tarvitessa vaativaa lääkinnällistä kuntoutusta, terapia tapahtuu usein hänelle tutussa toimintaympäristössä, kuten päiväkodissa, koulussa tai kotona. Puheterapeutti voi työskennellä myös kolmannella sektorilla erilaisissa yhdistyksissä ja liitoissa. (Sellmann & Tykkyläinen, 2017, ss. 50-58)

Puheterapeuttiliiton vuonna 2019 tekemän palkkakyselyn mukaan kuntasektorilla työskentelevän puheterapeutin palkka on keskimäärin 3650 euroa. Yksityisellä sektorilla vastaava summa on noin 4000 euroa. Molemmilla sektoreilla palkoissa oli kuitenkin melko paljon hajontaa. Valitettavasti kyselyä ei tehty vielä ammatinharjoittajille tai yrittäjille, mutta liitto kertoo, että ensi vuonna kysely laajennetaan koskemaan myös heitä. Lisäksi kyselyyn on tarkoitus ottaa mukaan työhyvinvointiosio. (Piirto, 2020)

Terveyden- ja sairaanhoitopalvelujen myynti, kuten puheterapia, on arvonlisäverotonta. Puheterapiapalveluita voi toteuttaa vain ne henkilöt, jotka ovat Valviran laillistamia puheterapeutteja. Laki

Verohallinnosta (503/2010) 2 § 2 momentti on valtuutussännöksenä vero.fi-sivustolta löytyvälle Terveyden- ja sairaanhoidon arvonlisäverotus-ohjeelle (Verohallinto, 2019). Arvonlisävero-ohjeistuksen mukaan

Lääkinnälliseen kuntoutuksen osallistujat valitaan myös aina lääkärin tekemän arvion perusteella. Lääkinnällinen kuntoutuspalvelu on kokonaisuudessaan arvonlisäveroton terveyden- ja sairaanhoitopalvelu. Lääkinnällisen kuntoutuspalvelun myynnistä ei siten suoriteta arvonlisäveroa miltään osin. Arvonlisäverottomuuden edellytyksenä on, että lääkinnällisen kuntoutuspalvelun myyjällä on yksityisestä terveydenhuollosta annetun lain mukainen lupa lääkinnällisten kuntoutuspalvelujen tarjoamiseen. (Verohallinto, 2019)

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN JA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Seuraavaksi käsittelen yrityksen perustamista sekä kerron lyhyesti Suomessa käytössä olevista yritysmuodoista. Opinnäytetyössäni työstettävä liiketoimintasuunnitelma tehdään yritykselle, jonka yritysmuoto on osakeyhtiö, minkä takia syvennyn tarkemmin osakeyhtiön perustamiseen. Lisäksi kerron yleisesti liiketoimintasuunnitelman sisällöstä ja merkityksestä yritykselle.

3.1 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustaminen lähtee liikkeelle liikeideasta, joka testataan ja kirjataan. Tämän jälkeen luodaan liiketoimintasuunnitelma sekä valitaan yrityksen nimi ja yritysmuoto. Tässä vaiheessa on tärkeää myös selvittää, tarvitseeko yritys toimintaansa jonkin erityisen luvan tai tuleeko sen ilmoittaa toiminnastaan jollekin taholle. Seuraavaksi tulee hoitaa yrityksen rahoitusasiat sekä tehdä perustamisasiakirjat ja rekisteröidä yritys kaupparekisteriin ja Verohallinnon rekistereihin. Mikäli liiketoiminta vaatii erillisiä toimitiloja, on niiden etsiminen myös hyvä aloittaa viimeistään tässä vaiheessa. Lopuksi tulee muistaa ottaa yrittäjän eläkevakuutus sekä muut tarpeelliset vakuutukset. (Uusyrityskeskukset ry, 2020) Yrityksen perustamista varten voi tarvittaessa pyytää myös apua muun muassa Uusyrityskeskuksesta. He tarjoavat asiantuntija-apua ja keskustelukumppanin, jonka kanssa voi pohdita tulevaa yrittäjyyttä. (Uusyrityskeskus, ei pvm) Muutkin verkkosivut tarjoavat apua yrityksen perustamiseen, esimerkiksi Suomi.fi-sivustolta löytyy selkeä 12-vaiheinen yrityksen perustamispolku. Sen tarkoituksena on antaa tietoa pakollisista asioista, joista yritystä perustettaessa tulisi olla tietoinen. Ohjattu palvelupolku sisältää kysymyksiä esimerkiksi yritysmuodoista ja rahoituksesta. Polku päättyy muistilistaan, jonka sivusto on luonut tekijälle vastauksien perusteella, ja jota aloittava yrittäjä voi hyödyntää yritystä perustaessaan. (Suomi.fi, ei pvm)

3.2 Yritysmuodot

Tässä kappaleessa käydään lyhyesti läpi Suomessa aloittavalle yrittäjälle tarjolla olevat viisi yritysmuotoa. Suomessa uusia yrityksiä perustetaan vuodessa noin 30 000 kappaletta (Yritä.fi, 2020). Kerron ensin suosituimmista yritysmuodoista, toiminimestä sekä osakeyhtiöstä, ja sitten selkeästi harvemmin perustettavista kommandiittiyhtiöstä, avoimesta yhtiöstä ja osuuskunnasta.

Yksityisiä elinkeinoharjoittajia eli tutummin toiminimiä perustetaan vuosittain selkeästi eniten. Toiminimen suosio perustuu sen pyörittämisen helppouteen sekä kevyeen rakenteeseen. Toiminimen voi perustaa yksin. (Yritä.fi, 2020) Toiminimen perustaminen on ilmaista, mutta kaupparekisteriin ilmoittautuminen maksaa 60 euroa sähköisesti tehtynä ja 115 euroa paperi-ilmoituksella. Myös toiminimen toiminnan keskeyttäminen määräajaksi tai toistaiseksi on helppoa. Tästä yritysmuodosta löytyy kuitenkin huonojakin puolia. Toiminimen riskit ovat samalla yrittäjän henkilökohtaisia riskejä, sillä lakiteknisesti toiminimi ja yrittäjä ovat sama asia. Tämä tarkoittaa taloudellisen vastuun kasvua, sillä yrittäjä joutuu vastaamaan sitoumuksistaan tarvittaessa henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Yritä.fi, 2020)

Osakeyhtiö on Suomen yleisin yritysmuoto ja niitä perustetaan vuosittain yritysmuodoista toiseksi eniten heti toiminimen jälkeen. Toiminimiä siis perustetaan osakeyhtiöitä enemmän, mutta myös lopetetaan enemmän. (Yritä.fi, 2020) Osakeyhtiö jakautuu osakkeisiin, joiden mukaan määritetään yrityksen omistus pohja. Omistajat voivat omistaa eri määrän osakkeita ja omistussuhteen mukaan jakautuu myös päätäntävalta, velvollisuudet ja riskit. (Yritä.fi, 2020) Osakeyhtiö on omistajistaan erillinen oikeushenkilö, joka voi omistaa asioista tai ottaa velkaa. Osakkaat sijoittavat yritykseen omaa rahaansa osakepääomana ja vastaavat yrityksen veloista vain sijoittamansa pääoman verran. Osakepääoma ei ole enää 1.7.2019 alkaen ollut pakollinen. Ennen kyseistä päivämäärää vähimmäismäärä osakepääomalle oli 2500 euroa. Osakeyhtiön perustamiskulut ovat 275 euroa sähköisellä ilmoituksella tehtynä ja 380 euroa, mikä käytetään paperista ilmoitusta. Osakeyhtiön voi perustajia voi olla yksi tai useampi. (Yritä.fi, 2020)

Osakeyhtiön toiminta vaatii kahdenkertaista kirjanpitoa sekä tilinpäätöksen tekemistä. Se on myös yritysmuodoltaan byrokraattisempi vaihtoehto, sillä jokaisella osakeyhtiöllä tulee olla sen omistajien valitsema hallitus ja vähintään kerran vuodessa on pidettävä yhtiökokous. (Yritä.fi, 2020) Osakeyhtiö voi jakaa tekemäänsä voittoa osinkoina sen osakkaille tai mikäli osakas työskentelee yrityksessä, hän voi saada siltä myös palkkaa. Ennen osinkojen jakamista osakeyhtiön on maksettava tekemästään tuloksestaan veroa, joka on tällä hetkellä 20 prosenttia. (Peltola, 2015, ss. 75-76)

Seuraavia yritysmuotoja, avointa yhtiötä ja kommandiittiyhtiötä, perustetaan vuosittain lähes saman verran, noin 750 kappaletta. Nämä yritysmuodot ovat toiminimen jälkeen kevyimpiä, mutta ne eroavat toiminimestä siten, että niissä perustajia pitää olla vähintään kaksi. Sekä avoin yhtiö että kommandiittiyhtiö ovat henkilöyhtiöitä ja sen vuoksi niiden perustaminen ja pyörittäminen on yksinkertaisempaa kuin esimerkiksi osakeyhtiön. (Yritä.fi, 2020) Avointa yhtiötä tai kommandiittiyhtiötä perustettaessa luottamus toisiin perustajiin on olennaista, sillä molemmissa yritysmuodoissa vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa yrityksen sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Voiton ja tappion jakamisperusteista yhtiömiehet sopivat yhtiösopimuksessa. (Peltola, 2015, s. 75) Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että yksi perustajista toimii pelkästään sijoittajana, eikä osallistu yhtiön hallintoon tai ole henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön veloista (Yritä.fi, 2020). Näiden yritysmuotojen perustaminen tehdään paperisella ilmoituksella ja niiden perustamiskulut ovat 240 euroa. (Yritä.fi, 2020)

Osuuskunta eroaa muista yritysmuodoista, sillä se ei tavoittele taloudellista voittoa. Sen tavoitteena on tarjota etuja jäsenilleen. Usein osuuskunta ei ole ensimmäinen yritysmuoto, jota aloittava yrittäjä harkitsee, ja niitä perustetaan vuosittain yritysmuodoista vähiten. (Yritä.fi, 2020) Osuuskunnan voi perustaa yksi tai useampi henkilö, mutta myös esimerkiksi säätiö tai yhteisö. Osuuskunnan on oltava kaupparekisterissä, jotta se voi toimia. Sen perustaminen vaatii kirjallisen sopimuksen, johon kirjataan osuuskunnan säännöt, kuten osuusmaksun suuruus sekä toimiala. Jokaisella osuuskuntaan kuuluvalla jäsenellä on käytössään yksi ääni ja he ovat siten tasavertaisia keskenään. Jäsenten on maksettava osuusmaksu, jotta he voivat kuulua osuuskuntaan ja hyötyä sen tarjoamista eduista. (Peltola, 2015, ss. 72-73)

3.2.1 Osakeyhtiön perustaminen

Kerron tarkemmin osakeyhtiön perustamisvaiheista, sillä tässä työssä tekemäni liiketoimintasuunnitelma on kohdistettu osakeyhtiömuotoiselle yritykselle. Osakeyhtiön perustaminen lähtee liikkeelle perustamiskirjan laatimisesta, jossa mainitaan yhtiön perustajat, tietoa perustamiskokouksesta sekä ehdotus yhtiöjärjestykseksi. Yhtiöjärjestysehdotuksen pohjalta laaditaan sitten yhtiöjärjestys, joka sisältää yhtiön toiminimen, kotipaikan, toimialan, osakepääoman ja osakkeiden nimellisarvon. Lisäksi yhtiöjärjestyksestä tulee löytyä hallituksen jäsenten ja tilintarkastajien lukumäärä, toimikausi sekä yhtiön tilikausi. Yhtiöjärjestyksestä selviää myös yhtiökokoukseen liittyviä yksityiskohtia, kuten koollekutsumistapa ja siellä käsiteltävät asiat. (Peltola, 2015, ss. 70-72)

Tämän jälkeen merkitään osakkeiden hinta. Mikäli osakepääoma on jaettu useampaan osakkeeseen, on niiden oltava saman arvoisia. (Peltola, 2015, ss. 70-72) Osakeyhtiön perustaminen sähköisessä palvelussa edellyttää, että osakkaiden merkintähinta on nolla euroa (Patentti- ja rekisterihallitus & Verohallinto, ei pvm). Osakkeiden merkinnän jälkeen pidetään perustamiskokous, jossa päätetään yhtiön perustamisesta ja yhtiöjärjestyksen hyväksymisestä. Kokouksessa tulee valita yrityksen johto sekä yhtiölle hallitus ja sen puheenjohtaja. Puheenjohtaja on valittava, mikäli hallituksessa on vähintään kaksi varsinaista jäsentä. Hallitus valitsee yritykselle toimitusjohtajan. Jokaisesta yhtiökokouksesta on laadittava pöytäkirja. (Peltola, 2015, ss. 70-72) Osakeyhtiön voi perustaa myös yksin, jolloin yhtiön omistaja on hallituksen ainoa varsinainen jäsen. Tällöin hallitus tarvitsee kuitenkin yhden ulkopuolisen henkilön varajäseneksi. (Reinikainen, 2019) Osakeyhtiölle tulee valita tilintarkastaja, jos päättynyt tai sitä välittömästi edeltänyt tilikausi täyttää enemmän kuin yhden seuraavista vaatimuksista; "taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa, liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa tai palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä". (Patentti- ja rekisterihallitus, 2018)

Osakepääoman minimivaatimus 2500 euroa on poistunut lakimuutoksen myötä 1.7.2019. Näin ollen yrityksen osakepääoma voi olla nolla euroa, mikä onkin vaatimuksena sähköisesti perustettavalle osakeyhtiölle. (Patentti- ja rekisterihallitus, 2019) Jos osakepääoma maksetaan, tulee määrän olla yhtiön omistuksessa ennen sen rekisteröintiä. Maksu tapahtuu yrityksen pankkitilille. Lopuksi osakeyhtiö ilmoitetaan kaupparekisteriin. (Peltola, 2015, ss. 70-72) Perustamisilmoituksen kaupparekiste-

riin voi tehdä joko sähköisesti YTJ-palvelussa tai paperilomakkeella. Sähköinen ilmoitus on edullisempi (275€) kuin paperinen perustamisilmoitus (380€). (Patentti- ja rekisterihallitus & Verohallinto, ei pvm)

3.3 Liiketoimintasuunnitelman sisältö ja merkitys

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen dokumentti, jonka tarkoituksena on kuvata, mitä yritys aikoo tehdä ja kuinka suunnitellut asiat tehdään. Liiketoimintasuunnitelma tehdään usein aloittavalle yritykselle, mutta se on hyvä apukeino myös yrityksen kehittämiseen, sillä se kertoo, miten yritys aiokoo päästä nykytilanteesta tavoitteeseensa, esimerkiksi kolmen vuoden aikavälillä. Vaikka on olemassa paljon erilaisia liiketoimintamalleja, voidaan todeta, että on tiettyjä yrityksen menestyksen kannalta olennaisia asioita, joita liiketoimintasuunnitelmasta tulisi löytyä. (The Staff of Entrepreneur Media, 2015, ss. 3-4)

Liiketoimintasuunnitelman tulisi esitellä tapaa, jolla yritys aikoo operoida, sen päätavoitteita, budjetointia sekä päätavoitteiden eteen tehtäviä toimia ja investointeja. Lisäksi markkinointi on olennainen osa liiketoimintasuunnitelmaa. (Doyle, 2016) Liiketoimintasuunnitelma käsittelee mahdollisuuksia ja uhkia, joita yrityksen voidaan kuvitella tulevaisuudessa kohtaavan. Se ottaa huomioon myös kilpailijat sekä sisältää keinoja heidän päihittämiseensä. (Hesso, 2015, s. 10) Luonnollisesti suunnitelmasta tulee löytyä lisäksi myytävät tuotteet tai palvelut sekä tietoa yrityksen johdosta ja avaintyöntekijöistä. On tärkeää, että liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä käytetään faktatietoa, eikä perusteta suunnitelmaa tunteiden tai toiveiden varaan, jotta sen luotettavuuden taso pysyy korkeana. (The Staff of Entrepreneur Media, 2015, s. 4)

Liiketoimintasuunnitelmien pituus voi vaihdella todella paljon. Tyypillisesti pituus vaihtelee 15–25 sivun välillä, pienten yritysten kohdalla lyhyemmät, 5–10 sivun mittaiset suunnitelmat ovat yleisiä. Toisaalta suuret yritykset, jotka tarvitsevat paljon ulkopuolista rahoitusta, tekevät usein pidemmän, yksityiskohtaisen liiketoimintasuunnitelman sekä tiivistetyn version siitä mahdollisia esitelmiä varten. (The Staff of Entrepreneur Media, 2015, ss. 4-5) Liiketoimintasuunnitelmien sisältö voi vaihdella yrityksen tai liikeidean sekä suunnitelman käyttötarkoituksen mukaan. Toiset painottavat esimerkiksi laskelmia ja toiset yrittäjän ominaisuuksia tai markkinointia (Hesso, 2015, s. 12).

On useita tilanteita, jolloin liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen on ajankohtaista ja hyödyllistä. Liiketoimintasuunnitelman laatimisesta on hyötyä ainakin yrityksen perustamisvaiheessa, rahoitusta hakiessa, toimivan yrityksen strategiasuunnittelussa, vuosisuunnittelun yhteydessä sekä muutostilanteissa, kuten yrityksen laajentuessa (Ruuska;Karjalainen;& Johnsson, 2001, ss. 6-7). Yritys voi siis hyötyä liiketoimintasuunnitelmasta jatkuvasti, ja se onkin hyvä keino pysyä ajantasalla yrityksensä tilanteesta ja tulevista muutoksista.

4 ALOITTAVAN PUHETERAPIAYRITYKSEN LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

Tässä kappaleessa on varsinainen liiketoimintasuunnitelman sisältö. Opinnäytetyöni liiketoimintasuunnitelma sisältää mielestäni puheterapiayritykselle tärkeät aiheet; tiedot yrittäjistä, liikeideasta, palvelusta, asiakkaista ja kilpailutilanteesta sekä osion markkinoista, SWOT-analyysin ja kannattavuus- ja tuloslaskelmat.

Tämä liiketoimintasuunnitelma on suunniteltu opiskelijalle, joka valmistuu filosofian maisteriksi pääaineenaan logopedia viimeistään keväällä 2023. Valmistuttuaan oman yrityksen perustaminen on ajankohtaista. Tästä aloittavan puheterapiayrityksen liiketoimintasuunnitelmasta voi hänen lisäksään hyötyä kaikki puheterapeutit, jotka suunnittelevat osakeyhtiön perustamista.

4.1 Yrittäjä

Tämän puheterapiayrityksen perustavalla yrittäjällä on paljon kokemusta erilaisilta aloilta ja työpajoista, mutta yrittäjänä hän ei ole kuitenkaan aikaisemmin toiminut. Yritystä perustaessaan hän on Valviran laillistama puheterapeutti. Yhteiskuntatieteiden tutkinnon, pääaineenaan logopedia, hän on suorittanut Tampereen Yliopistossa vuosina 2018-2023. Tällöin hänellä on lisäksi ammattikorkeakoulututkinto Wellness-liiketalouden tradenomina, josta hän on saanut paljon tietotaitoa sekä harjoitteluiden myötä käytännön osaamista yrittäjänä toimimisesta sekä yrityksen liiketoiminnasta. Hän perustaa osakeyhtiön yksin. Vaadittuna varajäsenenä toimii henkilö hänen lähipiiristään.

4.2 Yritysmuodon valinta

Yrittäjä pohti toiminimen ja osakeyhtiön perustamisen välillä, mutta lopulta päätös osakeyhtiön perustamisesta oli melko selkeä. Tärkeimpänä syynä on se, että yrittäjää kiinnostaa laajentaa yritystään mahdollisesti tulevaisuudessa. Laajentuminen voisi tapahtua joko palkkaamalla työntekijöitä tai myymällä osakkeita ja siten kasvattamalla osakkaiden määrää. Toki yrittäjä voisi myös aloittaa toiminnilla ja myöhemmin vaihtaa yritysmuodon osakeyhtiöön, sillä se on nykyään melko nopeaa ja teknisesti helppoa (Hankivaara, 2019).

Osakeyhtiötä pidetään verotuksellisesti järkevänä vaihtoehtona, mikäli vuositulot ovat yli 60 000 euroa eikä kaikkien tulojen ottaminen ulos yrityksestä heti ole välttämätöntä (Hankivaara, 2019). Osakeyhtiö mahdollistaakin tarkemman verosuunnittelun ja sitä pidetään usein asiakkaiden silmissä uskottavampana yhtiömuotona kuin toiminimi. Toki osakeyhtiö vaatii hallinnollisesti enemmän kuin toiminimi. (Koivikko, 2019) Yrittäjä on päättänyt käyttää tilitoimistoa apuna niissä asioissa.

4.3 Liikeidea

Yritys tarjoaa puheterapiapalveluita Tampereen alueella erityisesti lapsille ja nuorille, joilla on oikeus Kelan järjestämään vaatimaan lääkinnälliseen kuntoutukseen tai maksusitoumus muun tahon, kuten kunnan tai sairaanhoitopiirin kanssa. Kelan luokittelun mukaan puheterapiaa voidaan vaativassa lää-

kinnällisessä kuntoutuksessa myöntää esimerkiksi lapselle, jolla on vaikea puheen tai kielen kehityksen erityisvaikeus; lapselle, jolla on sisäkorvaistute tai henkilölle, jolla on syömis- ja nielemishäiriö, joka aiheuttaa huomattavia vaikeuksia (KELA, 2020). Lisäksi kuka tahansa yksityinen henkilö tai yritys voi ostaa yritykseltä puheterapiapalveluita tai tulla puheterapiaan vakuutuksensa kautta.

Yritys tarjoaa puheterapiapalveluita, jotka pohjautuvat asiakkaalle tehtyyn kuntoutussuunnitelmaan. Jokaisella asiakkaalla on yksilölliset tavoitteet puheterapialle, jotka pyritään saavuttamaan erilaisten harjoitusten avulla. Yrityksen tavoitteena on saavuttaa imago, jossa juuri asiakkaan yksilöllisyys on keskiössä. Yritys perehtyy jokaisen asiakkaan tilanteeseen huolellisesti ja pyrkii aina löytämään hänelle sopivat harjoitteet. Yritys pyrkii jatkuvasti kasvattamaan materiaalipankkia ja keksimään uusia harjoiteideoita, jotta jokaisella asiakkaalla on mahdollisuus saavuttaa tavoitteensa ja kuntoutua mahdollisimman hyvin. Yrittäjä tutustuu aktiivisesti alan uusiin tutkimustuloksiin, kollegoidensa jakamiin ideoihin sekä lisäkoulutautuu, jotta hän pysyy jatkuvasti ajan tasalla alaan liittyvistä asioista ja pystyy siten tarjoamaan asiakkailleen parasta mahdollista puheterapiaa. Alla olevaan kuvioon (Kuvio 1) on tiivistetty yrityksen liikeidea kohti kenelle, mitä, imago ja miten avulla. Tämän liikeideamallin lähteenä on käytetty Selander Oy:n opetusvideota (2020).

<p>Kenelle:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Erityisesti lapsille ja nuorille, jotka ovat saaneet maksusitoumuksen puheterapiaan esimerkiksi Kelalta tai kunnalta -Maksusitoumuksen saaneille aikuisille -Itsemaksaville asiakkaille 	<p>Mitä?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Yksilöllistä ja tavoitteellista puheterapiaa Valviran laillistamalta puheterapeutilta
<p>Imago:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ammattitaitoisuus, luotettavuus -Yksilöllisyyden jatkuva huomioiminen -Laajan tehtävä- ja materiaalipankin aktiivinen hyödyntäminen 	<p>Miten?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Aktiivinen lisäkoulutautuminen ja tutkimustuloksiin perehtyminen -Yhteistyö kollegoiden kanssa -Olemalla luova ja aidosti kiinnostunut asiakkaan tilanteesta ja tavoitteiden saavuttamisesta

Kuvio 1. Aloittavan puheterapiayrityksen liikeideamalli

4.4 Palvelu

Yritys tarjoaa puheterapiapalveluita erityisesti lapsille ja nuorille. Terapiat toteutetaan joko asiakkaan kotona tai esimerkiksi päiväkodissa, koulussa tai sairaalassa. Yhden terapiakerran kesto on

yleensä joko 45 tai 60 minuuttia. Yritys osallistuu Kelan yksilöterapioiden toteuttavien palveluntuottajien tarjouskilpailuun, ja huolellisesti täytettyjen lomakkeiden sekä vaadittavien ehtojen täyttymisestä huolehdittaessa, voidaan olla melko luottavaisia siitä, että yritys tulee valituksi. Esimerkkinä kerrottakoon, että vuonna 2018 Kelan Läntisen vakuutuspiirin puheterapiaan kohdistuvia tarjouksia saatiin 85, joista valituksi tuli 81. Neljästä hylätystä tarjouksesta yksi ei täyttänyt tarjoajan soveltuvuudelle asetettuja vaatimuksia ja yksi tarjouksista oli tarjouspyynnön vastainen. (Kansaneläkelaitos, 2018) Mikäli yritys ei ensimmäisellä kerralla tulisi valituksi Kelan palveluntuottajaksi, otetaan vastaan enemmän muita kuin vaativan lääkinnällisen kuntoutuksen-kriteerit täyttäviä asiakkaita.

4.5 Asiakkaat ja kilpailutilanne

Yrityksen pääasiallisina asiakkaina tulevat olemaan henkilöt, jotka ovat oikeutettuja Kelan vaatimaan lääkinnälliseen kuntoutukseen tai ovat saaneet maksusitoumuksen muualta. Kela voi myöntää puheterapiaa sekä yksilö- että ryhmäterapiana tai samanaikaisesti molempina (KELA, 2020). Asiakas voi hakeutua puheterapiaan myös kunnan tai sairaanhoitopiiriin maksusitoumuksella. Sen saaminen edellyttää lääkärin lähetteen. (Coronaria, ei pvm) Yritys myy palveluitaan myös yksityishenkilöille tai yrityksille, jotka maksavat palvelun itse.

Puheterapeuteista on ollut pula Suomessa pitkään. Jo vuonna 2009 Mtv on uutisoinut kaikkialla Suomessa vallitsevasta puheterapeuttien ”huutavasta pulasta”. Uutisessa on haastateltu Suomen puheterapeuttiliiton paikallisosaston puheenjohtaja Tarja Karttusta, joka kertoo, että vuonna 2009 puheterapeutteja on ollut Suomessa 1200, kun vasta 3000 olisi tuolloin ollut tarpeeksi. (Mtv-uutiset, 2009) Valviran rekisterissä on vuoden 2019 joulukuussa ollut 2092 työikäistä puheterapeuttia (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2020), kun taas toisen lähteen mukaan laillistettuja puheterapeutteja olisi vuonna 2018 noin 1700 (Mikkonen, 2018). Puheterapian asiakasmäärät ovat kasvaneet, esimerkiksi häiriöiden varhaisen tunnistuksen, maahanmuuton sekä väestön ikääntymisen myötä (Mikkonen, 2018). Riippumatta eri lähteissä kerrottujen puheterapeuttien määrän eroavaisuuksista, voidaan todeta, että pula on todellinen. Pulan vakavuuteen voi vaikuttaa esimerkiksi alueelliset erot. On selvää, että logopedian alalle myönnetty 93 lisäaloituspaikkaa sekä koulutuksen lisääminen Itä-Suomen yliopistoon, toki helpottavat pulaa hieman, mutta eivät poista ongelmaa, sillä edelleen vuonna 2020 kuulontutkijat ja puheterapeutit ovat ammattibarometrin Top 15 pulaa-listalla sijalla yksi (Työ- ja elinkeinoministeriö, 2020).

Aamulehden mielipideuutinen kertoo Ylen selvityksestä, jonka mukaan puheterapeutin koulutus maksaa yhteiskunnalle noin 46 720 euroa. Uutinen selventää myös, että työssäkäyvä puheterapeutti maksaa kyseisen summan takaisin valtiolle veroina noin kuudessa vuodessa. (Niskanen, 2018) Tästä voisi päätellä, että puheterapeuttien koulutusmäärän nostaminen olisi mahdollista, jolloin myös pula heistä pienentyisi.

Kuitenkin Suomessa on tällä hetkellä edelleen pula puheterapeuteista, jonka vuoksi kilpailua ei alalla juurikaan ole. Tämä on myös etu aloittavalle yrittäjälle, sillä asiakkaita on varmasti ja suurimmalla osalla heistä on maksusitoumus.

4.6 Markkinointi

Kuten yllä on mainittu, puheterapeutteja on huomattavasti vähemmän, mitä tarve vaatisi. Näin ollen kilpailukin on vähäistä. Todennäköisesti yrittäjä ei pysty edes ottamaan kaikkia palveluita tarvitsevia asiakkaita vastaan aikaresurssien takia. Näiden syiden takia markkinointi ei ole kyseisellä aloittavalla yrityksellä tärkeimmässä roolissa. Yrittäjä tavoittelee hyvällä markkinoinnilla mahdollisuutta vaikuttaa yrityksen imagoon positiivisesti ja parantaa yrityksen tunnettavuutta sekä mahdollisuutta nostaa tuntihintaa kokemuksen kertyessä.

Yritykselle luodaan tili Instagramiin sekä yksinkertaiset ja selkeät nettisivut. Nettisivujen teko ostetaan palveluna niitä tuottavalta yrittäjältä. Instagramia päivitetään säännöllisesti, ja hyödynnetään erityisesti sen ”tarina”-osiota sekä IG-TV:tä, julkaisemalla sinne videoita. Videoiden aiheina voi olla esimerkiksi ”Vinkkejä R-äänteen opetteluun” sekä ”Tukiviittomat haltuun”. Yrittäjä tarkastelee Instagram-tilin suosiota ja ottaa toiveita vastaan seuraajilta. Hän ottaa huomioon, että sosiaalisen median markkinointi vie aikaa, joten yrityksen ainoana työntekijänä hänen on suunniteltava ajankäytönsä tarkasti.

Instagramin ja nettisivujen tehtävä on taata, että asiakkaat löytävät yrityksen ja sen yhteystiedot helposti etsiessään puheterapeuttia toteuttamaan heidän maksusitoumuksensa oikeuttamaa puheterapiaa. Näiden markkinointikanavien avulla yritys tavoittelee myös muiden kuin maksusitoumuksella tulevien asiakkaiden hankintaa sekä antaa esimerkiksi vanhemmille ilmaisia vinkkejä lasten artikulaatiovirheiden kotiharjoitteluun.

Yritys noudattaa kaikessa markkinoinnissaan Suomen Puheterapeuttiliitto ry:n sivuilta löytyviä puheterapeutin eettisiä ja sosiaalisen median ohjeita sekä markkinointiohjetta. Eettiset ohjeet sisältävät kolmetoista eri kohtaa, joissa kerrotaan kuinka puheterapeutin tulisi työssään toimia, jotta hän noudattaa hyvää ammattietiikkaa (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2015). Sosiaalisen median ohjeet muodostuvat viidestä eri kohdasta, jotka sisältävät tietoa muun muassa yksityisyydestä, tietoturvasta sekä sosiaalisen median hyödyntämisestä tiedon hankinnan ja välittämisen kanavana (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2016). Puheterapeuteille suunnatun markkinointiohjeen tavoitteena on määrittellä ammattikunnalle yhteiset pelisäännöt markkinointiin. Ohjeita noudattamalla puheterapeuttien markkinoinnin laatu on kiitettävää ja siten huolehtii omalta osaltaan siitä, että ammattikunnan sekä sen tarjoamien palveluiden kuva pysyy luotettavana. Markkinointiohje kuvaa niitä seikkoja, joita hyvältä markkinoinnilta vaaditaan ja toisaalta määrittelee myös, mitä sen ei tule sisältää. (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2019)

Markkinointiin on ensimmäiselle vuodelle budjetoitu 3000 euroa. Budjettiin on laskettu nettisivujen teko sekä niitä varten tarvittavien kuvien ottaminen. Nettisivujen tekijä sekä valokuvaaja valitaan kilpailuttamalla muutama vakuuttava kyseisiä palveluita tuottava yritys.

4.7 SWOT

Swot-analyysi on tunnettu menetelmä, jonka avulla pyritään selvittämään yrityksen vahvuudet (strengths), heikkoudet (weaknesses), mahdollisuudet (opportunities) ja uhat (threats). Näistä vahvuudet ja heikkoudet kuvaavat juuri yrityksen sisäisiä, nykyisiä asioita, kun taas mahdollisuudet ja uhat kattavat ulkoiset, tulevaisuuteen vaikuttavat asiat. (Suomen Riskienhallintayhdistys, ei pvm)
Alla olevaan kuvioon (Kuvio 2) on listattu aloittavan puheterapiayrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.

<p style="text-align: center;">Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - koulutus - tuoreen tutkimustiedon osaaminen - innokkuus - asiakkaiden hyvä maksuvarmuus (maksusitoumukset) - ei tarvetta investoida omaan toimittilaan 	<p style="text-align: center;">Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - kokemattomuus - talouden ja budjetin suunnittelun ja vertailun puute
<p style="text-align: center;">Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - puheterapeuttipulan tuoma työllisyystilanne - verkostoituminen - laajentaminen 	<p style="text-align: center;">Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> - kriisitilanteet, esim. korona/heikenevä taloustilanne - kiristynyt kilpailutilanne - yrittäjän työkyvyn heikkeneminen

Kuvio 2. Swot-analyysi aloittavalle puheterapiayritykselle

4.8 Rahoitus

Tämän liiketoimintasuunnitelman laskelmataulukoiden lähteenä on käytetty www.selanderoy.fi-sivulta löytyvää Hinnoittelu-, kannattavuus- ja rahoituslaskelma-excelpohjaa (Selander).

Rahoitustarvelaskelman investoinnit muodostuvat laitteista ja terapiamateriaaleista. Investoitavia laitteita ovat kannettava tietokone (noin 800€), väritulostin (noin 150€) sekä laminointikone (noin 50€). Terapiamateriaalikustannukset muodostuvat esimerkiksi peleistä, kirjoista ja testausvälineistä. Yritys ei tarvitse kiinteää toimitilaa, sillä palvelu toteutetaan asiakaskäynnillä, esimerkiksi päiväkohteissa ja kouluissa. Tämä keventää investointikuluja. Yhteensä investointeihin on budjetoitu 2000 euroa.

Käyttöpääomaan, joka kattaa kolmen ensimmäisen kuukauden kulut, on laskettu yrityksen perustamiskulut (275€) sekä yleiskustannukset, kuten vakuutukset, puhelinlasku (75€), tietoliikenne- ja toimistokulut. Tietoliikenne- ja toimistokuluiksi on laskettu muun muassa virustorjuntaohjelma, kiinteä nettiliittymä sekä pilvipalvelu (yhteensä noin 100€) ja tulostinmusteet, laminointitaskut sekä toimistotarvikkeet (kansiot, kynät yms.). Näihin on budjetoitu yhteensä 200 euroa.

Yrittäjä liittyy Suomen Puheterapeuttiliitto ry:hyn, jonka jäsenmaksu huomioidaan kannattavuuslaskelmassa. Liiton ammatinharjoittajajäsenellä on mahdollisuus liittyä Puheterapeuttiliiton ryhmäpotilasvahinkovakuutukseen, kun hän toimii yksin omistamassaan yrityksessä terveydenhuollon ammattilaisena. Potilasvahinkovakuutus on pakollinen ammatinharjoittajana toimivalle puheterapeutille. Yrittäjäjäsenilleen liitto myös tarjoaa asiakkaan tapaturmavakuutuksen. (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2020) Käyttöpääomakuluihin laskettuihin vakuutuksiin kuuluvat lisäksi oikeusturvavakuutus sekä vastuuvakuutus. Vakuutukset kilpailutetaan yritystä perustettaessa, niiden 3 kuukauden kuluiksi arvioidaan noin 200 euroa. Käyttöpääoman määräksi on budjetoitu 2000 euroa, jotta se kattaa tarvittaessa myös pienet yllättävät kuluerät, joita ei ole ennen yrityksen perustamista osattu ottaa huomioon. Yrittäjä sijoittaa yritykseensä omaa pääomaa 4000 euroa, joka kattaa koko rahan tarpeen (Taulukko 1). Näin ollen vierasta pääomaa kuten lainaa, ei tarvita.

Taulukko 1. Rahoitustarvelaskelma

Investoinnit	
-Laitteet ja terapiamateriaalit	2 000 €
Käyttöpääoma	2 000 €
Rahan tarve yhteensä	4 000 €

Yrityksen rahan lähteitä on yrittäjän oma sijoitus, 4 000 euroa, sekä rahoitustulos, joka muodostuu nettotuloksesta ja poistoista (Selander), 5 726 euroa (Taulukko 2). Nettotuloksen sekä poistojen määrän muodostumista käsitellään alempana kappaleessa 4.9.

Taulukko 2. Aloittavan puheterapiayrityksen rahan lähteet

Rahan lähteet	
Oma sijoitus	4 000
Pankkilaina	0
Avustus	0
Rahoitustulos	5 726
Rahan lähteet yht	9 726
Yli/alijäämä	5 726

Yrittäjä hakee starttirahaa ennen osakeyhtiön perustamista. Starttirahalla pyritään takaamaan yrittäjän toimeentulo yrityksen alkuaikoina. Starttirahaa voidaan myöntää tietyin edellytyksin, esimerkiksi yrittäjyyden tulee olla päätoimista ja valmiuksien yritystoimintaan kunnossa. Starttiraha on noin 700 euroa kuukaudessa ja se on veronalaista tuloa. (Yritä.fi, 2020)

Taulukkoon 3 on laskettu yrityksen asiakasmäärät asiakasryhmittäin. Jokasen 45 minuutin terapian myyntihinta on 100€ alv. 0%. Hinta pohjautuu Kelan Keskeisen vakuutuspiirin 2019 vuodelle tehtyyn kilpailutukseen koskien vaativan lääkinnällisen kuntoutuksen yksilöpuheterapiapalveluita. Kilpailutukseen osallistuneiden palveluntuottajien tarjoama hinta 45 minuutin terapiakerralle vaihteli 89 eurosta 160,14 euroon, keskiarvo näiden välillä oli 120,83 euroa. (Kansaneläkelaitos, 2020) Yrityksen terapiakerran hinta perustuu keskiarvoon sekä työkokemuksen määrään. Hinta nousee myöhemmin lisäkoulutautumisen sekä työkokemuksen karttumisen myötä.

Muuttuvien kulujen osuus terapian hinnasta on kolme euroa ja siihen sisältyy esimerkiksi asiakkaalle jätettävät tulostetut materiaalit tai käytettävät kielilastat. Kelan asiakkaiden odotetaan olevan selvästi suurin asiakasryhmä (500 terapiakertaa vuodessa). Yritys erikoistuu puheterapiapalveluiden tarjoamiseen lapsille ja nuorille, joten muun kuin Kelan maksusitoumuksella tulevia lapsiasiakkaita (250 terapiakertaa vuodessa) uskotaan olevan enemmän kuin aikuisasiakkaita (50 terapiakertaa vuodessa). Taulukossa 3 itsemaksavalla asiakkaalla tarkoitetaan asiakasta, jolla ei ole palveluun oikeuttavaa maksusitoumusta, vaan sen maksaa yksityishenkilö tai yritys. Itsemaksavien asiakkaiden on arvioitu maksavan yhteensä noin 70 terapiakertaa vuodessa. Vakuutusyhtiöiden kautta tulevia asiakkaita uskotaan olevan vähän, joten ne ovat selvästi pienin asiakasryhmä (10 terapiakertaa vuodessa). Yhteensä terapiakäyntejä on laskettu yhdelle vuodelle 880 kappaletta, mikä tarkoittaa noin 20 terapiakertaa viikossa 11 kuukauden ajan. On huomioitava, että kun kyseessä on aloittava yritys, on tämä laskelma vain arvio siitä, kuinka paljon asiakkaita on ja miten tulevat jakautumaan. Ensimmäisen toimintavuoden jälkeen laskelmaa verrataan toteutuneisiin terapiakäynteihin.

Taulukko 3. Aloittavan puheterapiayrityksen palvelulaskelma

Asiakasryhmä	Myyntihinta	Alv %	Veroton hinta	Muuttuvat kulut	Myyntikate	Myyntikate%	Kpl-määrä	Myyntiveroll.
Kelan asiakkaat	100,00	0	100,00	3,00	97,00	97,0	500	50 000
Maksusitoumus aikuiset	100,00	0	100,00	3,00	97,00	97,0	50	5 000
Maksusitoumus lapset	100,00	0	100,00	3,00	97,00	97,0	250	25 000
Itsemaksavat lapset	100,00	0	100,00	3,00	97,00	97,0	40	4 000
Itsemaksavat aikuiset	100,00	0	100,00	3,00	97,00	97,0	30	3 000
Vakuutusyhtiöt	100,00	0	100,00	3,00	97,00	97,0	10	1 000
laskutus 45 min		0	0,00		0,00			0
		0	0,00		0,00			0
		0	0,00		0,00			0
		0	0,00		0,00			0
		0	0,00		0,00			0
		0	0,00		0,00			0
Yht/ ka	600,00		600,00	18,00			880	88000

4.9 Kannattavuus ja tuloslaskelma

Taulukossa 4 on aloittavan puheterapiayrityksen tuloslaskelma, johon on eritelty luvut euroina sekä prosenttiosuuksina. Tuloslaskelmassa lasketaan tulojen ja menojen erotus. Jotta yritys on kannattava, tulee palveluista syntyneiden tulojen olla kustannuksia suuremmat tietyllä aikavälillä. (Selander) Myyntituotoiksi on laskettu 88 000 euroa, joka pohjautuu vuodelle suunniteltujen terapioiden määrään (880 kpl) sekä palvelun myyntihintaan (45 min/100€). Muuttuviksi kuluiksi on laskettu kolme euroa terapiaa kohti, joka tällä terapiamäärällä tarkoittaa 2 640 euroa. Näin ollen myyntikate, eli myyntituotot miinus muuttuvat kulut, on 85 360 euroa. Myyntikatteesta vähennetään henkilöstökulut 66 500 euroa. Henkilöstökulut tarkoittavat yrittäjälle maksettavaa palkkaa ja sen sivukuluja. Henkilöstökulut on laskettu siten, että tuntipalkka on 35€/tunti ja työtunteja tulee vuodessa 1900 kappaletta. Tällöin palkkakate, joka muodostuu myyntikatteen ja henkilöstökulujen erotuksena, on 18 860 euroa. Kun palkkakatteesta vähennetään vielä taulukossa 4 eriteltyt kiinteät kulut, kuten Puheterapeuttiliitti ry:n jäsenmaksu (1,25% ansiotulosta kuitenkin maksimissaan 408 euroa vuodessa (Suomen Puheterapeuttiliitto ry, 2020)) sekä markkinointi- ja hallintokulut, johon sisältyy esimerkiksi kirjanpito, saadaan käyttökatteeksi 7 033 euroa. Voidaan siis todeta, että yrityksen tuloslaskelma on positiivinen, eli kulut ovat tuloja pienemmät.

Käyttökatteesta vähennetään 500 euroa poistoja. Poistot ovat hankintamenoja, eli investointikuluja, joita vähennetään tuloslaskelmassa vuosikuluina (Jormakka;Koivusalo;Lappalainen;& Niskanen, 2015, s. 73). Poistojen jälkeen liiketulokseksi saadaan 6 533 euroa. Liiketuloksesta poistetaan korkokulut. Aloittavalla puheterapiayrityksellä ei kuitenkaan ole vierasta pääomaa, kuten lainaa, joten se

ei myöskään maksa yhtään korkokuluja. Näin ollen liike-tulos ja tulos ennen veroja ovat yhtä suuret, eli jo mainittu 6 553 euroa.

Osakeyhtiö on velvollinen maksamaan saamastaan tulosta veroa tuloveroprosentin 20 % mukaisesti (Verohallinto, 2018). Yrityksen tuloksen ennen veroja ollessa 6 533 euroa, on siitä 20 prosenttia 1 307 euroa. Nettotulokseksi saadaan siis 5 226 euroa.

Taulukko 4. Tuloslaskelma

	€	%
Myyntituotot	88 000	100,0 %
-Alv	0	0,0 %
Liikevaihto	88 000	100 %
- Muuttuvat kulut	2 640	
Myyntikate	85 360	97,0 %
- Henkilöstökulut	66 500	75,6 %
Palkkakate	18 860	21,4 %
-Kiinteät kulut yhteensä	11 827	13 %
		0 %
Vuokra	0	0 %
Energia	0	0 %
Markkinointi	3 000	3 %
Hallinto	3 000	3 %
Vakuutukset	1 000	1 %
		0 %
Jäsenmaksu	408	0 %
Sekalaiset	3 000	3 %
Kilometrikorvaukset	1 419	2 %
Käyttökate	7 033	8,0 %
-Poistot	500	
Liiketulos	6 533	7,4 %
Korkokulut	0	
Tulos ennen veroja	6 533	
Välittömät verot 20%	1307	
Nettotulos	5 226	5,9 %

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä osiossa käsittelen laskelmien pohjalta yrityksen kannattavuutta sekä puheterapiayrittäjän tulevaisuutta. Osio sisältää teoriaan ja laskelmiin perustuvaa tietoa, mutta myös omia pohdintojani aiheista. Ensin arvioin yrityksen kannattavuutta, sekä siihen vaikuttavia syitä. Seuraavaksi puntaroin puheterapeuttiryrittäjän tulevaisuuden mahdollisuuksia.

5.1 Kannattavuuden arviointi

Kannattavuutta arvioidessa voidaan todeta, että yrityksen toiminta on laskelmien perusteella kannattavaa. Seuraavaksi pohdin kannattavuuteen vaikuttavia tekijöitä. Puheterapiayritystä perustettaessa rahan tarve ei ole kovin suuri, sillä suurille investoinneille, kuten kiinteistölle ei ole tarvetta. Niin alkuinvestointikustannukset (2 000 euroa) kuin 2-3 kuukauden ajalle lasketut käyttöpääomakulut (2 000 euroa) pysyvät hyvin maltillisena, minkä takia yrittäjällä on mahdollisuus sijoittaa tarvittu rahan määrä itse yritykseen, eikä vierasta pääomaa kuten lainaa tarvitse hakea. Tämän vuoksi yritykseltä ei kulu rahaa korkoihin tai muihin rahoituskuluihin.

Muuttuvat kulut ovat suhteessa liikevaihtoon pienet, jonka vuoksi yrityksen myyntikate on hyvä. Myyntikatteesta vähennetään henkilöstökulut, eli yrittäjän palkka ja sen sivukulut, sekä kiinteät kulut. Henkilöstökuluiksi on laskettu 66 500 euroa, mikä mahdollistaa yrittäjälle mielestäni kelpo palkan jo ensimmäisenäkin toimintavuonna. Kun nämä kulut, poistot ja välittömät verot on vähennetty, yrityksen nettotulokseksi saadaan 5 226 euroa. Tämä tarkoittaa, että yritys tekisi voittoa jo ensimmäisenä toimintavuonnaan.

Yrityksen nettotulosprosentti, eli nettotulos suhteutettuna liikevaihtoon (Alma Media Oyj, 2020), on 6%. Tulosta voidaan pitää hyvänä, sillä yritys on pieni ja sen yrittäjä myy pelkästään omaa työpanostaan, eikä yritykseen ole sijoitettu pääoman määrä ole suuri (Tieto.osaavayrittäjä, ei pvm). Puheterapiayrityksen toiminta on myös melko riskitöntä, sillä kuten aiemmin on todettu, pula puheterapeuteista on suuri.

5.2 Puheterapiayrittäjän tulevaisuus

Puheterapeuttiryrittäjän tulevaisuus näyttää valoisalta. Vallitsevan puheterapeuttipulan takia asiakkaita tulee varmasti riittämään hyvin ja kokemuksen kertyessä puheterapeutti pystyy mahdollisesti vastaanottamaan enemmän asiakkaita. Puheterapeutin työhön liittyy terapioiden pitämisen lisäksi paljon muita työtehtäviä, kuten kirjausten tekoa sekä terapioiden suunnittelua ja terapiamateriaalien valmistusta. Todennäköisesti kokemuksen kertyessä yrittäjästä tulee tehokkaampi näiden suorittamisessa, jolloin hänellä jää halutessaan enemmän aikaa terapioiden pitämiselle. Näin hän saisi enemmän tuloja yritykselleen. Samoin kokemuksen karttuessa ja lisäkouluttautumisen myötä yrittäjä voi nostaa hintojaan. Esimerkiksi jo viiden euron hinnan korotus kasvattaisi liikevoittoa 4 400 eurolla

vuodessa. Jos yritys taas nostaisi 45 min terapiakerran hinnan 120,83 euroon, joka oli yllämainitsemani keskiarvohinta Kelan Keskisen vakuutuspiirin palveluntuottajien määrittelemistä hinnoista, liivoitto kasvaisi 18 330,4 eurolla.

Puheterapeuttiyrittäjällä on mahdollisuus laajentaa yritystään sekä työtehtäviään niin halutessaan. Hän voi esimerkiksi hakea yliopistoon töihin logopedian opettajaksi tai toimia kouluttajana. Vaikka puheterapeutit eivät koulutuksensa aikana erikoistu mihinkään tiettyyn asiakasryhmään, todennäköisesti työelämässä yrittäjä tulee vastaanottamaan jotakin asiakasryhmää, jonka hän kokee mielenkiintoiseksi, eniten. Mahdollisesti hän voi myös tutkia esimerkiksi kyseiseen asiakasryhmään liittyviä asioita. Näin ollen hänelle kertyy kyseisestä aiheesta paljon arvokasta tietoa, jonka voi yhdistää tutkittuun tietoon ja kouluttaa sen pohjalta muita sekä lisätä tulonlähteiden määrää.

Kuten laskelmista huomataan, yrityksen toiminta ei vaadi suuria kiinteitä kuluja. Näin ollen yrittäjä voi halutessaan aloittaa yritystoiminnan myös päivätyön ohessa. Tällöin hän voisi myöhemmin lisätä asiakkaiden määrää ja siirtyä vähitellen täyspäiväiseksi yrittäjäksi. Tämä voi olla hyvä suunnitelma, jos puheterapeuttipula yllättäen vähentyisi ja yrittäjää mietityttäisi, saako hän tarpeeksi asiakkaita.

6 POHDINTA

Tässä osiossa tuon ilmi omia näkemyksiäni puheterapian tilanteesta Suomessa sekä kehitysideoita siihen. Käsittelen myös haasteita ja mahdollisuuksia, joita koen puheterapiayrittäjän mahdollisesti kohtaavan. Pohdin, miten alan yrittäjyyttä voitaisiin tutkia lisää sekä oman osaamisena kehittymistä tämän opinnäytetyöprosessin aikana.

6.1 Kehitysideoita Suomen puheterapeuttilanteeseen

Kuten puheterapiaa käsittelevässä kappaleessa kerroin, logopedian alalle on myönnetty 93 lisäaloi-
tuspaiikkaa sekä Itä-Suomen yliopistossa aloitetaan puheterapeuttien koulutus syksyllä 2021, mikä on selvästi oikea suunta puheterapeuttipulaan vastaamiseen. Nämä toimet varmasti helpottavat pu-
laa hieman noin viiden vuoden kuluttua, mutta en kuitenkaan usko niiden olevan riittäviä poista-
maan sitä kokonaan tai tasoittamaan alueellisia eroja tarpeeksi. On myös huomioitava, että vaikka
puheterapeutteja koulutetaan lisää, myös nykyisten työssä olevien puheterapeuttien eläköityminen
vaikuttaa työelämässä olevien puheterapeuttien määrään.

Vaikka puheterapeuttien kouluttaminen on melko kallista valtiolle, mielestäni yliopistojen aloituspaik-
koja tulisi kasvattaa entisestään. Hakukohteena logopedia on vuodesta toiseen kiinnostanut haki-
joita, joten lisääntyneet aloituspaikat varmasti täyttyisivät pätevillä hakijoilla. Aloituspaikkojen lisää-
minen olisi tärkeää myös siksi, että puheterapiaa tarvitsevat saisivat tarvitsemansa terapian oikea-
aikaisesti, jolloin heidän tilanteensa ei heikkenisi puheterapeuttipulan vuoksi. Esimerkiksi lasten kehi-
tyksen kannalta terapian saaminen oikeaan aikaan voi olla ratkaisevaa kuntoutumisen kannalta.

Kuten aiemmin mainitsin, tarve puheterapeuteille kasvaa jatkuvasti muun muassa maahanmuuton,
ikääntyvän väestön ja häiriöiden varhaisen tunnistuksen myötä. Tämä vahvistaa ajatustani siitä, että
koulutettavien puheterapeuttien määrää tulisi lisätä. En näe, että nämä kasvutekijät vähentysivät
Suomessa lähitulevaisuudessa. Tulevaisuudessa myös uudet tekijät, kuten teknologian lisääntyvä
käyttö ja kehitys, saattavat omalta osaltaan lisätä puheterapeuttien tarvetta entisestään.

Kuten on todettu, puheterapeuttien koulutus kestää viisi vuotta. Tämän takia aloituspaikkojen lisää-
minen kannattaisi mielestäni tehdä mahdollisimman nopealla aikataululla, jotta puheterapeuttipula
helpottuisi mahdollisimman pian.

6.2 Puheterapeuttiryrittäjän mahdollisuudet ja haasteet

Puheterapeuttiryrittäjä voi aloittaa ammatinharjoittamisen yksinyrittäjänä, mutta myöhemmin hänellä
on mahdollisuus kasvattaa yritystään palkkaamalla työntekijöitä tai hankkimalla osakkaan/osakkaita.
Synnä tähän voi olla esimerkiksi lisääntynyt kysyntä puheterapiapalveluille. Mikäli yrittäjä toivoo tule-
vaisuudessa moniammatillisempaa työympäristöä, hän voi palkata yritykseensä muita sosiaali- ja
terveysalan ammattilaisia, kuten toimintaterapeutin tai lääkärin. Tällöin asiakas voisi saada tarvitta-
essa moniammatillista kuntoutusta yrityksen työntekijöiltä.

Vaikka yrittäjä ei olisi kiinnostunut laajentamaan yritystään, hänen kannattaa verkostoitua aktiivisesti muiden sosiaali- ja terveysalan ammattilaisten kanssa. Puheterapeuttien välillä vallitsevaa kollegiaalisuutta kannattaa vaalia ja rohkeasti pyytää apua sekä vastavuoroisesti auttaa muita. Facebookissa oleva Ideoita puheterapiaan -ryhmä on hyvä esimerkki tästä toisten auttamisesta ja tiedon sekä hyvien ideoiden jakamisesta.

Puheterapeuttiryrittäjä voi halutessaan monipuolistaa työtehtäviään. Hän voi asiakastyön lisäksi esimerkiksi ohjata opiskelijoita, toimia asiantuntijana erilaisissa järjestöissä tai tutkia itseä kiinnostavia aiheita. Lisäksi yrittäjällä on mahdollisuus hakea yliopistoon opettajaksi.

Yksinyrittäjänä toimiminen voi ajoittain olla yksinäistä välittömän tukiverkoston, työkavereiden, puuttuessa. Tämä saattaa tuntua haastavalta, etenkin jos on tottunut työskentelemään muiden kanssa. Aloittava yrittäjä kohtaa varmasti paljon uusia tilanteita yrityksen perustamiseen ja toimintaan liittyen. Toisaalta vastavalmistunut puheterapeutti kohtaa varmasti myös asiakastyössään usein haastavia tapauksia. Uskon, että nämä haasteet ovat helpommin ratkaistavissa, kun pyytää rohkeasti apua esimerkiksi kollegoilta, järjestöiltä tai työnohjauksesta.

Puheterapeuttipulan takia puheterapian kysyntä voi olla todella suurta. Etenkin tämän takia yrittäjän on tunnettava omat voimavaransa ja panostettava jaksamiseensa. Yrittäjä voi joutua kieltäytymään uusista asiakkaista, mikäli kalenteri on jo täynnä. Kieltäytyminen saattaa tuntua haastavalta, sillä halu auttaa on suuri. Yrittäjän tulisi muistaa, että etenkin uran alussa terapian suunnittelu ja valmistelu sekä kirjaukset voivat viedä normaalia enemmän aikaa, jolloin asiakasmäärä kannattaa mahdollisesti pitää hieman pienempänä, jotta jää aikaa ja energiaa myös vapaa-ajalle.

6.3 Jatkotutkimusehdotukset

Opinnäytetyötä tehdessäni mieleeni on noussut muutamia jatkotutkimusideoita. Työni sisältää liiketoimintasuunnitelman aloittavalle puheterapiayritykselle, joten sen toimivuuden tutkiminen olisi hyödyllistä sekä tämän yrityksen että tulevien yrittäjien takia. Voitaisiin esimerkiksi tutkia, ovatko laskelmat toteutuneet ja onko niissä osattu huomioida kaikki tarvittava. Lisäksi jatkotutkimus voisi päivittää nykyistä liiketoimintasuunnitelmaa myös markkinoinnin ja kilpailutilanteen osilta, etenkin jos puheterapeuttien määrä kasvaisi merkittävästi.

Toinen jatkotutkimusideani liittyy puheterapeuttien kouluttamiseen. Tutkimus voisi selvittää, kuinka paljon puheterapeuttien määrän tulisi kasvaa, jotta työllisyystilanne säilyisi hyvänä, mutta puheterapeuttipula poistuisi. Tämä jatkotutkimus voisi myös selvittää, kuinka paljon rahoitusta tarvittavien uusien aloituspaikkojen lisääminen vaatisi sekä kuinka nopeasti se maksaisi itsensä takaisin. Jatkotutkimus olisi tärkeää tehdä, jotta puheterapeuttien määrän tarve tiedettäisiin. Kun todellinen tarve on selvitetty, lisäaloituspaikkoja voitaisiin ehkä lisätä rohkeammin. Siten tulevaisuudessa jokainen puheterapiaa tarvitseva pääsisi terapiaan heti tarpeen ilmentyessä, ilman mahdollista usean vuoden jonottamista.

6.4 Oman oppimisen arviointi

Aloitin opinnäytetyöprosessin helmikuussa 2020 aiheen suunnittelulla. Aihe valikoitui melko nopeasti oman kiinnostukseni pohjalta. Opiskelen Tampereen yliopistossa logopediaa ja olen kiinnostunut yrittäjyydestä. Halusin aiheen, joka yhdistäisi puheterapiaa ja liiketaloutta ja josta voisin tulevaisuudessa hyötyä. Koen onnistuneeni aiheen valinnassa.

Hain opinnäytetyöhön tietoa monesta eri lähteestä hyödyntäen alan kirjallisuutta, Internet-lähteitä sekä liiketoimintamalleja. Mielestäni tiedonhakuni oli monipuolista ja kattavaa. Löysin tietoa eri lähteistä helposti ja pyrin käyttämään aina tuoreimpia sekä ajankohtaisimpia lähteitä. Työn edetessä lähdekriittisyyteni kehittyi ja tiedonhaun osaamiseni sekä alan tuntemus kasvoi. Opin myös joitakin täysin uusia asioita liittyen muun muassa yrittäjän vakuutuksiin sekä sosiaali- ja terveysalan verotukseen.

Pätevä liiketoimintasuunnitelma on avainasemassa yritystä perustettaessa. Se toimii tärkeänä pohjana onnistuneen liiketoiminnan takaamiseksi. Esimerkiksi laskelmien rooli on merkittävä, kun mietitään, onko yrityksen perustaminen ja toiminta kannattavaa. Opinnäytetyöni käsitteli liiketoimintasuunnitelmaa juuri sosiaali- ja terveyden toimialalla toimivan yrityksen kannalta. Pohdin, millainen liiketoimintasuunnitelman sisältö hyödyttäisi ammatinharjoittajana toimivaa puheterapeuttia eniten.

Opinnäytetyön tekeminen teorian pohjalta oli mielenkiintoista ja opettavaista. Mikäli resurssini olisivat olleet erilaiset, olisin lisännyt tutkimusmenetelmiin haastattelun. Olisin haastatellut yrittäjänä toimivia puheterapeutteja, jotta olisin saanut lisää käytännön tietoa yrittäjänä toimimisesta sosiaali- ja terveydenalalla. Olen kuitenkin tyytyväinen valitsemaani menetelmään, sillä koen että sain eri lähteistä paljon arvokasta tietoa itselleni sekä työtä varten.

Mielenkiintoisin vaihe tämän opinnäytetyöprosessin aikana oli yhdistää oppimiani asioita puheterapian ja liiketoiminnan aloilta. Laajasti eri lähteisiin tutustuessani opin paljon uusia, hyödyllisiä asioita myös opinnäytetyön aiheen ulkopuolelta, joista pystyn tulevaisuudessa hyötymään. Haastavaa oli löytää ajankohtaista ja saatavissa olevaa tietoa joiltakin osa-alueilta, kuten vakuutuksien hinnoista ja tarkoista sisällöistä. Näiden tietojen saaminen edellyttäisi sitä, että yritys olisi yhteydessä vakuutusyhtiöihin tarjousten kilpailuttamiseksi.

Opinnäytetyöprosessin aikana opin, että yrittäjälle on saatavilla paljon erilaista apua ja tukea yrityksen elinkaaren eri vaiheissa. Etenkin aloittavan yrittäjän kannattaa rohkeasti hyödyntää tarjolla olevaa apua, jotta hän pystyy minimoimaan virheet. Tämä myös vahvistaa ja tukee omaa ajatustani yrittäjäksi ryhtymisestä. Kun yrityksen perustaminen on itselle ajankohtaista, aion tässä opinnäytetyössäni tehdyn liiketoimintasuunnitelman lisäksi käyttää hyväksi kaikkea saatavilla olevaa apua ja muilta kuulemiani kokemuksia.

LÄHDELUETTELO

- Aivoliitto. (2020). *Puheen ja kielen häiriöt: afasia ja dysartria*. Haettu 21. marraskuu 2020 osoitteesta Puheen ja kielen häiriöt: <https://www.aivoliitto.fi/aivoverenkiertohairio/sairastumisen-jalkeen/muutokset/kieli-puhehairiot/>
- Alma Media Oyj. (2020). *Nettotulos ja nettotulos-%*. Noudettu osoitteesta Kannattavuus: <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnusluopas/kannattavuus/nettotulos-ja-nettotulos-prosentti>
- Coronaria. (ei pvm). *Terapiaan lähetteellä tai maksusitoumuksella*. Noudettu osoitteesta <https://www.coronaria.fi/asiakkaana-kuntoutus-ja-terapiapalveluissa/kuinka-terapiaan-paasee/terapiaan-lahetteella-tai-maksusitoumuksella/>
- Doyle, C. (2016). *A Dictionary of Marketing* (Neljäs painos p.). Oxford University Press. Noudettu osoitteesta Oxford Reference
- Hankivaara, J. (20. elokuu 2019). *Toiminimestä osakeyhtiö – Toimi näin, niin vältät virheet*. (Y-Studio.fi) Noudettu osoitteesta Yhtiömuodot: <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/yhtiömuodot/toiminimesta-osakeyhtiö/>
- Helsingin kaupunki. (10. syyskuu 2019). *Keskitettyt perheiden erityispalvelut*. Haettu 9. maaliskuu 2020 osoitteesta Mitä puheterapia on?: <https://www.hel.fi/sote/toimipisteet-fi/aakkosittain/perheiden-erityispalvelut/puheterapia/lisatietoa>
- Hesso, J. (2015). *Hyvä liiketoimintasuunnitelma*. (H. Oy, Toim.) Vantaa: Helsingin seudun kauppakamari.
- Hippo terapiaklinikka. (ei pvm). *Puheterapia*. Haettu 9. maaliskuu 2020 osoitteesta <https://www.hippoterapiaklinikka.fi/puheterapia/>
- Huttunen, K.;Paavola, L.;& Suvanto, A. (2008). Tests and Assessment Methods Currently Used and New Ones Desired by Finnish Speech and Language Therapists. Teoksessa A. Klippi;& K. Launonen, *Research in Logopedics : Speech and Language Therapy in Finland*. Multilingual Matters Ltd.
- Itä-Suomen yliopisto. (23. heinäkuu 2020). *Itä-Suomen yliopistolle puheterapeuttien koulutusvastuu* . Haettu 31. elokuu 2020 osoitteesta <https://www.uef.fi/fi/uutinen/ita-suomen-yliopistolle-puheterapeuttien-koulutusvastuu>
- Jormakka, R.;Koivusalo, K.;Lappalainen, J.;& Niskanen, M. (2015). *Laskentatoimi*. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Kansaneläkelaitos. (24. syyskuu 2018). *Puheterapia (yksilö), Kelan Läntinen vakuutuspiiri*. Haettu 13. heinäkuu 2020 osoitteesta Hankintapäätökset: <https://www.kela.fi/hankintapaatokset>
- Kansaneläkelaitos. (21. tammikuu 2020). *Hankintapäätökset*. Noudettu osoitteesta Puheterapia (yksilö), Kelan Keskinen vakuutuspiiri: <https://www.kela.fi/hankintapaatokset>
- KEHA-keskus. (2020). *Ammattinetti*. Haettu 7. kesäkuu 2020 osoitteesta Puheterapeutti: http://www.ammattinetti.fi/ammattit/detail/260_ammatti
- KELA. (3. kesäkuu 2020). *Vaativa lääkinällinen kuntoutus*. Haettu 29. kesäkuu 2020 osoitteesta <https://www.kela.fi/documents/10192/3239622/Vaativa%20%C3%A4%C3%A4kinn%C3%A4llinen%20kuntoutus.pdf>
- Klippi, A.;& Launonen, K. (2008). Challenges to Logopedics and Speech-Language Therapy in Finland. Teoksessa A. Klippi;& K. Launonen, *Research in logopedics : speech and language therapy in Finland*. Multilingual Matters Ltd.
- Koivikko, K. (25. helmikuu 2019). *Valitse itsellesi paras yhtiömuoto – Katso plussat ja miinukset*. (Y-Studio.fi) Noudettu osoitteesta Yhtiömuodot: <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/yhtiömuodot/yhtiömuodon-valinta/>

- Lehti, E.;Rope, T.;& Pyykkö, M. (2007). *Mikä tekee yrittäjistä menestyvän - perusyrittäjästä superyrittäjäksi*. Helsinki: WSOYpro.
- Mikkonen, K. (2018). *Kirjallinen kysymys KK 430/2018 vp*. Noudettu osoitteesta Eduskunta:
https://www.eduskunta.fi/FI/vaski/Kysymys/Sivut/KK_430+2018.aspx
- Mtv-utiset. (6. maaliskuu 2009). Puheterapiasta huutava pula. Noudettu osoitteesta
<https://www.mtvuutiset.fi/artikkeli/puheterapiasta-huutava-pula/1863260#gs.adv5ey>
- Niskanen, S. (29. tammikuu 2018). Mieli-pide: Täältä alalta saa varmasti työpaikan – monet opiskelijat rekrytoidaan jo opiskeluvaiheessa töihin. Noudettu osoitteesta <https://www.aamulehti.fi/a/200704622>
- Opetus- ja kulttuuriministeriö. (31. elokuu 2020). *Runsaat 10 200 aloituspaikkaa lisää korkeakouluihin vuosina 2020–2022*. Noudettu osoitteesta <https://minedu.fi/-/runsaat-10-200-aloituspaikkaa-lisaa-keuhakouluihin-vuosina-2020-2022>
- Patentti- ja rekisterihallitus. (13. syyskuu 2018). *Täytyykö valita tilintarkastaja?* Noudettu osoitteesta
https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/muutosilmoitus/osakeyhtion_johto_edustajat_ja_tilintarkastajat/tilintarkastajan_valinta.html
- Patentti- ja rekisterihallitus. (24. syyskuu 2019). *Osakeyhtiö, asunto-osakeyhtiö ja keskinäinen kiinteistöosakeyhtiö: Vaatimus osakepääomasta poistuu 1.7.2019*. Noudettu osoitteesta
https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/osakeyhtion_asunto-osakeyhtion_ja_keskinaisen_kiinteistoosakeyhtion_osakepaaomavaatimus_poistuu_1.7.2019.html
- Patentti- ja rekisterihallitus;& Verohallinto. (ei pvm). *Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä*. Haettu 19. syyskuu 2020 osoitteesta Osakeyhtiön perustamisilmoitus:
<https://www.ytj.fi/index/ ilmoittaminen/perustamisilmoitus/osakeyhtio.html>
- Peltola, L. (2015). *Liikeideasta liikkeelle* (Kymmenes painos p.). Porvoo: Edita Publishing Oy.
- Piirto, H. (tammikuu 2020). *Puheterapeuttien palkkakysely 2019*. Noudettu osoitteesta Puheterapeuttina työelämässä: <https://puheterapeuttiliitto.fi/puheterapia/puheterapeuttina-tyoelamassa/>
- Reinikainen, P. (22. elokuu 2019). *Saitko kutsun osakeyhtiön hallituksen varajäseneksi? Sinullakin saattaa olla velvollisuuksia*. Noudettu osoitteesta Yrittäjät: <https://www.yrittajat.fi/uutiset/610877-saitko-kutsun-osakeyhtion-hallituksen-varajaseneksi-sinullakin-saattaa-olla#4b3468e4>
- Ruuska, M.;Karjalainen, L.;& Johnsson, R. (2001). *Miten laaditaan hyvä Liiketoimintasuunnitelma Business Plan* (Viides painos p.). Kuopio: Finnvera Oyj.
- Selander, K. (31. maaliskuu 2020). *Yritystoiminnan perusteet 1 / KS*. Haettu 26. marraskuu 2020 osoitteesta
<https://www.youtube.com/watch?v=81i3XS1esZ8&feature=youtu.be>
- Selander, K. (ei pvm). *Hinnoittelu- ja kannattavuusluento yleis*. Haettu 15. lokakuu 2020 osoitteesta Materiaalit:
<https://www.selanderoy.fi/materiaalit/>
- Selander, K. (ei pvm). *Hinnoittelu-, kannattavuus- ja rahoituslaskelma*. Haettu 15. lokakuu 2020 osoitteesta Materiaalit: <https://www.selanderoy.fi/materiaalit/>
- Sellmann, J.;& Tykkyläinen, T. (2017). *Puheterapia vuorovaikutus muutoksen välineenä*. Tampere: Vastapaino.
- Suomen Puheterapeuttiliitto ry. (21. marraskuu 2015). *Puheterapeutin etiikka*. Haettu 15. marraskuu 2020 osoitteesta Puheterapeutin eettiset ja sosiaalisen median ohjeet:
<https://puheterapeuttiliitto.fi/puheterapia/puheterapeutin-eettiset-ohjeet/>
- Suomen Puheterapeuttiliitto ry. (2016). *Puheterapeutin sosiaalisen median ohjeet*. Haettu 15. marraskuu 2020 osoitteesta Puheterapeutin eettiset ja sosiaalisen median ohjeet:
<https://puheterapeuttiliitto.fi/puheterapia/puheterapeutin-eettiset-ohjeet/>

- Suomen Puheterapeuttiliitto ry. (2019). *Markkinointiohje puheterapeuteille*. Haettu 15. marraskuu 2020 osoitteesta <https://puheterapeuttiliitto.fi/puheterapia/markkinointiohje-puheterapeuteille/>
- Suomen Puheterapeuttiliitto ry. (2020). Noudettu osoitteesta <https://puheterapeuttiliitto.fi/>
- Suomen Puheterapeuttiliitto ry. (2020). *Jäsenedut*. Haettu 15. marraskuu 2020 osoitteesta <https://puheterapeuttiliitto.fi/liitto-ja-jasenyys/jasenedut-liity-jaseneksi/opiskelijajasenyydet/>
- Suomen Puheterapeuttiliitto ry. (2020). *Liity jäseneksi*. Noudettu osoitteesta <https://puheterapeuttiliitto.fi/liitto-ja-jasenyys/jasenedut-liity-jaseneksi/>
- Suomen Puheterapeuttiliitto ry. (2020). *Puheterapeuttina työelämässä*. Haettu 9. maaliskuu 2020 osoitteesta <https://puheterapeuttiliitto.fi/puheterapia/puheterapeuttina-tyoelamassa/>
- Suomen Puheterapeuttiliitto ry. (2020). *Puheterapiapalvelut*. Haettu 9. maaliskuu 2020 osoitteesta [Puheterapiapalvelut Suomessa: https://puheterapeuttiliitto.fi/puheterapia/puheterapiapalvelut/](https://puheterapeuttiliitto.fi/puheterapia/puheterapiapalvelut/)
- Suomen Riskienhallintayhdistys. (ei pvm). *Nelikenttäanalyysi - SWOT*. Haettu 13. heinäkuu 2020 osoitteesta PK-RH-riskienhallinta: <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>
- Suomi.fi. (ei pvm). *Yrityksen perustamispolku*. Haettu 8. kesäkuu 2020 osoitteesta <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustamispolku>
- Tampereen yliopisto. (9. heinäkuu 2020). *Tampereen yliopisto, korkeakoulujen kevään 2020 toinen yhteishaku*. Haettu 30. marraskuu 2020 osoitteesta Opiskelijavalinnan tilastoja: <https://www.tuni.fi/fi/tule-opiskelemaan/opiskelijavalinnan-tilastoja>
- Terveyskylä. (7. tammikuu 2019). *Kuntouttajat*. Haettu 21. marraskuu 2020 osoitteesta Aivovamman jälkitila ja kuntotus: <https://www.terveyskyla.fi/aivotalo/sairaudet/aivovammat/aivovamman-j%C3%A4lkitila-ja-kuntoutus/kuntouttajat>
- Terveyskylä. (31. lokakuu 2019). *Mikä on aivoverenkiertohäiriö?* Haettu 21. marraskuu 2020 osoitteesta Aivotalo.fi: <https://www.terveyskyla.fi/aivotalo/sairaudet/aivoverenkiertoh%C3%A4iri%C3%B6t/mik%C3%A4-on-aivoverenkiertoh%C3%A4iri%C3%B6>
- The Staff of Entrepreneur Media. (2015). *Write your business plan: get your plan in place and your business off the ground*. Entrepreneur Press.
- Tieto.osaavayrittaja. (ei pvm). *Kannattavuus*. Haettu 17. lokakuu 2020 osoitteesta Yritystoiminta: <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/kannattavuus>
- Tolvanen, P. (14. lokakuu 2019). *Puheterapeuteista on ollut pulaa vuosia, mutta nyt tilanne saattaa muuttua – Itä-Suomen yliopisto selvittää koulutuksen aloittamista*. Haettu 9. maaliskuu 2020 osoitteesta Yle Uutiset: <https://yle.fi/uutiset/3-11018847>
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. (2018). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi. Haettu 12. lokakuu 2020 osoitteesta Ellibslibrary
- Työ- ja elinkeinoministeriö. (2020). *Ammattibarometri*. Noudettu osoitteesta Top 15: <https://www.ammattibarometri.fi/Toplista.asp?maakunta=suomi&vuosi=20i&kieli=>
- Uusyrittäjäkeskukset ry. (2020). *Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020*. (S. Kallarna, Toim.) SUK-palvelu Oy. Haettu 11. 8 2020 osoitteesta https://ejulkaisu.grano.fi/grano/perustamisopas_2020#p=4
- Uusyrittäjäkeskus. (ei pvm). *Yrityksen perustamisen vaiheet*. Haettu 11. 8 2020 osoitteesta <https://www.uusyrittäjäkeskus.fi/yrityksen-perustaminen/yrityksen-perustamisen-vaiheet/>
- Verohallinto. (6. huhtikuu 2018). *Tuloverotus - osakeyhtiö ja osuuskunta*. Haettu 15. lokakuu 2020 osoitteesta <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/tuloverotus/osakeyhtio-ja-osuuskunta/>

- Verohallinto. (2. huhtikuu 2019). *Terveyden- ja sairaanhoidon arvonlisäverotus*. Noudettu osoitteesta Kansaneläkelaitokselle myytävät kuntoutuspalvelut: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48270/terveyden--ja-sairaanhoidon-arvonlis%C3%A4verotus/>
- Yrittäjät. (20. helmikuu 2020). *Yrittäjyys Suomessa*. Haettu 21. marraskuu 2020 osoitteesta <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajyys-suomessa-316363>
- Yrittäjät. (ei pvm). *Yksinyrittäjäbarometrit*. Haettu 21. marraskuu 2020 osoitteesta <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/tutkimukset/yksinyrittajabarometrit-613025>
- Yritä.fi. (26. toukokuu 2020). *Osakeyhtiö lyhyesti*. Haettu 27. marraskuu 2020 osoitteesta Osakeyhtiö: <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtio>
- Yritä.fi. (10. tammikuu 2020). *Osakeyhtiön perustaminen*. Noudettu osoitteesta <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtion-perustaminen>
- Yritä.fi. (7. tammikuu 2020). *Toiminimi lyhyesti*. Haettu 26. marraskuu 2020 osoitteesta Toiminimi: <https://xn--yrit-ooa.fi/toiminimi>
- Yritä.fi. (7. tammikuu 2020). *Yritysmuodot*. Haettu 26. marraskuu 2020 osoitteesta Yrityksen perustaminen: <https://xn--yrit-ooa.fi/yritysmuodot>