



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU

*Uuden edellä*

# Yrityksen perustaminen opintojen aikana - Case: Tmi Tuukka Hietämäki

---

Hietämäki, Tuukka

2012 Hyvinkää

Laurea-ammattikorkeakoulu  
Hyvinkää

Yrityksen perustaminen opintojen aikana -  
Case: Tmi Tuukka Hietämäki

Hietämäki Tuukka  
Liiketalous  
Opinnäytetyö  
Lokakuu, 2012

Tuukka Hietamäki

**Yrityksen perustaminen opintojen aikana - Case: Tmi Tuukka Hietamäki**

Vuosi 2012 Sivumäärä 50

---

Jokainen nuori ihminen miettii opintojensa aikana, mihin päätyy valmistuttuaan. Useimmat löytävät mieluisan työpaikan jossain elämänsä vaiheessa, mutta kilpailu työmarkkinoilla on koko ajan kovempaa, eikä tämän vuoksi kukaan voi enää kirjoittaa tulevaisuuttaan ennalta.

Yrittäjyys on tullut viime vuosina entistä varteenotettavammaksi vaihtoehdoksi ansaita oma elantonsa jo nuorena iässä. Tietotekniikan kehittyminen sekä nopea kansainvälistyminen ovat mahdollistaneet ihmisille yhä useampia vaihtoehtoja työllistyä tai jopa työllistää itse itsensä. Minulle tarjoutui loistava mahdollisuus yrittäjyyteen kesken ammattikorkeakouluopintojen, ja tähän mahdollisuuteen myös tartuin. Yrittäjyyteen lähteminen melko nuorella iällä avasi minun silmäni, ja haluankin kannustaa muita Hyvinkään Laurean opiskelijoita harkitsemaan yrittäjyyttä kertomalla oman tarinani.

Tekemästäni opinnäytetyöstä lukijalle ilmenevät yrityksen perustamiseen liittyvät seikat ennen kaikkea opiskelijänäkökulmasta. Omien kokemuksieni sekä kyselylomakkeella tehdyn kvantitatiivisen tutkimuksen avulla, laadin Hyvinkään Laurean InnoVillalle ohjeistuksen yrityksen perustamisesta, jota he voivat käyttää esimerkiksi kotisivuillaan. Kyseiseen ohjeistukseen on laadittu kaikki tärkeimmät vaiheet yrityksen perustamisessa. Tähän työn vaiheeseen suurta lisäarvoa toivat opiskelijoille lähetetyn kyselylomakkeen vastaukset, joissa opiskelijatoverit pohtivat yrityksen perustamisen hankaluuksia. Parhaimmillaan laadittu ohjeistus on ensimmäinen apuväline koulussamme näiden hankaluuksien selättämisessä, ja sitä kautta yrittäjämäisen ajattelutavan lisäämisessä.

Työn teoriaosuus yrityksen perustamisesta muodostuu pääosin kirjallisten sekä Internetpohjaisten lähteiden kautta. Teoriaosuus sisältää tietoa yrityksen perustamisen alkuvaiheista ja niistä mahdollisuuksista, mitä Hyvinkään Laurean opiskelija voi hyödyntää. Käytännön osuudessa kerron omista kokemuksistani yritystä perustaessani. Tässä kohtaa työtä kerron oma-kohtaisesti niistä vaiheista, mitä yrityksen perustamiseen sisältyi. Opinnäytetyön kappaleessa kuusi analysoin lähetetystä kyselylomakkeesta saatuja vastauksia. Työn toiseksi viimeinen kappale sisältää ohjeistuksen yrityksen perustamisesta, joka jää Hyvinkään Laurean InnoVillan käyttöön sellaisenaan. Viimeisessä kappaleessa arvioin opinnäytetyöprosessia kokonaisuudessaan. Opinnäytetyöni on tehty palvelemaan yrittäjyyttä miettiviä opiskelijoita ja tämä näkökulma heijastuu työn jokaisessa vaiheessa.

Yrityksen perustaminen, perustamisopas, InnoVilla, nuori yrittäjä, yrittäjyys

Tuukka Hietamäki

**Founding a company during studies - Case: Tmi Tuukka Hietamäki**

Year	2012	Pages	50
------	------	-------	----

---

During their studies, every young person has to think about what to do after graduation. Most of them find a pleasant working environment at some point of their lives, but the competition in the labor market keeps getting fiercer and hence no one can predict their future.

Within a few years, entrepreneurship has become a more noteworthy option to earn a living already at a young age. The development of information technology and the rapid internationalization has provided people with more options for employment or even self-employment. I had an excellent opportunity of entrepreneurship in the middle of my studies and I decided to seize this opportunity. Going for entrepreneurship at a rather young age has opened my eyes and thus I would like to encourage other students at Laurea Hyvinkää to consider entrepreneurship by telling my own story.

From the thesis, readers can perceive the facts of founding a company from a student's point of view. Inspired by my own experiences and with the help of a quantitative research by a questionnaire I made an instruction for founding a company. This part of the thesis can be used in Hyvinkää Laurea's InnoVilla for instance on their homepage. This instruction includes all the crucial phases it takes to find a company. The answers of the questionnaire gave me extra value because in the answers other students were considering the difficulties of founding a company. As its best, the instruction gives the students in Hyvinkää Laurea the first answers to the questions about founding a company and by that it is used to increase the entrepreneurial way of thinking in Laurea.

The theory part of the thesis, about founding a company, is based mainly on literary and internet-based sources. The theory part includes information on the initial phases of founding a company and the opportunities that a student at Laurea Hyvinkää can make use of. In the practical part I explored my own experiences about founding a company. At this point of my thesis I will tell first-hand about the stages that were involved in founding the company. In chapter six I analyze the answers gotten from the questionnaire. The second last chapter of the thesis includes the proposal for the instruction of founding a company which will be used in Hyvinkää Laurea InnoVilla as it is. In the last chapter I analyze the whole process of making the thesis. The thesis has been made to serve the students that are considering entrepreneurship and this point of view is reflected in every stage of my work.

Founding a company, company founding guide, InnoVilla, young entrepreneur, entrepreneurship

## Sisällys

1	Johdanto.....	7
1.1	Työn tausta.....	8
1.2	Työn tavoitteet ja rajaus .....	8
2	Liiketoiminnan suunnittelu .....	9
2.1	Liiketoimintasuunnitelma.....	10
2.2	Business model canvas .....	11
3	Laurean innovaatio- ja yrittäjyyspalvelut .....	13
3.1	Hyvinkään Laurean InnoVilla .....	13
3.2	Keksintösäätiön Tuoteväylä .....	15
3.3	Spinno Enterprise Center .....	16
3.4	Palvelut .....	16
4	Case: Tmi Tuukka Hietämäki.....	17
4.1	Oma kasvaminen yrittäjyyteen .....	18
4.2	Avautuva mahdollisuus .....	18
4.3	Tilanteen arviointi .....	19
4.4	Lähipiirin apu .....	19
4.5	Uusyrityskeskuksen toiminta .....	20
4.6	Starttirahan anominen .....	20
5	Päätös yrityksen perustamisesta ja yritysmuodon valinta .....	21
5.1	Yrityksen perustamismuodollisuudet .....	22
5.2	Yrityksen pankkisuhde.....	23
5.3	Rahoitus.....	23
5.4	Toimitilat ja työhön tarvittavat välineet .....	25
5.5	Kirjanpito ja tuloverotus.....	26
5.6	Arvonlisäverotus.....	27
5.7	Vakuutukset .....	28
6	Tutkimus opiskelijoiden yrittäjyydestä Hyvinkään Laureassa .....	28
6.1	Kyselyn sisältö .....	29
6.2	Taustatiedot .....	30
6.3	Vastaajien yrittäjyysasenne .....	31
6.4	Keinot etsiä tietoa yrittäjyydestä .....	34
6.5	Yrittäjyyteen ryhtymisen haasteet.....	36
7	Yrityksen perustamisen ohjeistus .....	39
7.1	Ensivaiheet .....	40
7.2	Perustamisvaihe .....	41
7.3	Käynnistämisen vaihe .....	41
8	Opinnäytetyöprosessin arviointi .....	42

8.1	Tavoitteisiin pääseminen .....	43
8.2	Oma kehittyminen .....	43
	Lähteet .....	44
	Kuviot .....	46
	Liitteet .....	47

## 1 Johdanto

Yrittäjyys vaatii alussa rohkeutta. Jos haluaa tehdä jotain suurenmoista, täytyy uskaltaa tehdä päätös yrittäjyyden aloittamisesta. Tämän jälkeen riittää, että tekee aina parhaansa. (Vahtera 2011, 18.)

Yrittäjyys ei vaadi ihmeitä. Täytyy tosin olla rohkea ja päättäväinen sekä luottaa tarpeeksi omaan liikeideaan perustaakseen yrityksen. Päättäväisyys ja yrittäjän oma persoona ovat kuitenkin sellaisia tekijöitä, joilla kehnoltakin tuntuneesta liikeideasta voi saada paljon irti. Suomessa on paljon hyviä palkkatöitä, jotka riittävät täyttämään sen tarpeen, mikä työntekijällä on. Monille riittää, että työstä maksetaan tarpeeksi eivätkä työtehtävät riko lakia. Niinkään työnkuvalla ei muuten ole väliä. Entä jos saisit tehdä unelmiesi työtä loppuelämäsi, ja tienata siitä kaksin- tai vaikka kolminkertaisesti palkkatyöhön nähden? Eikö se olisi houkutteleva kannustin kohti yrittäjyyttä? Kuinka monta kertaa tulee ajateltua palkkatyössä, että jos itse olisin yrittäjä, tekisin tämän ja tuon asian paljon paremmin. Jo tuo ajattelutapa on hyvä pohja yrittäjyydelle. Se kertoo työntekijän yrittäjämäisestä asenteesta eikä vaadi mitään mullistavaa uutta keksintöä.

Yrittäjyyteen liittyvissä keskusteluissa on kautta aikojen pohdittu hyvän yrittäjän ominaisuuksia ja geenejä. Totuus on kuitenkin se, ettei kukaan meistä ole yrittäjä syntyessään. Oikeiden ominaisuuksien sijaan yrittäjäksi ryhtyvä tarvitsee lähtökohtia ja valmiuksia, joista kehittyä yrittäjäksi. Yrittäjyys on kuitenkin ennen kaikkea jatkuvaa oppimista ja kasvamista. (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009, 20.)

Yrittäjyyteen päätyminen syitä on tutkittu paljon. Riippuu paljon yksilöstä, mikä hänet on motivoinut ryhtymään yrittäjäksi palkkatyön sijaan. Joillekin avainasemassa on mahdollisuus määrätä oma työnkuva sekä työajat. Joillekin kyseessä on pyrkimys rikastua. Usein taustalla on myös perheyritykseen päätyminen. Ilmoniemi ym. (2009, 22–23) kokevat yrittämisen vaativana, mutta antoisana työnteon muotona. Esimerkiksi yrittäjän työaika on keskimäärin viidenneksen pidempi kuin palkansaajan. Yrittäjäksi aikovan on kuitenkin tärkeä muistaa, mikä yrittäjyydessä on parasta: yrittäjällä on oma vapaus päättää työajoista ja työskentelytavoista. Yrittäjä voi pitää kuukauden loman keskellä talvea ilman kenenkään lupaa, jos niin haluaa.

Normaalissa palkkatyössä saa sen, minkä työnantaja suostuu maksamaan. Jos työnteosta syntyy jotain lisäarvoa, yleensä yrityksen omistaja korjaa edun. Parhaat yritysjohtajat muodostavat sellaisen ilmapiirin, jossa työntekijät ovat kiitollisia saadessaan ahkeroida ja tuottaa lisäarvoa työssään, eikä tässä ole mitään väärää. Yrittäjänä osat kääntyvät toisinpäin. Ottamalla riskin, työllistät mahdollisesti muita ja korjaat työntekijöidesi muodostaman lisäarvon. Raha on hyvä motiivi, mutta kun rahaa on tarpeeksi, se menettää merkityksensä. Näin ollen yrittä-

yyden tuoma taloudellinen vapaus sekä vapaus tehdä töitä, vaikka kesämökiltä käsin ilman selittelyvelvollisuutta, ovat suurempia kannustimia. (Puustinen 2006, 15.)

Opinnäytetyössä pyrin avaamaan lukijalle, mitä yrityksen perustaminen alussa vaatii. Tietyt juridiset asiat yritystä perustettaessa pätevät jokaiseen, mutta muuten on itse selvitettävä, mistä saa apua ensi metreillä juuri siihen omaan liikeideaan, ja mihin olemassa oleviin organisaatioihin tai ihmisiin kannattaa ja voi turvautua.

## 1.1 Työn tausta

En ajatellut ammattikorkeakouluopintojeni alussa, että perustaisin yrityksen kesken opintojani. Avautunut mahdollisuus tähän ja kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan veivät minut lopulta siihen pisteeseen, että perustin oman toiminimen. Vaikka työskentely tapahtuikin opiskelujen ehdoilla, huomasin kuitenkin melko pian yrittäjyyden hyvät ja huonot puolet.

Korkeakoulussamme kannustetaan yrittäjämäiseen ajattelutapaan, ja koulun sisäiset osastot tukevat yrittäjyyttä ja innovatiivisuutta konkreettisesti. Kuitenkin opiskelijana koen, että lisäksi kannustukselle on kysyntää. Jutellessani kanssaopiskelijoiden sekä henkilökunnan kanssa selvisi, etten ole mielipiteeni kanssa yksin. Tämän pohjalta syntyi ajatus opinnäytetyön aiheesta yrityksen perustaminen opintojen aikana.

## 1.2 Työn tavoitteet ja rajaus

Hyvinkään Laurean käyttöön jäävä yrityksen perustamisen ohjeistus on onnistuessaan hyvä apuväline opiskelijoiden yrittäjyyttä tuettaessa. Mahdollisesti InnoVillan kotisivuilla käytettävä sisältö pyritään tekemään mahdollisimman helppolukuiseksi ja sisällöltään ytimekkääksi. Ohjeistus sisältää perustiedot siitä, mitä asioita yrityksen perustamiseen liittyy. Opinnäytetyön raporttiosion selviää yrityksen perustamisen vaiheet laajemmin sekä käytännön osuus, jossa kerron oman tarinani perustaessani toiminimen. Opinnäytetyön kautta lukija saa hyvän kuvan siitä, mitkä ovat yrityksen perustamisvaiheessa olennaisia asioita.

Aihetta on pyritty rajaamaan siten, että lukijalle selviää erilaisia vaihtoehtoja lähestyä yrittäjyyttä. Esimerkiksi Hyvinkään Laurean opiskelija pystyy viemään liikeideaansa eteenpäin koulun avulla, mutta tämä ei tietenkään ole pakollista. Tosin oman näkemykseni mukaan kaikki ulkopuolinen apu kannattaa huomioida jo silloin, kun henkilö pyörittelee liikeidea mielessään. Opinnäytetyössä en esitä ehdotonta reittiä yrittäjyyteen, vaan kuten jo kyseiseen työllistymistapaan liittyy, jokainen päättää valinnoistaan viime kädessä itse.



## 2 Liiketoiminnan suunnittelu

Aloittava yrittäjä on usein malttamaton. Liikeidea on kirkkaana mielessä ja ennen yrityksen perustamista tehtävä paperityö tuntuu turhautavalta. Kiire johtaa kuitenkin usein virheisiin ja onkin tärkeää, että aloittava yrittäjä suunnittelee liiketoimintansa huolellisesti. (Puustinen 2006, 59.)

Yrittäjyyden harkitseminen lähtee usein liikeideasta. Usein on hyvä keskustella ideasta esimerkiksi muiden yrittäjien tai asiantuntijoiden kanssa, sillä he tuovat usein ideaan uusia lähestymistapoja. Valitettavan usein tässä vaiheessa idean vieminen yrittämisen asteelle tuntuu ylitsepääsemättömän vaikealta. Turhautumisen vuoksi henkilö antaa periksi, ja tämä on täysin ymmärrettävää. Tällainen tilanne tulee kuitenkin ottaa haasteena ja kääntää se voimavaraksi. Koskaan ei tulisi luopua ideoistaan niin helposti, vaan jatkaa niiden kehittelyä ja arvioimista. (Schwetje & Vaseghi 2007, 29.)

Liikeidean ei tarvitse olla omaperäinen eikä uusi. Sen ei tarvitse olla mullistava eikä edes hyvä. Riittää, että se toimii. Moni menestyvä yrittäjä myöntää lainanneensa konseptin ulkomailta, ja onkin täysin hyväksyttävää kehittää tuttuja tuotteita tai palveluita, kunhan ei loukkaa idean alkuperäistä keksijää. Tuttujen tuotteiden kehittäminen on usein helpompaa, kuin uuden keksiminen ja riskit ovat samalla pienemmät. (Puustinen 2006, 39.)

Liikeidea on tekijälleen hyödyllinen kahdella tapaa. Kirjoittaessaan liikeidea paperille tuleva yrittäjä selvittää samalla ajatuksiensa loogisuutta ja yhteensopivuutta sekä perustelee niitä itselleen. Näin ollen liikeidea toimii merkittävänä kehitystyön työkaluna. Liikeidealla on myös vahva ulkoinen merkitys. Useissa tapauksissa yrityksen perustaja kokee ulkoista painetta muilta sidosryhmiltä, esimerkiksi rahoittajilta. Mikäli tuleva yrittäjä aikoo saada rahoituksen kuntoon, tulee hänen vakuuttaa rahoittajat, ja tässä auttaa liikeidean selvitys. (Sutinen & Viklund 2005, 56.)

Sutinen & Viklund (2005, 56–57) määrittelevät liikeidean rakenteen kolmen kysymyksen avulla: mitä, kenelle ja miten?

Mitä?

- Mitkä ovat asiakkaittesi tarpeet?
- Mikä on tuotteesi idea?
- Mikä on tuotteesi imago?
- Mitkä ovat tuotteesi vahvuudet?
- Mikä on tuotteesi kilpailuetu verrattuna muihin alalla oleviin kilpaileviin tuotteisiin?

Kun liikeidea määritellään, on normaalia, että tuotteen ominaisuuksista sekä sen kohtaamasta kilpailusta tehdään markkinatutkimus.

Kenelle?

- Kuka on asiakkaasi, kohderyhmäsi?
- Keitä ovat todennäköisimmät asiakkaat?
- Ketkä ovat toivotuimmat asiakkaat?

Liikeidean suunnitteluvaiheessa on tärkeää selvittää tarkkaan kohdeasiakkaat. On haastavaa tavoittaa yrityksen perustamisen jälkeen kaikista mielekkäimmät asiakkaat.

Miten?

- Mikä on yrityksen sisäinen tapa toteuttaa liikeidea?
- Miten suunniteltu tuote tai palvelu tarjotaan kohderyhmälle?
- Millä henkisillä, fyysisillä ja taloudellisilla resursseilla liikeidea aiotaan toteuttaa?
- Kuka tekee mitäkin?
- Mitä lisäresursseja toteuttamiseen tarvitaan välittömästi?
- Mitkä lisäresurssit olisivat toivottavia?

Liikeideassa ei kannata pureutua liian pieniin yksityiskohtiin, sillä ulkopuolisen silmissä itse asia saattaa jäädä helposti huomaamatta yksityiskohtien alta.

## 2.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman laatimisesta on suuri hyöty yrittäjälle itselleen. Kaikki olennainen tulee käytyä kirjallisesti läpi, ja liiketoimintasuunnitelmaan sisältyvien rahoituslaskelmien avulla näkee helposti, onko yrityksen perustaminen kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelman avulla sain kattavan käsityksen siitä, missä tuleva yritykseni on vahvoilla, ja missä on suurimmat kehityskohdat.

Liikeidea kehitty työtä tehdessä asiakaspalvelun avulla. Kenelläkään ei ole olemassa yrityksen perustamisvaiheessa valmista liikesuunnitelmaa. Aloittavan yrityksen vieraan pääoman tarve sekä mahdollinen starttirahan saaminen johtavat usein liiketoimintasuunnitelmien tekemiseen. Liiketoimintasuunnitelmat, joita rahoittajat ja uusyrityskeskukset edellyttävät, ovat yksityiskohtaisia. Esimerkiksi SWOT-analyysin sisältämät vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat on vaikea hahmottaa kattavasti ennen käytännön toteutumista. Osaamiseen, tuotteisiin ja palveluihin, hintoihin, kulurakenteeseen, asiakkaisiin, markkinoihin ja kilpailijoihin on hyvin vaikea nähdä vastauksia ennalta, joten liiketoimintasuunnitelman paras puoli

yrittäjälle on se, että siinä luetteloidaan monipuolisesti yrittämiseen liittyviä tekijöitä. (Vahtera 2011, 70–71.)

Samoilla linjoilla ovat myös Ilmoniemi ym. (2009, 51). Heidän mukaansa valmiin liikeidean omaavan henkilön on suunniteltava yritystoimintaansa tarkemmin liiketoimintasuunnitelman avulla, sillä se helpottaa liiketoiminnan aloittamista jäsentämällä ja selventämällä yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuutta. Liiketoimintasuunnitelma ei ole kuvaus liikeideasta vaan toimintasuunnitelma siitä, kuinka yrittäjä aikoo liikeideansa käytännössä toteuttaa.

Liiketoimintasuunnitelmarunkoja on runsaasti tarjolla alan kirjallisuudessa sekä internetissä. Uusyrityskeskusten suosittama internetsivustoon pohjautuva liiketoimintasuunnitelma oli mielestäni selkeä, johdonmukainen ja helppokäyttöinen. Luomalla tunnuksen kyseiselle sivulle, pystyy käyttäjä helposti luomaan oman liiketoimintasuunnitelman vaiheittain. Tämä malli kelpaa myös ulkopuolisille tahoille, kuten työ- ja elinkeinotoimistolle starttirahaa hakiessa sekä pankeille ulkopuolista rahoitusta hakiessa.

Liiketoimintasuunnitelma auttaa aloittavaa yrittäjää sekä on suurena apuna, kun hän haluaa arvioita toiminnasta asiantuntijoilta. Mikäli toimintaasi liittyy ulkopuolisen rahoituksen hakemista, edellyttävät tällaisen myöntävä taho liiketoimintasuunnitelmaa poikkeuksetta. (Liiketoimintasuunnitelma 2011.)

## 2.2 Business model canvas

Uusyrityskeskusten käyttämä liiketoimintasuunnitelma ei ole ainoa apuväline, jota aloittava yrittäjä voi käyttää liiketoimintansa hahmottamisen työkaluna. Ne liiketoiminnansuunnittelu-työkalut joihin olen tutustunut, pitävät sisällään tiettyjä yhtäläisyyksiä. Kuitenkin toiset tuovat esille tiettyjä osia enemmän ja joku saattaa jättää jotain pois, mitä toinen pitää tärkeänä. Business model canvas on yksi tapa suunnitella ja toteuttaa omaa liiketoimintaa. Se on erittäin vartenotettava työkalu, sillä se on rakenteeltaan hyvin selkeä ja käyttäjäystävällinen. Vaikka aloittava yrittäjä tekee yhteistyötä Uusyrityskeskusten kanssa ja tämän vuoksi käyttää heidän suosittamaa liiketoimintasuunnitelmaa, ei mikään estä yrittäjää käyttämästä samanaikaisesti myös kevytrakenteisempaa Business model canvas-työkalua.

Business model canvas on liiketoiminnan suunnitteluun ja toteutukseen tarkoitettu konsepti. Eri alojen asiantuntijat ovat laatineet kyseisen apuvälineen kaikkien yhteiseen käyttöön kansallisuudesta huolimatta. Haaste oli ennen kaikkea luoda malli, joka on yksinkertainen, merkityksellinen ja yksilön kannalta ymmärrettävä. Konseptin laatijat puhuvat niin sanotusta mallin jaetusta kielestä, millä he tarkoittavat järjestelmän helppokäyttöisyyttä huolimatta käyttäjän

muuttuvista tekijöistä, kuten liiketoiminta-alasta tai kansallisuudesta. Kyseistä mallia on testattu kansainvälisesti merkittävässä yrityksissä, kuten IBM:llä, Ericssonilla, Kanadan hallintojärjestelmissä sekä monissa muissa yhteyksissä. (Osterwalder & Pigneur 2010, 6–15.)

Business model canvas on jaettu yhdeksään eri lokerikkoon, jotka toimivat kyseisen työkalun peruselementteinä. Ensimmäinen lokero on asiakasryhmät eli ketä yritys palvelee. Toinen lokero on arvolupaus, jolla yritys määrittelee tuotteet ja palvelut, joilla se tuottaa tyytyväisyyttä asiakkaille. Jakelukanavat muodostavat kolmannen osion. Niissä määritellään keinot, joilla yritys tavoittaa asiakasryhmät ja pääsee lunastamaan arvolupauksensa. Asiakassuhteissa määritellään keinoja pitää yrityksen ja asiakkaiden välit kunnossa ja sitä kautta pitää tyytyväiset asiakkaat jatkossakin yrityksellä itsellään. Viides lokerikko on kassavirta, jossa tärkeinä kohtina on hahmottaa kassavirtojen synty sekä yrityksen tuottamien tuotteiden tai palveluiden hinnoittelu. Avainresurssien määrittäminen synnyttää käsityksen, mitkä ovat niitä resursseja, joita yritys tarvitsee ehdottomasti lunastaakseen arvolupauksen. Avaintehtävissä puolestaan huomataan ne kriittisimmät toimenpiteet, joilla yritys pitää asiakkaan tyytyväisenä. Toiseksi viimeisenä määritellään tärkeimmät yhteistyökumppanit, joiden avulla yritys pystyy toteuttamaan arvolupauksen. Viimeisenä selvityksen kohteena on kustannusrakenne, eli mistä syntyvät oleelliset kustannukset liiketoiminnan harjoittamiseksi. (Osterwalder & Pigneur 2010, 17–41.)

Seuraavalla sivulla oleva kuvio selkeyttää Business model canvasin sisältöä. Kyseisen kuvion voi esimerkiksi tulostaa ja lisätä perustettavan yrityksen ominaisuuksia alla oleviin lokerikkoihin muistilapuilla.

Avainkumppanit	Avaintehtävät	Arvolupaus	Asiakassuhteet	Asiakasryhmät
	Avainresurssit		Jakelukanavat	
Kustannusrakenne			Kassavirta	

Kuvio 1: Business model canvas. (Osterwalder & Pigneur 2010, 44.)

On siis aloittavan yrittäjän omalla vastuulla, mitä työkaluja hän käyttää yritystoiminnan suunnittelussa sekä toteuttamisessa. Kannattaa kuitenkin lähestyä asiaa niin, että työkalut on tehty yrittäjää varten eikä kiusaksi. Mitä enemmän aloittava yrittäjä hyödyntää olemassa olevia apukeinoja, ja mitä paremmin aloittava yrittäjä sisäistää oman liiketoimintansa, sitä vakuuttavampi yrittäjä liiketoimintansa kanssa on.

### 3 Laurea innovaatio- ja yrittäjyyspalvelut

Laurea-ammattikorkeakoulu vahvistaa metropolialueen kilpailukykyä, ja uudistaa alueen innovaatioekosysteemiä tuottamalla palveluinnovaatioita sekä edistämällä opiskelija- ja kasvuyrittäjyyttä. Laurea monipuoliset innovaatiopalvelut tarjoavat apua uuden tiedon ja osaamisen kaupallisessa hyödyntämisessä. Uusien innovaatioiden kaupallinen hyödyntäminen toteutuu yhteistyössä opiskelijoiden, henkilöstön ja työelämän innovaatiokumppaneiden kanssa. Laurea sisällä syntyneet potentiaaliset innovaatioaihiot jalostetaan kaupallistettaviksi tuotteiksi ja palveluiksi, joille hahmotetaan parhaiten soveltuva kaupallistamispolku ja liiketoimintamalli. (Laurea LIVE 2012.)

#### 3.1 Hyvinkään Laurea InnoVilla

Hyvinkään Laureassa toimii opiskelijavetoinen, yrittäjyyttä edistävä, esihautomotoiminnan ympärille rakennettu InnoVilla. InnoVilla ei keskity pelkästään tietyn, esimerkiksi teknologia-alan liikeideoiden kehittämiseen, vaan se on erittäin monialainen. InnoVillassa kehitetään tuote- ja yritysideoita tiimeissä yritysaihioksi, kaupallistettaviksi tuotteiksi sekä yritystoiminnaksi. Työelämän osaaminen kehittyy hanketyöskentelyn avulla aidossa toimintaympäristössä. Opiskelijoilla on mahdollisuus tuoda InnoVillaan omia ideoitaan ja tehdä niiden parissa kehitystyötä liike-elämän ammattilaisten kanssa. InnoVillassa toimivassa esihautomossa opiskelija pystyy testaamaan yritys- ja tuoteideaansa turvallisesti ennen yrityksen perustamista. Opiskelijaa kannustetaan yrittäjyyteen yhdistämällä toiminta opiskelijan opintoihin. Ennen kuin idea viedään markkinoille saakka, opiskelijaa tuetaan ja ohjataan idean kehityksessä sekä yritystoiminnan suunnittelussa. (InnoVilla 2010.)

Alla olevassa kaaviossa kuvataan, kuinka ideasta syntyy lopulta valmis tuote tai tuotos.



Kuvio 2: InnoVillan prosessikaavio. (Prosessikaavio 2010.)

Käytännössä prosessi menee seuraavalla tavalla:

1. Opiskelijalla on oma tuote- tai yritysidea.
  - a) Opiskelija täyttää hankeaihiolomakkeen ideastaan.
  - b) Idea menee raadille, joka arvioi idean ja päätetään lähdetäänkö ideaa vieämään eteenpäin. Mietitään onko idea toteutettavissa ja minkälaiset ovat sen kaupallistamismahdollisuudet.
2. Idean hyväksymisen jälkeen alkaa aiheeseen syvemmin perehtyminen, tehdään selvityksiä ja arviointeja.

- a) Haetaan esim. TULI-rahaa (1.1.2012 korvattu Keksintösäätiön Tuoteväylällä) ja tehdään mahdollinen tavaramerkkihakemus.
- b) Tehdään kirjallista materiaalia, tehdään projektisuunnitelma.
- c) Tutkitaan idean kannattavuutta ja kysyntää, esimerkiksi markkinatutkimuksella.
- d) Tehdään sopimukset idean käyttöoikeudesta ja kehittämisestä. Myös sopimus vaitiolovelvollisuudesta, jos tarvitaan.
- e) Ohjaava opettaja on koko ajan taustalla mukana arvioimassa ja tukemassa opiskelijaa. InnoVillan korkeakoulusihteri auttaa opiskelijaa käytännönasioissa sekä tukee ja auttaa opiskelijaa koko prosessin aikana.

### 3. Rakennetaan toimintamalleja ja työstetään niitä.

- a) Tehdään mahdollinen prototyyppi.
- b) Ideaa testataan kohderyhmässä.
- c) Tehdään liiketoimintasuunnitelma.
- d) Mietitään jakelukanavia.

### 4. Viimeistellään idea ja selvitetään juridiset seikat.

- a) Toteutetaan markkinointia: Internet-sivut, graafikot ja materiaalit.
- b) Mietitään myös tuotantokysymyksiä, esimerkiksi tuotannon järjestely, pakkaus ja kokoaminen.
- c) Voidaan tarvita myös ulkopuolista apua, esimerkiksi sopimuksissa ja muissa juridisissa asioissa.

### 5. Valmis tuote.

- a) Opiskelija alkaa yrittäjäksi tai tekee yhteistyösopimuksen Laurean kanssa. (Prosessikaavio 2010.)

## 3.2 Keksintösäätiön Tuoteväylä

Tekes teki merkittävää yhteistyötä ammattikorkeakoulujen kanssa vuoden 2011 loppuun saakka. Hyvinkään Laureassa yhteistyö Tekesin kanssa näkyi ennen kaikkea InnoVillan kautta. Mikäli uusi idea tarvitsi ulkopuolista rahoitusta kehitysvaiheessa, esimerkiksi tuotekehitykselle, oli idealle mahdollisuus hakea TULI-rahoitusta Tekesin kautta. Vuoden 2012 alusta lähtien rahoitus siirtyi kuitenkin osaksi Keksintösäätiön Tuoteväylä-palvelua. Rahoitus on tarkoitettu ammattikorkeakoulujen innovatiivisten ideoiden ja keksintöjen kehittämiseen. Tuoteväylä-rahoitus pyrkii kannustamaan niin oppilaita kuin opettajiakin keksimään uusia tuotteita ja palveluita ja tuomaan niitä esille. Rahoituksen siirrolla pyrittiin selkeyttämään innovaatiojärjestelmää ja purkamaan sen päällekkäisyyksiä. Keksintösäätiö tukee ammattikorkeakoulujen

innovatiivisten ideoiden ja keksintöjen hakemista ja kehittämistä enintään 1,5 miljoonalla eurolla vuonna 2012. (Keksintösäätiö 2012.)

### 3.3 Spinno Enterprise Center

Spinno toimii Laurea-ammattikorkeakoulun tuella pääkaupunkiseudun innovaatiotoiminnan ja -yhteistyön kehittäjänä. Spinnon henkilökunta arvioi vuosittain useita satoja liikeideoita ja tekee jatkuvaa työtä, jotta niistä löytyisi parhaat ideat ja yrittäjät. Spinno on yrityshautomo, joka palvelee teknologia- ja osaamispohjaisia, nopeaan kasvuun tähtäviä yrityksiä. Uusien yritysten lisäksi Spinno auttaa alueen korkeakouluja, tutkimuslaitoksia ja liike-elämää uusien spin-off yritysten synnyttämisessä. Yrityshautomon henkilöstö tekee myös merkittävää yhteistyötä Keksintösäätiön kanssa, sillä he arvioivat uusia Tuoteväylään pyrkiviä liikeideoita. Yhteistyö julkisten rahoittajien, Vigo-yrittäjäyhdistysten sekä Averan ja muiden pääomasi-joittajien kanssa on niin ikään merkittävässä asemassa, sillä nopeaan kasvuun tähtäävä yritys tarvitsee lähes poikkeuksetta ulkopuolista rahoitusta. (Spinno.)

### 3.4 Palvelut

Spinno tarjoaa hautomo-ohjelmillaan erilaisia palveluita riippuen siitä, millä asteella liikeidea tai yritys on, ja mitkä ovat sen kasvutavoitteet. Ohjelmat on tarkoitettu alkaville, uudella liikeidealla toimiville tai kasvuvaiheessa oleville osaamispohjaisille ja korkean teknologian yrityksille. Yrityksen kehittäminen tapahtuu pitkäjänteisenä yhteistyönä eri hautomo-ohjelmissa Spinno-yrityskemiasiantuntijoiden kanssa. Alla on eriteltynä eri hautomo-ohjelmavaihtoehtoja. (Spinno.)

#### 1. Kick-off-esihautomo: perusta liiketoiminnalle.

Ensimmäinen vaihtoehto on tarkoitettu aloittaville yrittäjille. Asiantuntijat antavat vastauksia ja neuvoja aloittavan yrittäjän mieltä askarruttaviin asioihin. Kyseinen esihautomo nopeuttaa liiketoiminnan käynnistämistä sekä tukee vakuuttavan yritysesityksen ja liiketoimintasuunnitelman laadinnassa. Aloittava yrittäjä saa tärkeää tukea myös rahoituksen suunnitteluun. Spinno järjestää myös erilaisia verkottumis- ja koulutustilaisuuksia, joihin mihin tahansa esihautomoon kuuluva voi osallistua. Ensimmäisen hautomo-ohjelman kesto on 2-3 kuukautta ja se on hinnaltaan 100 euroa kuukaudessa. (Kick-off – esihautomo.)

#### 2. Launch-hautomo: uskottavuuden rakennus.

Seuraavassa hautomovaiheessa yritys saa tukea kasvuun liittyviin asioihin. Hautomossa keskitytään myös yrityksen uskottavuuden rakentamiseen ja nopeutetaan liiketoiminnan käynnistämistä. Yritys valitaan hautomoon Checkpoint-tilaisuuden kautta, jossa



yritys esittelee toimintaansa ja saa palautetta Spinnon sekä ulkopuolisilta asiantuntijoilta. LAUNCH–hautomossa paneudutaan kasvavan yrityksen rahoituksen suunnitteluun, ulkopuolisen rahoituksen hakemiseen ja varmistamiseen. Kestoltaan hautomo on 12 kuukautta ja hinta on 300 euroa kuukaudelta. (Launch – hautomo.)

### 3. Grow-hautomo: kohti kasvua.

Kolmas ohjelma ei ole enää varsinainen hautomo-ohjelma, vaan tarjottava jatko-ohjelma LAUNCH–ohjelman asiakkaille. Ohjelma tukee lupaavimpia yrityksiä kasvurallalla pysymisessä ja sisältöön kuuluu, että yritys saa nimetyn asiantuntijan, jonka asiantuntemusta on mahdollista hyödyntää ohjelman eri vaiheissa. Verkottumis- ja koulutustilaisuuksien lisäksi GROW–ohjelman asiakkaille ovat avoinna Spinnon ROUNDTABLE-tilaisuudet, joissa yritysten toimitusjohtajat tapaavat toisiaan säännöllisesti. Ohjelman kesto on 12 kuukautta ja hinnaltaan 1000 euroa vuosi tai 300 euroa kolme kuukautta. (Grow – hautomon jatko.)

Yhteistyö Laurean InnoVillan tai Spinnon kanssa ovat mahdollisia koulumme opiskelijoille. Itse en kuitenkaan voi omakohtaisia kokemuksia kummastakaan kertoa. Yritystä perustaessani minulla oli käsissäni melko valmis paketti, joten en kokenut tarvitsevani Laurean InnoVillan palveluita. Seuraavassa esittelen tarkemmin omaa yritystäni ja kerron niistä vaiheista, mitä kävin läpi perustaessani yritystä.

## 4 Case: Tmi Tuukka Hietämäki

Toiminimi Tuukka Hietämäki on keväällä 2011 perustettu yritys. Edustan toisen yrityksen maahantuomia tuotteita Etelä-Suomen alueella. Yrityksen liiketoiminta perustuu tuotteiden myymiseen ja olemassa olevista asiakkaista huolehtimiseen. Edustamillani tuotteilla on tietty hinta, ja jokaisesta syntyneestä kaupasta tietty osuus kuuluu yritykselleni. Tämän osuuden laskutan maahantuojalta kerran kuukaudessa.

Maahantuoja on yhden henkilön yritys ja kyseinen henkilö edustaa tuotteita Pirkanmaan ja Keski-Suomen alueilla. Maahantuoja vastaa tuotteiden markkinoinnista, joten varsinaisesti minun ei tarvitse panostaa tähän liiketoiminnan osa-alueeseen. Yritykseni voidaankin luokitella toisen yrityksen alihankkijaksi. Hyvä esimerkki toimintamallista on jokin teollisuusalan yritys. Otetaan esimerkiksi hyvinkäläisille tuttu Kone Oyj. Kone ei luonnollisesti valmista kaikkia hissien osia itse, vaan tuottaa osia alihankkijoilla. Alihankkijat laskuttavat Konetta, mistä muodostuu alihankkijan liikevaihto. Alihankkijan ei tarvitse huolehtia Koneen hissien markkinoinnista, vaan sen tekee hissiyritys itse.

#### 4.1 Oma kasvaminen yrittäjyyteen

Vietettyäni vuoden 2007 armeijassa, muutin Jyväskylästä Etelä-Suomeen asumaan ja viettämään niin sanottua välivuotta töiden parissa. Välivuosi hieman venähti ja ensimmäistä kertaa hain kouluun keväällä 2009 ja saman vuoden syksynä aloitin opiskelun Hyvinkään Laureassa. Ehdin olla säännöllisessä palkkatyössä noin puolitoista vuotta, ennen kuin aloitin opiskelut Hyvinkäällä. Jatkoin työntekoa samaisessa Vantaalla sijaitsevassa yrityksessä opiskelujen ohella, sikäli kuin opintotukien tulorajat antoivat myöten. Työ itsessään ei ollut erityisen kiinnostavaa, ja tämä olikin yksi syy, joka ajoi minua hakemaan muutosta elämäntilanteeseen jo kesken opiskeluiden.

Olen nähnyt yrittäjyyttä läheltä jo pienestä pitäen. Vuonna 1995 vanhempani mullistivat tietyllä tapaa perheemme elämän perustamalla yhteisen yrityksen. Myöhemmin olen ymmärtänyt, että nuoruuteni oli huomattavasti antoisampaa juuri tuon vanhempieni tekemän päätöksen vuoksi. He perustivat yrityksensä hyvään markkinarakoon laman jälkeen, ja meidän perheessämme on niistä ajoista lähtien vallinnut vakaa taloudellinen tilanne. Heidän yrityksensä toimialalla kilpailu on kiristynyt huomattavasti, mutta onneksi vanhempani ovat jo muutaman vuoden kuluttua ansaitussa eläkeiässä. Vanhempani ovat taanneet yrittäjyytensä tuomalla elintasolla minulle mahdollisuuden harrastaa eri asioita nuorena. Tällaisista asioista on ikuisesti kiitollinen omille vanhemmilleen, ja sitä kautta olen saanut jo lapsena positiivisen mielikuvan yrittäjyydestä.

Positiivinen asenne yrittäjyyttä kohtaan sekä vanhemmilta opittu kova työmotivaatio sekä eteenpäin pyrkiminen ovat ominaisuuksia, minkä vuoksi uskon selviytyväni yrittäjänä. Olen myös huomannut, että sosiaalisessa verkostossani on yllättävän paljon yrittäjiä eri aloilta. Nuo asiat vaikuttivat suuresti myös siihen, että perustin oman yrityksen keväällä 2011—kesken korkeakouluopintojen.

#### 4.2 Avautuva mahdollisuus

Yksi tuttavistani, edustamieni tuotteiden maahantuoja perusti oman yrityksen vuonna 2007. Tuolloin en asiaa sen enempää ajatellut, mutta myöhemmin kiinnostuin enemmän hänen liiketoiminnastaan tutustumalla hänen yrityksensä tarjoamiin tuotteisiin. Hänen yrityksensä maahantuo erilaisia virkistysjuomia Itävallostasta, ja kyseinen tuttava myy maahantuomiaan tuotteita Pirkanmaalta käsin. Etelä-Suomessa on luonnollisesti parhaat markkinat tälläkin alalla, mutta tämän markkina-alueen hoitaminen Pirkanmaalta käsin on haastavaa.

Tuttavani etsi tuotteillaan edustajaa Etelä-Suomen alueelle, ja itse olin jo valmiiksi kiinnostunut hänen liiketoiminnastaan. Minulla oli edelleen työpaikka Vantaalla, mutta alkuvuonna

2011 asuin jo Hyvinkäällä, eikä viikoittainen matkustaminen töihin tuntunut mielekkäältä. Olin erittäin kiinnostunut kuulemaan asiasta lisää, sillä olin useaan otteeseen todennut hänen maahantuomansa virkistysjuomat erinomaisiksi.

#### 4.3 Tilanteen arviointi

Halusin varmistua ennen lopullista päätöstä yrittäjäksi ryhtymisestä, että kyseinen ala on minulle sopiva. Olen erittäin sosiaalinen ja osaan mielestäni toimia luontevasti hyvinkin erilaisien ihmisten kanssa. Pidän näitä piirteitä suurina etuina, kun kyseessä on käytännössä myyntityö. Itselleni myyntityössä on ehdottoman välttämätöntä, että edustamani tuotteet ovat sellaisia, joiden puolesta voin puhua. Yrityksen kannattavuuden vuoksi tuli minun selvittää myös, miten nämä tuotteet eroavat kilpailijoiden vastaavista. Sain kaikkiin kysymyksiin vähintäänkin tyydyttävän vastauksen, ja ajatus yrittäjyydestä vahvistui.

Opiskelijana on tärkeää miettiä, onnistuuko opiskelun ja yritystoiminnan yhteensovittaminen. Kaikkea ei pysty ennakoimaan, mutta omalla kohdallani näin yrittäjyyden sopivan hyvin elämäntilanteeseeni. Kesäisin kyseinen ala on luonnollisesti vilkkaimmillaan, eikä opiskelujen kanssa tule tuolloin päällekkäisyyksiä. Vastaavasti syksystä kevääseen ala hiljenee huomattavasti ja tällöin opiskelujen yhteensovittaminen työn kanssa onnistuu.

Mielestäni Hyvinkään Laurea antaa hyvät mahdollisuudet harjoittaa yrittäjyyttä. Itse pystyn puhumaan liiketalouden koulutusohjelman käyvien puolesta. Ensimmäisen puolentoista vuoden jälkeen opiskelu siirtyy enemmän omatoimiseksi ja viikkoon ilmestyy alkuun verrattuna enemmän vapaapäiviä. Tässä kohtaa opiskeluja pidän hyvinkin mahdollisena yrityksen perustamista. Ilmapiiri koulussamme on yrittäjyyteen kannustava. InnoVilla sekä asiantuntevat opettajat edesauttavat idean jalostamista yritysasteelle. Yrittäjyydestä voi olla hyötyä myös opiskeluiden etenemisen suhteen, sillä itse tein toisen harjoittelujaksoni yritystoimintaani liittyen.

#### 4.4 Lähipiirin apu

Mikäli lähipiiristä löytyy yrittäjiä, kannattaa tämä hyödyntää. Eräällä tutullani on toiminimi ja hän huolehtii erään suuremman yrityksen taloushallinnosta. Sain häneltä erittäin hyviä vinkkejä miettiessäni yrityksen perustamista. Sama henkilö on ollut minulle suureksi avuksi aina tuosta hetkestä tähän päivään saakka. Erilaiset yrityksen taloushallintoon liittyvät kysymykset eivät ole vahvinta alaani, joten erityisesti niihin liittyviin ongelmiin, olen saanut häneltä vastauksia. Kyseinen ystäväni hoitaa myös yritykseni kirjanpidon.

#### 4.5 Uusyrityskeskusten toiminta

Uusyrityskeskustoja on Suomessa yhteensä 32 ja niillä on 83 palvelupistettä. Kyseessä on merkittävä suomalainen organisaatio, sillä vuodesta 1989 Uusyrityskeskusten avulla on perustettu lähes satatuhatta uutta yritystä. (Uusyrityskeskus 2011.)

Kirjanpitäjäystäväni tiesi myös kertoa minulle, että ensimmäiseksi kannattaa olla yhteydessä Uusyrityskeskukseen. Otin selvää heidän toiminnastaan ja löysin lähimmän yksikön Hyvinkäältä. Varasin ajan soittamalla Hyvinkään Uusyrityskeskukseen ja menin sovittuna aikana paikalle kuulemaan ammattilaisen mielipiteen suunnitelmastani. Tässä vaiheessa on hyvä olla liiketoimintasuunnitelma laadittuna, sillä Uusyrityskeskuksessa halutaan nähdä mustaa valkoisella. Erittäin tärkeää on osoittaa, että idea on kannattava, ja että olet oikea henkilö toteuttamaan tuota ideaa. Itselleni tuli erittäin positiivisena asiana ilmi, että uusyrityskeskusneuvonta on asiakkaalle maksuton palvelu.

Uusyrityskeskusten suosima liiketoimintasuunnitelma löytyy osoitteesta [www.liiketoimintasuunnitelma.com](http://www.liiketoimintasuunnitelma.com). Käyttäjä pystyy vaihe vaiheelta täyttämään vaaditut kohdat ja lopuksi tallentamaan ja tulostamaan tuotoksen. Erittäin huomiota kannattaa käyttää kannattavuuslaskelmiin. Uusyrityskeskuksessa ne ovat melko suora kannattavuuden mittari yrityksen perustamisvaiheessa. Mikäli Uusyrityskeskuksessa pidetään suunnitelmaa kannattavana, he välittävät tiedon työ- ja elinkeinotoimistolle ja puoltavat tällä tavoin starttirahahakemustasi. (Liiketoimintasuunnitelma 2011.)

#### 4.6 Starttirahan anominen

Starttirahan tarkoitus on varmistaa aloittavan yrittäjän toimeentulo. Työvoimatoimisto on starttirahan myöntämisestä päättävä elin. Työvoimatoimisto vaatii yleensä lausunnon ulkopuoliselta asiantuntijalta kannattavuuden arvioimisessa sekä arvioidessaan yrittäjäksi aikovan valmiuksia sekä tietotasoa. Esimerkiksi kuntien elinkeinojohtajat, Uusyrityskeskusten tai Työvoima- ja elinkeinokeskuksen henkilökunta voi olla ulkopuolisen lausunnon antajana (Ilmoniemi ym. 2009, 50).

Hakiessani starttirahaa keväällä 2011 Hyvinkään Uusyrityskeskusten neuvoja liitti starttirahahakemukseen oman puoltavan näkemyksensä. Mikäli asiantuntija ei pidä liikeidea kannattavana, lienee syytä miettiä uudelleen, onko kyseisen yrityksen perustaminen järkevää. Asiantuntijan puoltava näkemys ei kuitenkaan yksin takaa starttirahan saamista, sillä sen saamiselle on määrätty useita muitakin ehtoja.

Hakijalta edellytetään jonkin alkaville yrittäjille suunnatun kurssin tai koulutuksen suorittamista. Tällaisia kursseja järjestetään Suomessa useiden eri tahojen puolesta ja vaikka starttirahaa ei hakisikaan, on kyseisistä kursseista varmasti hyötyä. Tärkeänä asiana on muistettava, että yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen starttirahan myöntämistä. Vastaavasti yritystoiminta on aloitettava kolmen kuukauden sisällä myöntävästä päätöksestä. Asiantuntijat varmistavat, ettei tuen myöntäminen vääristä yritysten välistä kilpailua. Starttirahan tukiaika on maksimissaan 18 kuukautta. Kuuden ensimmäisen kuukauden ajalta tuen määrä on noin 670 euroa kuukaudessa ja loppujaksolta hieman yli 500 euroa kuukaudessa. Jos starttiraha myönnetään aloittavalle yrittäjälle, ei kyseinen henkilö voi enää tämän jälkeen saada palkkatuloja eikä opintotukea. (Ilmoniemi ym. 2009, 50.)

Hakiessani starttirahaa olin käynyt Hyvinkään Lauren liiketalouden koulutusohjelmaa noin puolitoista vuotta. Kyseisen koulutusohjelman perusopinnot sisältävät runsaasti yritystoimintaan ja yrityksen perustamiseen liittyviä kokonaisuuksia. Minun ei tarvinnut suorittaa mitään erityisiä kursseja saadakseni starttirahaa, vaan liitin hakemukseen todisteet suoritetuista yrittäjyyteen liittyvistä opinnoista. Laitoin mukaan myös kuvauksen kyseisten opintojen sisällöstä ja nämä liitteet riittivät Hyvinkään työvoima- ja elinkeinotoimistolle hyvin. Palkkatyöstä jättäytyminen oli itselleni helppo päätös ja kun opintotuen suuruus oli tiedossa, niin paras yhtälö talouden ylläpitoon oli liiketoiminnasta tulevat ansiot sekä starttiraha. Itselleni starttiraha alussa oli hyvinkin tärkeä, koska sillä pystyin kattamaan lähes kaikki henkilökohtaiset kulut kuukausittain ja sain rauhassa keskittyä liiketoiminnan kasvattamiseen.

## 5 Päätös yrityksen perustamisesta ja yritysmuodon valinta

Yrittäjyyttä harkitsevan henkilön tai henkilöiden on syytä selvittää tarkasti, mitä yritysmuotoa juuri heidän tapauksessa kannattaa lähteä harjoittamaan. Lopullinen valinta koostuu monesta eri tekijästä, kuten yrityksen vastuusta, päätöksenteosta, perustajien määrästä, verotuksesta tai vaikka yrityksen kasvuvisiosta. Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi on helpoin ja monella tapaa järkevin vaihtoehto, mikäli yrityksen perustajia on vain yksi. Henkilöyhtiöt, avoin yhtiö sekä kommandiittiyhtiöt vaativat aina vähintään kaksi perustajajäsentä. Jos kyseessä on suurempi joukko, ovat parhaat vaihtoehdot osakeyhtiö tai osuuskunta. Tosin osakeyhtiön voi perustaa toiminimen tavoin yksikin henkilö tietyin ehdoin. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2007, 19.)

Mikäli yritys on tarkoitettu toiminnaltaan laajaksi, tarvitsee se näin ollen suuremman määrän pääomaa. Usein paljon pääomaa tarvitsevat yritykset on perustettu osakeyhtiöiksi. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana on järkevää aloittaa yrittäminen silloin, kun pääoman tarve ei ole merkittävä. On kuitenkin hyvä muistaa, että yksityinen elinkeinonharjoittaja vastaa itse yritystoiminnasta syntyneistä velvoitteista tarvittaessa koko omaisuudellaan. Näin on myös

avoimen yhtiön yhtiömiehillä sekä kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä, joten näihin yritysmuotoihin päädyttäessä kannattaakin olla erityisen tarkka yhtiökumppanin valinnassa. Osuuskunnissa sekä osakeyhtiöissä vastuu rajoittuu käytännössä sijoitettuun pääomaan. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2007, 19–20.)

Itselleni päätös perustaa yritys yksityisenä elinkeinonharjoittajana oli helppo. Tiesin, että tulen toimimaan yksin, eikä yritykselläni tule olemaan lähivuosina suurta pääoman tarvetta. Yksi ongelmakohta minulle kuitenkin ilmeni myöhemmin, joka jokaisen yrittäjyyttä harkitsevan opiskelijan kannattaa miettiä läpi. Nostin opintotukea normaalisti neljältä ensimmäiseltä kuukaudelta vuonna 2011. Syksyllä 2011 aloin miettiä toiminimellä ansaitun liikevoiton yhteyttä alkuvuonna nostamaani opintotukeen. Toiminimellä ansaittu liikevoitto katsotaan suoraan henkilökohtaiseksi tuloksi, joten selvitin, joudunko maksamaan takaisin alkuvuonna nostamiani opintotukia. Näin ei onneksi kuitenkaan ollut, sillä minun olisi pitänyt ansaita liikevoittoa yli 18 400 euroa, jotta olisin joutunut palauttamaan opintotukia. (Kela 2012.)

### 5.1 Yrityksen perustamismuodollisuudet

Riippuu täysin perustettavan yrityksen yritysmuodosta, mitä toimenpiteitä yrityksen juridinen perustaminen vaatii. Mikäli henkilö valitsee yritysmuodoksi toiminimen, ei tämän perustaminen vaadi mitään ylimääräisiä perustamismuodollisuuksia, vaan pelkkä kaupparekisteriin tehtävä ilmoitus riittää. Yksityiset elinkeinonharjoittajat jaetaan liikkeenharjoittajiin sekä ammatinharjoittajiin. Yhteistä heille on se, että molemmat työskentelevät itsenäisesti vastaten liiketoiminnastaan henkilökohtaisesti. Toiminimellä yrittäminen ei kuitenkaan tarkoita sitä, ettei yksityisellä elinkeinonharjoittajalla voisi olla työntekijöitä. Yleensä liikkeenharjoittajalla on näitä enemmän. Mikäli elinkeinonharjoittajalla ei olisi ulkopuolista työvoimaa, mutta hänellä on kuitenkin kiinteä osto- tai myyntipaikka, lasketaan hänet liikkeenharjoittajaksi. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2007, 37.)

Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustaminen on juridisesta näkökulmasta hyvin samankaltaisia. Molemmissa yhtiö syntyy yhtiömiesten välisellä suullisella tai kirjallisella sopimuksella. Hyvin usein tämä tarkoittaa yhtiösopimuksen allekirjoittamista, sillä kaupparekisteriin tehtävän perustamisilmoituksen liitteeksi tarvitaan kirjallinen sopimus. Yhtiösopimuksessa ei ole laissa määrättyä vähimmäissisältöä, mutta siitä olisi hyvä selvittää kaikki yrityksen kannalta olennainen. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2007, 37–38.)

Osakeyhtiön perustaminen on huomattavasti monivaiheisempi prosessi. Ensiksi laaditaan perustamissopimus sekä yhtiöjärjestys. Perustamissopimuksesta on aina ilmennyttävä sopimuksen päivämäärä, kaikki osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet, osakkeesta yhtiölle maksettava määrä, osakkeen maksuaika sekä yhtiön hallituksen jäsenet. Perustamissopi-

mukseen on myös lisättävä tai liitettävä yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestyksessä tulee puolestaan ainakin mainita yhtiön toiminimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta sekä toimiala. Myös tilikaudesta tulee määrätä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä. Perustamissopimuksen sekä yhtiöjärjestyksen laadinnan jälkeen osakkeet tulee merkitä. Osakepääoma tulee maksaa tämän jälkeen ja se on minimissään 2 500 euroa, julkiselta osakeyhtiöltä vähintään 80 000 euroa. Vasta näiden toimenpiteiden jälkeen yritys ilmoitetaan kaupparekisteriin ja siitä tulee juridisesti hyväksytty. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2007, 39–41.)

Ennen kuin osuuskunta rekisteröidään, tulee perustajajäsenien laatia osuuskunnan säännöt sekä perustamiskirja. Lisäksi on pidettävä hallituksen kokous, jossa valitaan toimitusjohtaja tai hallituksen puheenjohtaja. Näiden henkilöiden valinta osuuskunnassa ei ole kuitenkaan pakollista. Osuuskunnalla on oltava vähintään kolme perustajaa ja jokainen perustajista allekirjoittaa osuuskunnan perustamiskirjan. Perustamiskirjaan liitettävien osuuskunnan sääntöjen on sisällettävä ainakin osuuskunnan toiminimi, osuuskunnan kotipaikkana oleva Suomen kunta, osuuskunnan toimiala, osuuden nimellisarvo (osuusmaksu), johon sisältyy tiedon sen suorittamisajasta ja -tavasta sekä osuuskunnan tilikausi. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2007, 42–44.)

## 5.2 Yrityksen pankkisuhde

Vaikka yritys ei tarvitse lainaa pankista, on sen edustajien silti välttämätöntä tehdä yhteistyötä valitsemansa pankin kanssa. Jokainen yritys tarvitsee vähintään yhden pankkikortin ja monille myös luottokortti on tarpeellinen. Myös internetpankkipalveluista on yrittäjälle suuri hyöty maksuliikenteen ja kirjanpidon kannalta. Kannattaa selvittää juuri sinun yrityksellesi sopivin pankkivaihtoehto. (Puustinen 2006, 144–145.)

Yritykseni yhteistyö pankin kanssa on toiminut hyvin. Tarvitsin hieman ulkopuolista pääomaa yrityksen perustamisvaiheessa lähinnä kalustonhankintaan ja sain sitä helposti. Yrityksen tilin avaaminen kävi helposti ja internettunnuksilla pystyn hallitsemaan yrityksen maksuliikennettä kotoa käsin. Myös kirjanpito sujuu mutkattomasti internetpankkipalveluiden avulla, sillä tulostan kerran kuukaudessa sähköisen tiliotteen, johon liitän kyseisen kuun tilitapahtumien tositteet. Tämä nippu lähtee postitse kirjanpitäjälleni, jolta saan tarvittavat tiedot muun muassa kyseisen kuun tilitettävästä arvonlisäverosta.

## 5.3 Rahoitus

Yritystoiminnalle on hyvin ominaista, että tuotteiden ja palveluiden synnyttämisestä syntyy kuluja ennen kuin yritys saa niistä tuloja. Tämä synnyttää yrityksessä automaattisesti rahoitustarpeen. Mitä suuremmilla volyyymeilla yritys toimii, sitä suuremmista kuluista puhutaan, ja

sitä suurempi on tarve rahoitukselle. Yritykselle voi syntyä toki rahoitustarpeita muulloinkin. Tästä hyviä esimerkkejä ovat yrityksen perustaminen, investoinnit, syntyneiden ostovelkojen hoito sekä muut ennakoimattomat tilanteet, kuten äkillisesti tarjoutunut hyvä ostotilaisuus. Suurenkin yrityksen rahoitus muodostuu samalla tavalla kuin pienemmän. Tulorahoitus on luonnollisesti avainasemassa eli päivittäiset tulot vähennettynä päivittäisillä menoilla. Toinen rahan lähde on pääomarahoitus, joka koostuu omasta sekä vieraasta pääomasta. (Sutinen & Viklund 2005, 95–97.)

Mitä parempi yrityksen tulorahoitus on, sitä kannattavampaa ja vakaampaa yrityksen toiminta on, sillä tulorahoitus on yrityksen itsensä aikaansaamaa rahaa. Tulorahoituksella katetaan investoinnit sekä mahdolliset lainojen lyhennykset, ja mikäli tämän jälkeen lukema on negatiivinen, on yrityksellä tarvetta lisäpääomalle. Paremmassa mallissa yrityksen tuloista tehtävien vähennyksien jälkeen lukema on positiivinen, ja näin ollen yrittäjä voi miettiä, mihin sijoittaa syntyneen varallisuuden. (Sutinen & Viklund 2005, 98.)

Yrityksen pääomarahoitus muodostuu omasta sekä vieraasta pääomasta. Vahvalla pääomarakenteella tarkoitetaan runsasta oman pääoman määrää suhteessa vieraaseen pääomaan. Oma pääoma on yrityksen kannalta usein elinehto, kun koetaan takaiskuja, kysynnän laskua tai pidempiä huonoja aikoja. Vahvan oman pääoman rakenteen yritykset yleensä selviävät vaikeista ajoista paremmin ja ovat valmiimpia tulokselliseen liiketoimintaan suhdanteiden elpyessä. Pienissä yrityksissä yleisin tapa lisätä omaa pääomaa on saada sitä joko suoraan omistajilta tai pääomamarkkinoiden kautta. On olemassa myös kehitysyhtiöitä ja niin sanottuja venture capital- eli riskisijoitusyhtiöitä sekä myös yksityisiä pääomasijoittajia. Viimeksi mainituilla oman pääoman sijoittajilla on tosin normaalisti melko tiukkoja ehtoja rahan vastineeksi, kuten esimerkiksi heidän edustaman yhtiön edustajan liittymistä sijoitettavan yhtiön hallitukseen. (Sutinen & Viklund 2005, 99–100.)

Vieraan pääoman saatavuudella on normaalisti suuri vaikutus yritystoiminnan laajentamiseen sekä yrittäjän saamaan voittoon. Yrittäjän saadessa suurempaa tuottoa ottamalla vierasta pääomaa kutsutaan vipuvaikutukseksi. Tällaisessa tilanteessa vieraan pääoman ottaminen on perusteltua. Vieraan pääoman ottamista kannattaa harkita tarkasti, sillä kyseisen termin voi lausua myös sanalla velka. Kirjanpitolain mukaan saadun vieraan pääoman takaisinmaksuajan ollessa alle vuosi, puhutaan lyhytaikaisesta vieraasta pääomasta. Maksuajan ollessa pidempi kuin kalenterivuosi, puhutaan pitkäaikaisesta vieraasta pääomasta. Tyypillisiä lyhyen vieraan pääoman lähteitä ovat ostovelat, shekkitililuotot, tuonti- ja vientiluotot sekä yritystodistukset. Pitkäaikaisen vieraan pääoman lähteistä voidaan mainita pankin velkakirjalainat, vakuutusyhtiöluotot, obligaatiolainat sekä erityisrahoituslaitosten luotot. (Sutinen & Viklund 2005, 103.)



Kuten mainitsin jo aiemmin, itse otin pankista lainaa alun investointeja varten. Lainan suuruus oli väliltä 5000 - 10 000 euroa ja maksusuunnitelman mukaan lyhennän sitä noin 200 euroa kuukaudessa. Kyseessä on siis pitkäaikainen vieras pääoma. Kuten tiedämme, pankista haettava raha ei ole kuitenkaan ilmaista, joten mitä paremmin pystyt kattamaan yritystoiminnasta aiheutuvat kulut omalla pääomalla, sitä parempi. Vierasta pääomaa hankkiessa kannattaa kilpailuttaa eri rahan lähteet. Mitä pidempiaikainen velka on kyseessä, sitä tärkeämpää on saada mahdollisimman kilpailukykyinen tarjous.

#### 5.4 Toimitilat ja työhön tarvittavat välineet

Minulla ei ole yritystoiminnassani mitään kiinteää osto- tai myyntipistettä. Kuitenkin vastaan edustamieni tuotteiden toimituksesta asiakkaille, joten minulla on varastotila, johon saan tarvittaessa täydennyksiä. Jotta pystyn toimittamaan asiakkaalle heidän tilaamansa tuotteet, pitää minulla olla riittävän tilava ajoneuvo tähän tehtävään. Onkin täysin kiinni yrityksen toimialasta, missä määrin yritys tarvitsee toimitiloja tai kalustoa. On vaikea kuvitella kuitenkaan yritystä, joka ei tarvitse ollenkaan kiinteistöä tai irtaimisto. Mielestäni laadukkaisiin työvälineisiin kannattaa panostaa heti alusta lähtien, vaikka se vaatisi vieraan pääoman hankkimista. Kun toimitilat ja työhön tarvittavat välineet ovat kunnossa, voi keskittyä itse työn tekemiseen eikä tarvitse murehtia yllättävistä ongelmista.

Vaikka yritys tekisi joltain kuukaudelta nollatuloksen, aiheuttavat yrityksen hankkimat toimitilat joka kuukautisen menoerän. Toisin sanoen vuokra toimitilasta on maksettava, vaikkei yhtään asiakasta olisikaan. Jos suunnitelmissa on kasvaa kymmenen vuoden kuluttua 50 henkeä työllistäväksi yritykseksi, ei välttämättä kannata hankkia siihen sopivia toimitiloja yrityksen perustamisvaiheessa. Toimitilat voivatkin olla aluksi jokin pieni osa suuremman yrityksen toimitiloista. Tällä tavoin molemmat osapuolet pystyvät optimoimaan tilankäyttöään ja niistä aiheutuvia kuluja. Sitten kun yritys tarvitsee lisää tilaa, sitä voi hankkia. Ennenkin kannattaa kuitenkin elää ahtaasti kuin leveästi. Esimerkiksi kokous- ja virkistystilat saa helposti vuokratua ulkopuoliselta ja tämä voi olla alussa hyvin kannattavaakin. (Vahtera 2011, 79.)

Yrittäjyys vaatii paljon erilaisia toimenpiteitä, ja varsinkin alussa tietyt asiat on saatava kuntoon, jotta itse yritystoiminta on mahdollisimman tehokasta. Vahtera (2011, 87–88) nostaakin esiin muun muassa tietoliikenteen järjestelyt. Puhelin- sekä internetyhteyksien hankkiminen, sähköpostin avaaminen sekä kotisivujen lanseeraaminen ovat yleisimpiä alkuvaiheen toimenpiteitä. Yrityksen kannattaa kilpailuttaa yksinkertaisimmiltakin tuntuvat hankinnat, sillä monesti niin sanotuista pienistä hankinnoista päätetään liian nopeasti ja niistä koituu usein turhia lisäkustannuksia. Sama summa rahaa yrittämisessä tuntuu pienemmältä kuin kotitaloudessa ja tämän vuoksi päätöksissä usein hätäillään.

## 5.5 Kirjanpito ja tuloverotus

Moni aloittava yrittäjä näkee kirjanpidon pakollisena tehtävänä, johon hän suhtautuu vähän vastahakoisesti. Alusta asti kannattaa kuitenkin suhtautua kirjanpitoon siten, että yrittäjä tekee sen ennen kaikkea itselleen, ei pankille tai verottajalle. Kirjanpidon avulla yrittäjä pysyy paremmin selvillä siitä, minkälaisessa taloudellisessa tilassa yritys on. Kirjanpidon avulla yrittäjä pystyy tulkitsemaan kannattavuuden ja vakavaraisuuden tunnuslukuja sekä tekemään näiden pohjalta strategisia päätöksiä tulevan kannalta. Näiden päätösten pohjalta yrittäjän on mahdollista saavuttaa liiketoiminnallaan parempi tulos. Tuloksesta vastaavasti lasketaan yritykselle määrättävät verot. (Puustinen 2006, 213.)

Kaikki suomalaiset yritykset ja yhteisöt ovat kirjanpitovelvollisia. Tähän yritystoiminnan tärkeään osaan kannattaakin suhtautua heti alusta alkaen oikealla asenteella. Moni aloittava yrittäjä ajattelee säästävänsä kuluissa tehdessään itse yrityksensä kirjanpidon. Tämä on laissa mahdollista, ja aiheesta löytyy avuksi runsaasti kirjallisuutta. Kirjanpidosta järjestetään kattavasti peruskursseja, jotka riittävät hyvin pitkälle. Oikein tehtynä kirjanpito vie kuitenkin melko runsaasti aikaa, joten kannattaa todella miettiä kirjanpidon ulkoistamista alusta lähtien. Toki ulkopuolinen kirjanpitäjä ottaa työstään palkkion, mutta ulkoistamalla kirjanpidon yrittäjä voi keskittyä rauhassa liiketoimintansa ydinkohtiin ja varmasti tällä tavalla vältetään turhat virheet. Tilitoimistojen tuntitaksat liikkuvat usein 40–50 euron luokissa. Näin ollen pieni, kirjanpidon ulkoistava yritys, pärjääkin tilitoimiston kanssa yleensä alle tuhannella eurolla vuodessa. Tilitoimistot antavat yrittäjälle myös opetusta tunnuslukujen analysoinnissa. (Puustinen 2006, 213–219.)

Itselleni kirjanpidon ulkoistaminen oli ilmiselvä ratkaisu. Ystäväni oli juuri perustanut oman toiminimen ja hänen yrityksensä tekee kirjanpitoa eräälle suuremmalle yritykselle. Kirjanpitäjäystäväni lupasi huolehtia yritykseni kirjanpidosta ja sain häneltä myös hyviä vinkkejä yrityksen perustamiseen ylipäätänsä. Mikäli sinulla on valmius tai jostain syystä suuri halukkuus hoitaa yrityksesi kirjanpito itse, ota selvää siihen liittyvästä lainsäädännöstä hyvissä ajoin.

Verottaja-sana aiheuttaa monelle kylmiä väreitä. Verottajaa pidetään epämiellyttävänä tunkeilijana, joka estää suomalaisten yritysten menestymisen. Tämä ajatusmalli kannattaa kuitenkin siirtää sivuun, sillä myös yrittäjät sitoutuvat yhdessä sovittuun yhteiskuntamalliin maksamalla veroja. Verorahoilla jokaiselle meille ja meidän jälkeläisille järjestetään esimerkiksi peruskoulutus. Myös sairaalapalvelut ja poliisin toiminta rahoitetaan verorahoista. Eikä pidä unohtaa suomalaisyritysten tutkimusta, tuotekehitystä ja viennin edistämistä, joihin valtion kassan verovaroja käytetään. Yritysten menestys ratkaistaan täysin eri mittareilla ja ominaisuuksilla, kuin verotuksella. (Puustinen 2006, 221.)

Puustinen (2006, 224–225.) avaa yritysverotuksen perusteita. Kirjanpidon kautta laskettavan yrityksen tuloksen pohjalta yritykselle määräytyvät tuloverot. Jokainen suomalainen yritys maksaa tuloveroja, mutta yrityksen tulos ei ole kuitenkaan sama asia kuin verotettava tulo. Tämä johtuu siitä, että verottaja ei hyväksy kaikkia yrityksissä tapahtuvia kuluja vähennyksiksi. Tilikauden tulokseen tuleekin lisätä pakolliset varaukset, säännönmukaiset poistot, vakuutuskorvaukset, verot, viivästysmaksut sekä puolet edustuskuluista, ennen kuin verotettava tulo selviää. Kuinka raskailta määrättävät verot tuntuvat, riippuu yrityksen nettovarallisuudesta eli siitä summasta, joka jää jäljelle, kun varoista vähennetään velat. Mitä suurempi nettovallisuus yrityksessä on, sitä enemmän siitä saa ulos tuloja, jotka verotetaan pääomaveroprosentin mukaan.

Yritysmuodon valintaa kannattaa miettiä myös verotuksen kannalta. Parhaimman mahdollisen yritysmuodon valinta tällä perusteella on kuitenkin haastavaa, sillä käytännössä yrittäjän pitäisi tietää etukäteen koko yrittäjätulojaan tulot. Huomioitavaa on kuitenkin se, että verottaja huomioi eri yritysmuotoja eri tavalla. Vastaavasti jokaisella yritysmuodolla on omat keinonsa keventää verotusta. Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi on yritysmuodoista kevytrakenteisin. Tämä näkyy myös verotuksessa, sillä toiminimen verotettava tulo lasketaan suoraan yrittäjän henkilökohtaiseksi tuloksi. Vastaavasti vaikkapa osakeyhtiön verotus on huomattavasti monivaiheisempi kokonaisuus. (Puustinen 2006, 225–229.)

## 5.6 Arvonlisäverotus

Arvonlisävero ei jää yrityksen maksettavaksi. Loppujen lopuksi arvonlisäveron maksavat tavalliset kuluttajat. Arvonlisäverotus on tuloveroa suoraviivaisempaa, sillä yksinkertaisuudessaan yrittäjät lisäävät arvonlisäveron tuottamiensa tuotteiden tai palveluiden hintaan ja tilittävät nämä keräämänsä verot kerran kuukaudessa valtiolle. Tilittämänsä arvonlisäveron yritys saa vähentää omasta verotettavasta tulostaan, joten tällä tavalla kuluttaja on tuotteen tai palvelun maksaja. (Puustinen 2006, 230.)

Mikäli yrityksen vuosiliikevaihto on alle 8500 euroa, ei yritystä tarvitse ilmoittaa arvonlisäverovelvolliseksi. Käytännössä kyseinen järjestely toimii vain sivutoimisissa yrityksissä, sillä päätoimisen yrittäjän alle 8500 euron liikevaihto ei elättäisi ketään. Yritys voi ilmoittaa itsensä arvonlisäverovelvolliseksi kaupparekisteriin ilmoittautumisen yhteydessä. Arvonlisäverovelvollisena yritys saa vähentää yritystoimintaansa liittyvät menot tuloverotuksessaan. Vähennykset pienentävät yrityksen verotettavaa tuloa, joten houkutus verottajan huijaamiseen on olemassa. Vähennykset ovatkin asia, joka aiheuttaa useimmiten erimielisyyksiä yrittäjien, tilitoimintojen ja verottajan välillä. (Puustinen 2006, 231–233.)

Kun miettii yrityksen perustamista opintojen aikana, voin hyvin kuvitella, että yritystoimintaa lähdetään harjoittamaan sivutoimena opiskeluiden ollessa päätoimisena tehtävänä. Tällöin on mahdollista, että yrityksen liikevaihto vuositasolla alittaa kyseisen 8500 euron rajan. Mikäli päätät jättäytyä pois arvonlisäverorekisteristä, muista myös, ettet saa tehdä arvonlisäverövähennyksiä yritystoimintaasi liittyvissä hankinnoissa.

## 5.7 Vakuutukset

Yrittäjän on otettava kuuden kuukauden kuluessa yritystoiminnan aloittamisesta itselleen YEL-vakuutus eli yrittäjän eläketurva. Tämä vakuutus on pakollinen, eikä sitä voi korvata vapaaehtoisilla vakuutuksilla. Yrittäjän eläketurva on yrittäjää itseään varten, sillä sen avulla vakuutetaan yrittäjän työkyvyttömyys, työttömyys sekä vanhuuseläke. Yrittäjän maksama YEL-maksu perustuu työtuloon, jonka yrittäjä arvioi vakuutusta ottaessaan. (Ilmoniemi ym. 2009, 394.)

Osa yrityksen tarvitsemista vakuutuksista on laissa määrättyjä ja osa vapaaehtoisia. Yrittäjän tulee perehtyä toimialansa määräyksiin tarkoin. Joissain tapauksissa korvausta ei makseta, jos vahinko on aiheutettu törkeällä huolimattomuudella tai alkoholin tai muun huumaavan aineen vaikutuksen alaisena. Osassa vakuutuksia edellytetään, että yrittäjällä edellytetään suoje-luohjeiden noudattamista. Suoje-luohjeissa määrätään esimerkiksi palohälyttimien ja sammutusjärjestelmien käytöstä. Yrityksen kannattaa kilpailuttaa vakuutuksensa muutaman vuoden sykleissä, sillä vakuutusyhtiöstä riippuen samansisältöinen vakuutus saattaa olla hinnaltaan hyvin erilainen. (Ilmoniemi ym. 2009, 366.)

Omassa liiketoiminnassani olen vakuuttanut varastotilan sekä ajoneuvon, jota käytän. Myös ajoneuvon sisältö on vakuutettu erikseen, sillä normaali liikennevakuutus ei tätä korvaa. On luonnollisesti täysin toimialasta kiinni, mitä vakuutuksia yritys tarvitsee ja mitä sille on laissa määrätty otettavaksi. Vastauksia vakuutuksien suhteen herääviin kysymyksiin, osaa antaa vakuutusyhtiöt, mutta kannattaa kuitenkin aina varmistaa, onko kyseessä laissa määrätty vai vapaaehtoinen vakuutus. Viime kädessä päätös jonkin vapaaehtoisen vakuutuksen ottamisesta on yrittäjällä itsellään. Koen kuitenkin, että yrityksen ydintoiminnan toteuttaminen sujuu paremmassa hengessä, kun tietää, ettei yllättävä vastoinkäyminen vahingoita yritystä kohtalokkaasti.

## 6 Tutkimus opiskelijoiden yrittäjyydestä Hyvinkään Laureassa

Yllä olevissa kappaleissa tuon esiin niitä tärkeitä asioita, joita minä kohtasin yrityksen perustamisvaiheessa. Suosittelen lämpimästi ottamaan lisää selvää yrittäjyyden hyvistä ja huonoista puolista, mikäli tämä elinkeinonhankkimismuoto yhtään kiinnostaa. Hyvinkään Laurean opiskelijalle lisätieto yrittäjyydestä on helposti saatavilla. Korkeakoulun ilmapiiri kannustaa

opiskelijoita yrittäjyyteen, ja korkeakoulussa toimivaan InnoVillaan panostetaan jatkuvasti enemmän, jotta opiskelijat olisivat yhä paremmin tietoisia mahdollisuuksistaan opintojensa aikana. Halusin ottaa opinnäytetyöhöni mukaan seuraavan kyselyn, missä selvitän koulumme opiskelijoiden yrittäjyysasenteita sekä käsitystä InnoVillasta. Opiskelijoiden yrittäjyysasenne minua kiinnosti erityisesti siksi, koska halusin selvittää, voisiko tekemästäni opinnäytetyöstä olla apua jollekin tulevaisuudessa. InnoVillan otin kyselyyn mukaan siksi, että voin laatia heille ohjeistuksen yrityksen perustamisesta, mitä he voivat käyttää jatkossa esimerkiksi kotisivuillansa. Halusin, että tuon ohjeistuksen sisältöön vaikuttaa mahdollisimman monen kansaopiskelijan mielipide, eikä pelkästään oma näkemys yrityksen perustamisen haasteista.

## 6.1 Kyselyn sisältö

Hyvinkään Laurean opiskelijoille suunnatulla kyselyllä pyrin selvittämään vastaajien yrittäjätaustoja sekä saamaan tärkeää tietoa opiskelijoilta siitä, mitä he kokevat yrityksen perustamisessa haastavaksi. Omien kokemuksieni sekä kyselyn vastauksien perusteella olen päättänyt, mitä osia opinnäytetyöni pitää sisällään.

Aivan kyselyn alussa erittelen vastaajat kolmeen eri taustatekijään: iän, sukupuolen sekä koulutusohjelman mukaan. Neljännestä kysymyksestä eteenpäin pyrin selvittämään vastaajien yrittäjätaustoja sekä asenteita yrittäjyyttä kohtaan. Kyselyn puolella välissä selviää, onko vastaaja perustanut jossain elämänvaiheessa yrityksen ja nämä vastaukset jakavat vastaajat kahtia niihin, jotka ovat ja niihin, jotka eivät ole.

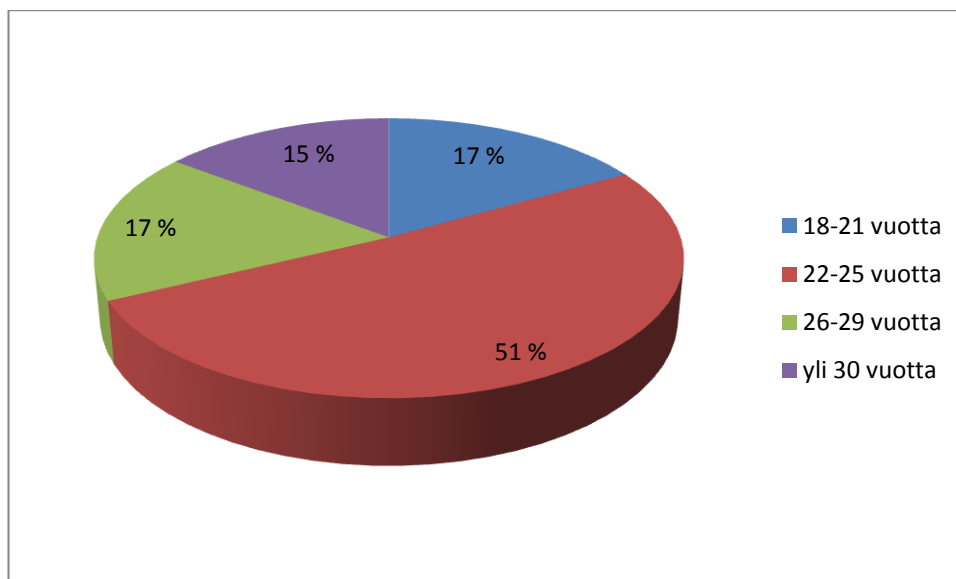
Kysymykset 8–10 ovat niille, jotka eivät ole perustaneet yritystä missään elämänvaiheessa. Näillä kysymyksillä pyritään selvittämään, mistä opiskelija etsisi ensimmäisenä tietoa perustaessaan yritystä, ja mikä tieto yritystä perustaessa eniten askarruttaa. Kysymys 9 kartoittaa sitä, kuinka hyvin koulumme opiskelijat tuntevat InnoVilla-yksikön.

Kysymykset 11–15 ovat puolestaan niille, jotka ovat perustaneet yrityksen joko ennen ammattikorkeakouluopintoja tai niiden jälkeen. Ensimmäisten kysymysten vastauksista selviää, minkä alan yrityksiä opiskelijat ovat perustaneet ja tekivätkö he yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa. Kysymys 13 on avoin ja siinä selvitetään suoraan, mitä vastaajien mielestä hyvä yrityksen perustamisen tiedonlähde pitää sisällään. Toisin sanoen, mitä yrityksen perustaneet pitävät sellaisena, jonka pitäisi selvittää ensimmäisenä. Kaksi viimeistä kysymystä selvittävät vastaajien mieltymystä InnoVillaa kohtaan.

Kysely suoritettiin e-lomakkeella ja se lähetettiin noin tuhannen opiskelijan sähköpostiin. Kysely oli voimassa kaksi viikkoa ja tuon ajanjakson puolella välissä opiskelijat saivat uuden muistutuksen vastata kyselyyn. Pyrin tekemään kyselystä mahdollisimman kevytrakenteisen ja

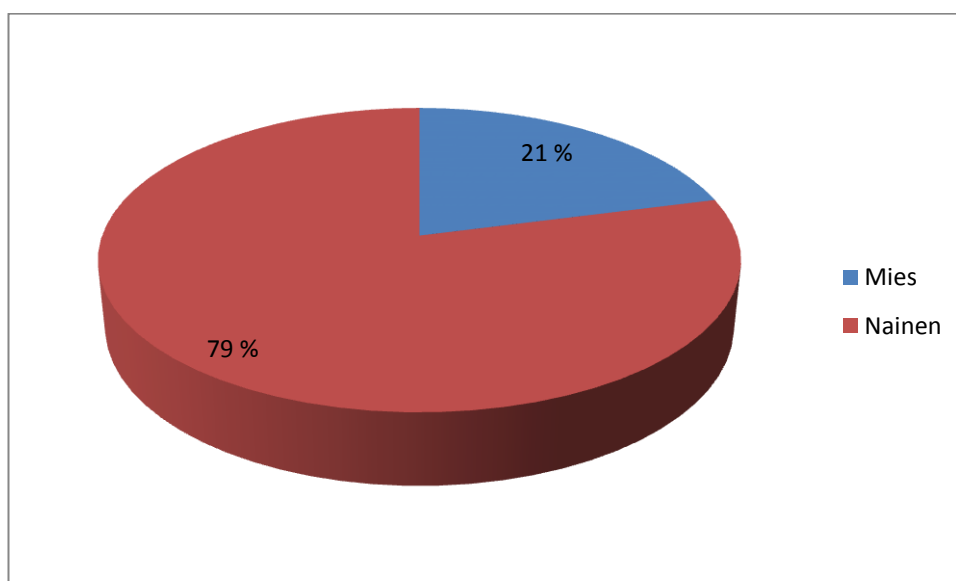
ytimekkään, jotta mahdollisimman moni vastaisi siihen. Vastauksia tuli yhteensä 143, mikä on noin 14 prosenttia opiskelijoista, ja tähän lukuun olen erittäin tyytyväinen.

## 6.2 Taustatiedot



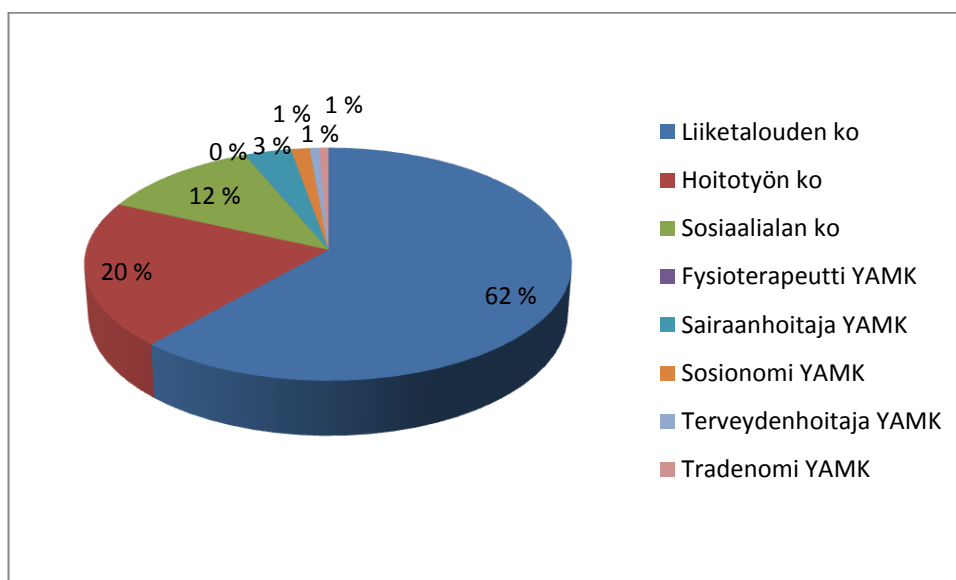
Kuvio 3: Vastaajien ikäjakauma.

Hieman yli puolet vastaajista kuului ikäryhmään 22–25 vuotta, tarkalleen ottaen 51 prosenttia. Tämä ei sinällään ollut suuri yllätys, sillä suurin osa ammattikorkeakouluasteella opiskelevista nuorista kuuluu kyseiseen ikähaarukkaan. 18–21-vuotiaita sekä 26–29-vuotiaita vastaajia oli yhtä paljon, 17 prosenttia. Niukka vähemmistö muodostui yli 30-vuotiaista, joita oli 15 prosenttia vastaajista.



Kuvio 4: Vastaajien sukupuolijakauma.

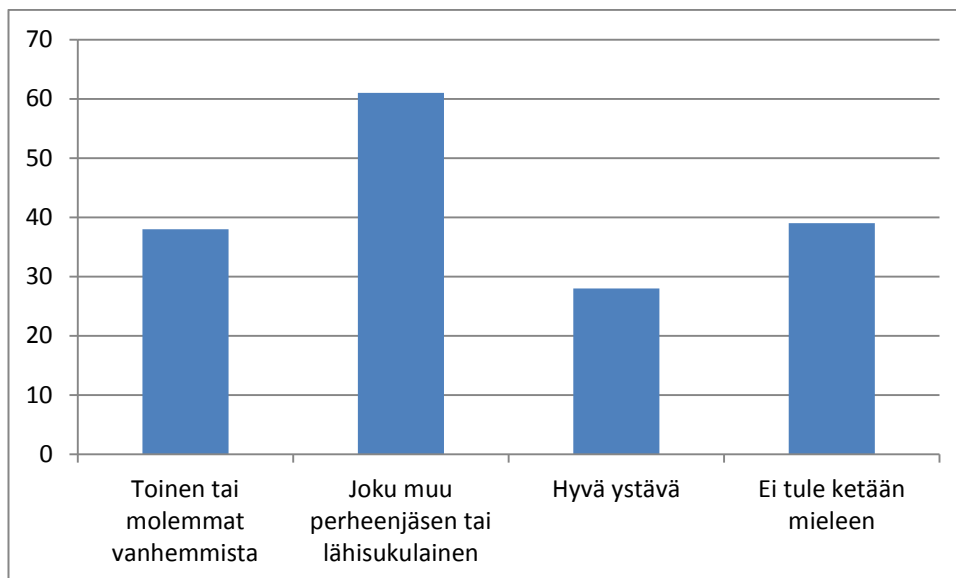
Selkeä enemmistö vastaajista oli naisia, yhteensä 79 prosenttia. Näin ollen miesten osuudeksi jäi 21 prosenttia. Suuri ero selittyy muun muassa sillä, että Hyvinkään Laureassa on liiketalouden opiskelijoiden lisäksi hoitotyön sekä sosiaalialan koulutusohjelmat, jotka ovat varsin naispainotteisia.



Kuvio 5: Vastaajien jakautuma koulutusohjelmittain.

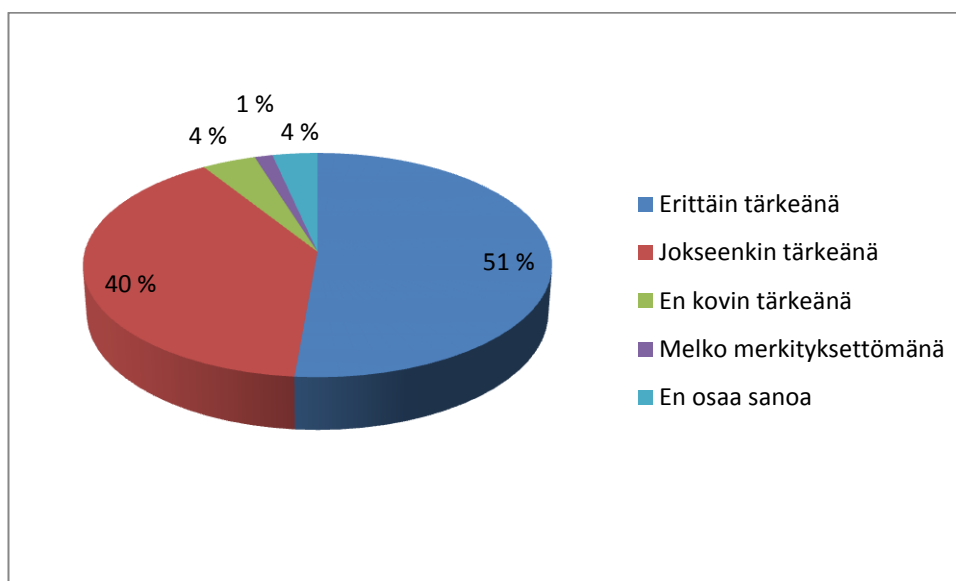
Selvä enemmistö vastaajista kuului liiketalouden koulutusohjelmaan, yhteensä 62 prosenttia. Hoitotyön koulutusohjelman opiskelijat vastasivat 20 prosentin osuudella, sosiaalialan 12 prosentin osuudella. Ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon fysioterapeuttiopiskelijoita kysely ei tavoittanut, mutta vastaavia sairaanhoitajia kolmen prosentin verran. Ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon sosionomi-, terveydenhoitaja-, sekä tradenomiopiskelijat vastasivat kaikki kyselyyn prosentin osuudella.

### 6.3 Vastaajien yrittäjyysasenne



Kuvio 6: Onko lähipiirissäsi yrittäjiä?

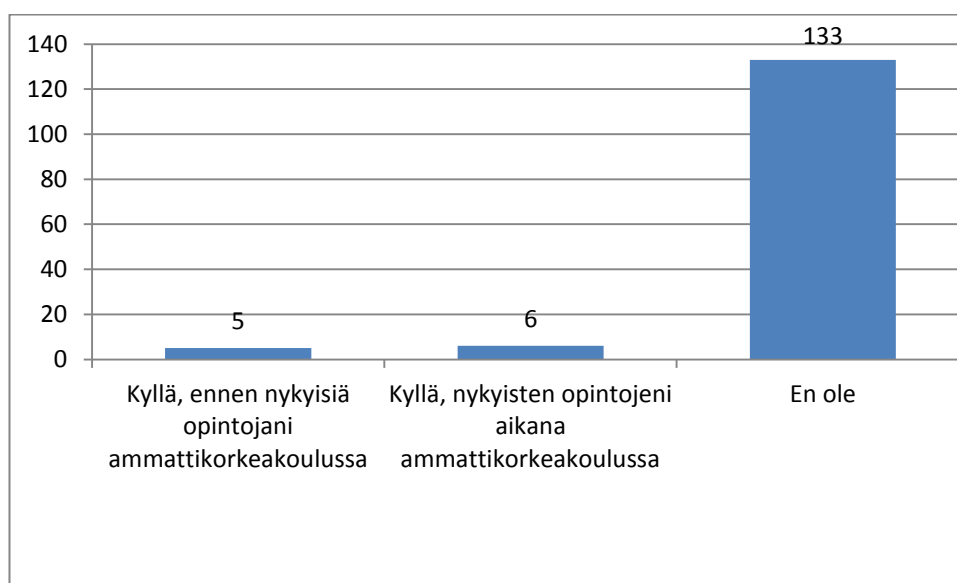
Yhteensä 143 vastaajaa vastasi kysymykseen neljä: ”Onko lähipiirissäsi yrittäjiä?” Vastaajalla oli mahdollisuus valita useampi kuin yksi vaihtoehto ja tämän mahdollisuuden osa hyödynsi, sillä neljä vaihtoehtoa sai yhteensä 166 osumaa. Vastaajille ”toinen tai molemmat vanhemmista” sai 38 osumaa (23%). Yleisin vastaus oli ”joku muu perheenjäsen tai sukulainen”, joka keräsi yhteensä 61 osumaa (37%). Noin 17 prosentilla vastaajista hyvä ystävä on myös yrittäjä, tämän vaihtoehdon kerätessä 28 osumaa. Yllättävin tulos näkyy viimeisessä sarakkeessa, kun lähes joka neljäs vastaaja sanoo, ettei lähipiirissä ole ketään yrittäjää. Osumia tähän vastausvaihtoehtoon tuli 39 (23%).



Kuvio 7: Kuinka tärkeänä koet yrittäjyyden osana suomalaista talousrakennetta?

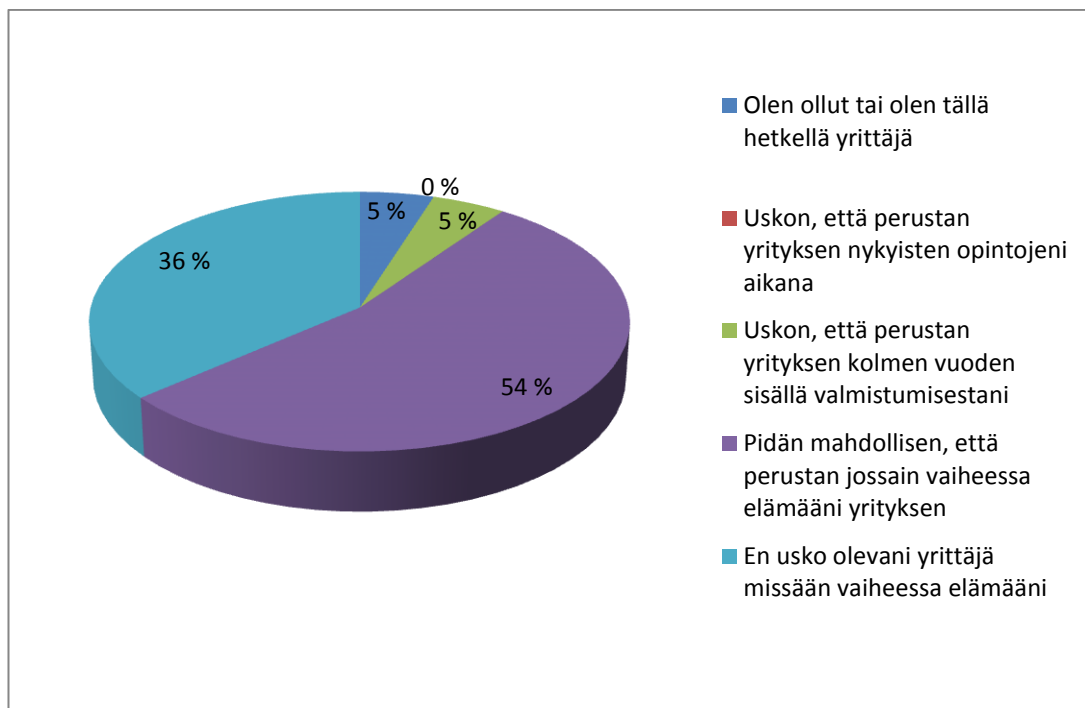


Kysymys viisi on mukana kyselyssä, koska tiesin, etteivät kaikki vastaajat ole kasvaneet yrittäjähenkisessä perheessä tai muuten ole olleet elämänsä aikana lähellä yrittäjyyttä. Tämän vuoksi halusin selvittää, mitä yrittäjyys ylipäättänsä merkitsee vastaajille. Yhteensä 91 prosenttia vastaajista pitää yrittäjyyttä osana suomalaista talousrakennetta joko erittäin tärkeänä tai jokseenkin tärkeänä. Tämä on hyvä luku, vaikka tosin toivoisi kohdan erittäin tärkeä olevan suurempi kuin 51 prosenttia. Neljä prosenttia vastaajista ei pidä yrittäjyyttä kovin tärkeänä osana suomalaista talousrakennetta. Sama prosenttimäärä ei osaa sanoa. Vain yksi prosentti vastanneista pitää yrittäjyyttä melko merkityksettömänä osana suomalaista talousrakennetta.



Kuvio 8: Oletko perustanut yrityksen jossain elämäsi vaiheessa?

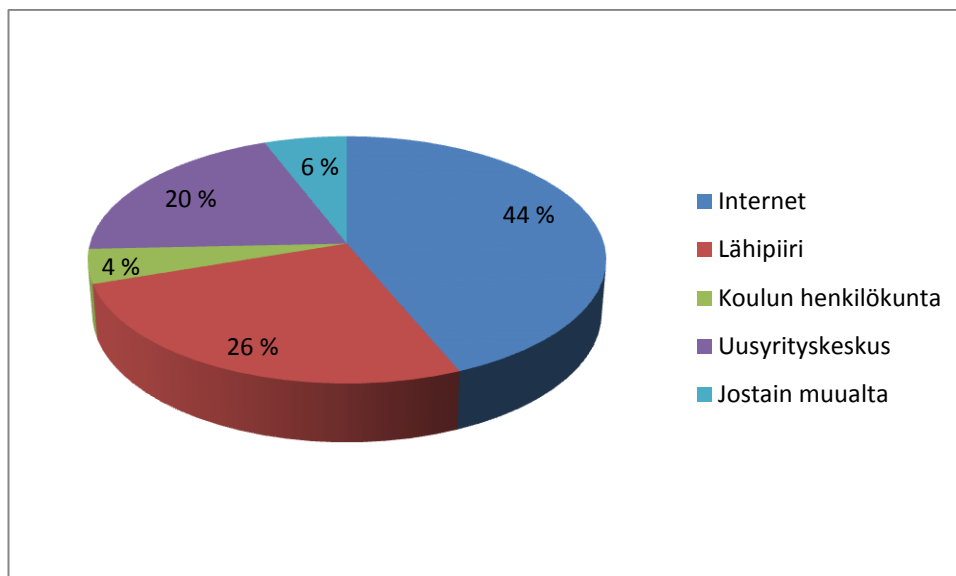
On hyvin luonnollista, ettei valtaosa vastaajista ollut ainakaan vielä perustanut yritystä kyselyyn vastattaessa. Vastaajista viisi on perustanut yrityksen ennen nykyisiä ammattikorkeakouluopintojaan ja vastaajista kuusi on perustanut yrityksen nykyisten ammattikorkeakouluopintojensa aikana.



Kuvio 9: Koetko mahdollisena, että olet itse joku päivä yrittäjä?

Kysymyksessä seitsemän halusin selvittää, kuinka todennäköisenä valtaosa vastanneista pitää yrityksen perustamista jossain vaiheessa elämäänsä. Valtaosalla tarkoitan niitä, jotka eivät tällä hetkellä yrittäjiä ole. Vastanneista viisi prosenttia on jo tällä hetkellä yrittäjä, kun taas kukaan vastanneista ei usko perustavansa yritystä nykyisten opintojensa aikana. Niin ikä viisi prosenttia uskoo perustavansa yrityksen kolmen vuoden sisällä valmistumisestaan. On ilahduttavaa nähdä, että peräti 54 prosenttia vastanneista pitää mahdollisena, että perustaa yrityksen jossain vaiheessa elämäänsä. Jäljelle jäävä 36 prosenttia vastanneista ei usko olevansa yrittäjä missään vaiheessa elämäänsä.

#### 6.4 Keinot etsiä tietoa yrittäjyydestä



Kuvio 10: Mikäli harkitsisit yrittäjyyttä, mistä lähtisit ensimmäisenä hankkimaan siitä tietoa?

Kysymykseen kahdeksan vastasivat ne henkilöt, jotka eivät ole perustaneet yritystä ammatti- korkeakouluopintojensa aikana. Kysymyksessä selvitetään, mitä kautta vastaaja lähtisi etsimään tietoa yrittäjyydestä, sitä nykyisten opintojensa aikana harkitessaan. Selvä enemmistö (44%) etsisi tietoa ensimmäiseksi Internetistä. Lähipiirin apu olisi luontevin vaihtoehto 26 prosentille vastanneista. Neljä prosenttia vastanneista kääntyisi koulun henkilökunnan puoleen, kun taas joka viides (20%) osaisi kääntyä Uusyrityskeskukseen puoleen. Kuusi prosenttia vastanneista etsisi tietoa jostain muualta.

Kysymyksessä yhdeksän kerrotaan, että Hyvinkään Laureassa toimii InnoVilla. Vastaajaa pyydetään kuvailemaan lyhyesti InnoVillan toimintaa. Saadut vastaukset ovat hyvin vaihtelevia ja tämä kertoo siitä, että osalla opiskelijoista on huomattavasti parempi käsitys InnoVillan toiminnasta kuin toisilla. Jaoin saadut vastaukset kolmeen eri kategoriaan: vahva käsitys, jonkinlainen käsitys sekä ei käsitystä. Vastauksia tuli yhteensä 89 kappaletta, joista vahva käsitys oli kolmellakymmenellä vastaajalla. Jonkinlainen käsitys oli kuudellatoista vastaajalla, mutta valitettavasti suurin osa vastaajista oli vailla käsitystä InnoVillan toiminnasta. Näitä vastaajia oli yhteensä 43 kappaletta.

Vahvan käsityksen omaavat henkilöt vastasivat muun muassa seuraavasti:

- ”InnoVilla auttaa uusien ideoiden kehittämistä yritykseksi tarjoamalla neuvontaa.”
- ”InnoVilla on esihautomo, joka vie opiskelijoiden innovaatioita eteenpäin ja edesauttaa opiskelijoita saavuttamaan menestystä heidän liikeideoissaan.”
- ”InnoVilla toimii hautomona aloittaville yrityksille. Sieltä saa tietoa yrityksen perustamisesta.”

- ”InnoVilla on yritysideoiden esihautomo, jossa opiskelijat työskentelevät oikeassa ympäristössä toimeksiantajien kanssa. Tutkimus- ja kehittämispalvelut kuuluvat yhtenä tärkeänä osana InnoVillan toimintaan.”
- ”Olen ymmärtänyt, että InnoVillassa voi tuoda oman liikeidean esille ja saada vinkkejä ja neuvoja yrittämiseen ja ideoiden kehittämiseen.”

Otteita jonkinlaisen käsityksen omaavien vastaajien vastauksista:

- ”Jotain yrittäjyyteen liittyvää, josta saa tietoa yrittäjyydestä. Joitain mainoksia oon nähnyt. Aika näkymätön, enkä tiedä onko jokin fyysinen toimipiste jossain, ehkä. Opiskelijoita siihen kuitenkaan ei ole tutustutettu.”
- ”Auttaa ja neuvoo yrityksen perustamisessa? Pakko myöntää, mutta en edes tiedä mikä InnoVilla on vaikka opiskelen Hyvinkäällä.”
- ”InnoVilla auttaa kehittämään oppilaan omat kehityshankkeet eteenpäin.”
- ”Auttaa erilaisiin ideoihin liittyvissä asioissa.”
- ”Se kehittelee uusia juttuja.”

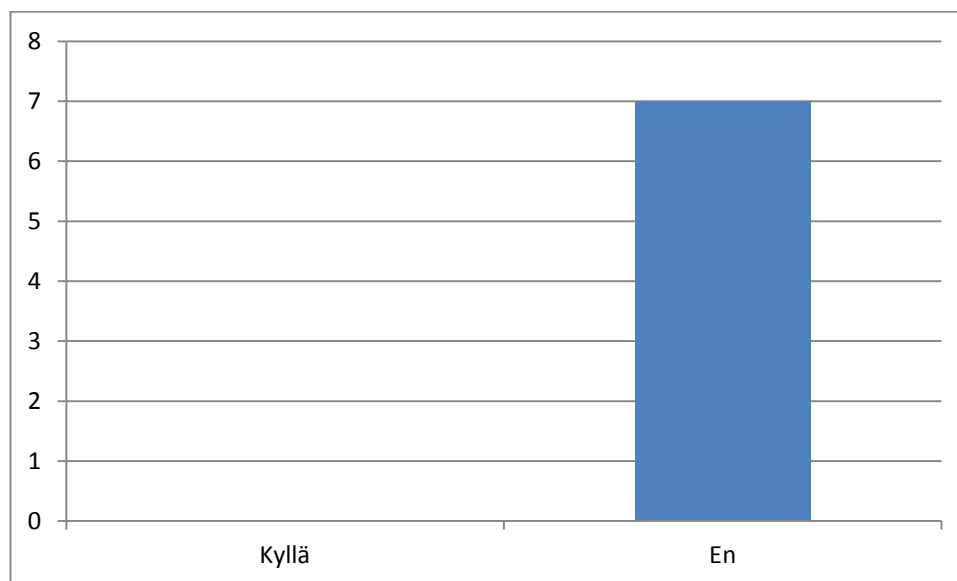
Vastauksia henkilöiltä, joilla ei ole käsitystä InnoVillan toiminnasta:

- ”En tiedä InnoVillasta kuin nimen. Etäinen ja huonosti esillä oleva yksikkö Laureassa.”
- ”En tiedä mitä toimintaa InnoVilla pitää sisällään.”
- ”Kunnan tukema ideoiden konsultointiin ja asiantuntijuuteen keskittynyt eri alojen edustusliittymä.”
- ”Mikä VILLA?”
- ”Tekee pelejä.”

Kysymyksessä kymmenen pyrin selvittämään, mitkä asiat askarruttavat vastaajia eniten yrittäjyyteen liittyen. Pyysin vastaajia kuvittelemaan itsensä yritystä perustamaan ja miettimään, mistä asioista tarvitsee lisätietoa. Kaksi kategoriaa nousi selvästi esille muihin verrattuna. Eniten vastaajia askarrutti yrityksen rahoittaminen. Vastaajista kolmekymmentäkuusi (36) piti tätä puolta askarruttavana. Yhtä vaille yrityksen perustamisen riskit koettiin askarruttavina. Esiin nousi ajatuksia ennen kaikkea siitä, mistä tietää, että on kannattavaa perustaa kyseinen yritys. Verotus, taloushallinto, lainsäädäntö sekä perustiedot yrityksen perustamisesta saivat jokainen noin kaksikymmentä vastaajaa mietteliääksi. Oma jaksaminen, yrityksen markkinointi sekä yhtiömuodon valinta kiinnosti alle kymmentä vastaajaa päällimmäisenä.

## 6.5 Yrittäjyyteen ryhtymisen haasteet

Kyselylomakkeen viimeiset neljä kysymystä (11-15) kohdennettiin niille vastaajille, jotka olivat perustaneet yrityksen nykyisten ammattikorkeakouluopintojensa aikana. Yhdestoista kysymys selvitti, minkä alan yrityksiä Laurean opiskelijat ovat perustaneet. Tätä kysyttiin siksi, että mikäli vastaaja on tehnyt yhteistyötä InnoVillan kanssa, halusin selvittää millä alalla yhteistyö on tapahtunut. Vastauksia tuli seuraavasti: lastentarvikeliikkeen, kynttilä- ja somiste yrityksen, kauneudenhoitoalan yrityksen, virkistysjuoma-alan yrityksen, yleistoimiala/tuotantoyritys, markkinointi/IT sekä terapia-alan yrityksen.



Kuvio 11: Teitkö yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa?

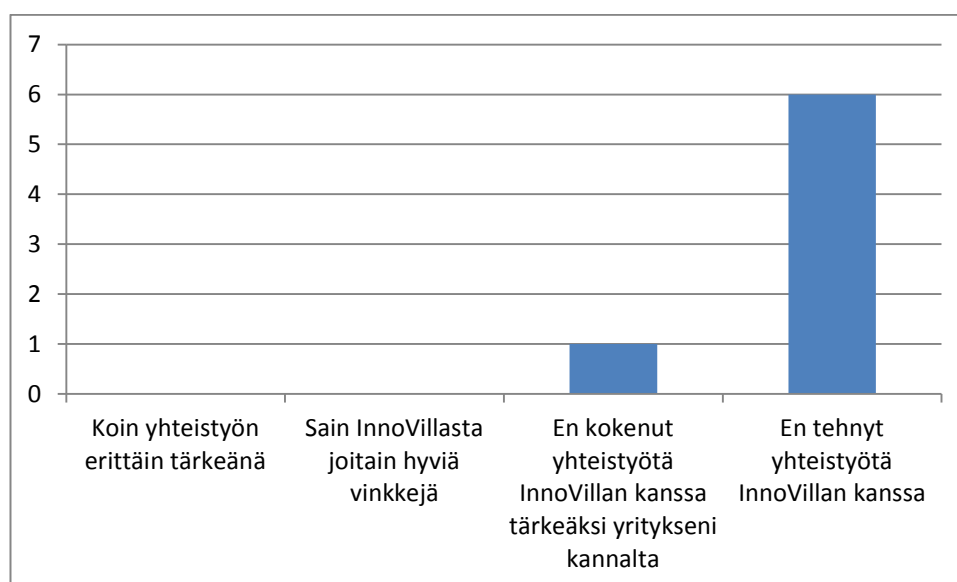
Kysymyksestä kaksitoista selviää, ettei yksikään perustetuista yrityksistä tehnyt yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa. Syitä tähän selvitettiin kysymyksen lisäosalla, jossa pyydettiin kertomaan syy, mikäli yhteistyötä ei tapahtunut. Syyt olivat seuraavat:

- ”En kokenut tarpeelliseksi. Minulla oli selkeä liiketoimintamalli olemassa ja rahoitus selvillä pankkikontaktieni kautta sekä valmis asiakaskunta.”
- ”Minulla oli valmis paketti tarjolla, enkä tarvinnut liikeidean kehitysapua InnoVillasta.”
- ”En kokenut tarpeelliseksi.”
- ”En tiennyt edes, että olisin voinut tehdä yhteistyötä, mutta toisaalta tämä on niin pientä kotimyyntiä, että ehkä se ei olisi ollut tarpeenkaan.”
- ”Valmis pohja yritykselle sekä kokenut yrityskumppani tekivät InnoVillan tarpeettomaksi.”

Seuraavassa kysymyksessä kerrotaan, että opinnäytetyö on laadittu palvelemaan yrittäjyydestä kiinnostuneita opiskelijoita, ja sen yksi tehtävä on tarjota Hyvinkään Laurean InnoVillan

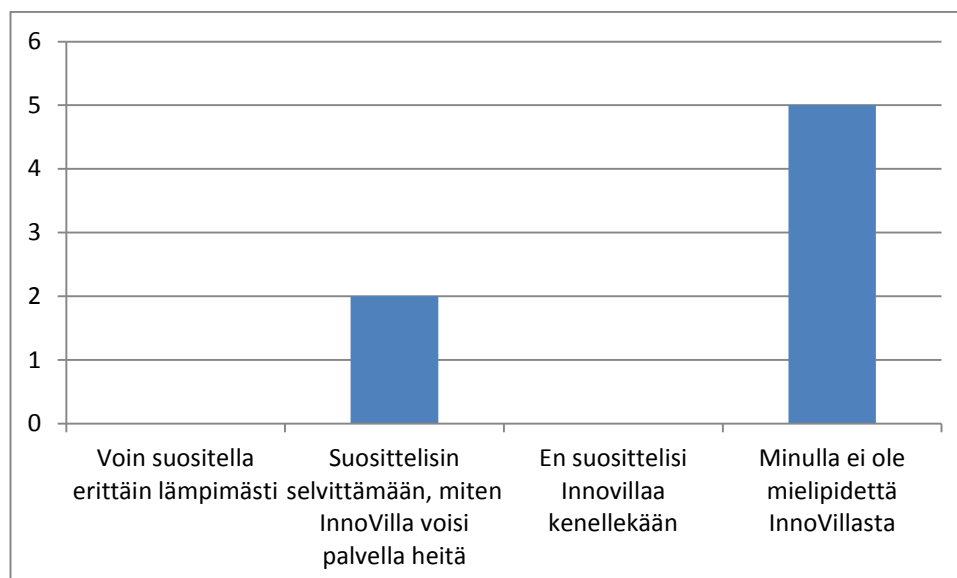
kotisivujen käyttöön yrityksen perustamisen ohjeistus. Vastajia pyydettiin kertomaan, mitä työn tulisi sisältää yrityksen perustamiseen liittyen:

- ”Muistettavia asioita on paljon, joten olisi varmasti hyödyllistä listata ne selkeästi pakolliset/hyvä muistaa/ei niin tärkeät. Itselle olisi ollut hyödyllistä myös osata varoa aloittelevia yrityksiä hyväksikäyttäviä tahoja, jotka kaupittelevat esimerkiksi numeropalvelutuotteita vetoamalla ”pakkoon”.”
- ”Verotusneuvoja.”
- ”Yrittäjyyden vaikutus opintotukiin.”
- ”Käytännönläheisiä asioita. Yhteystietoja, jotka hyödyttävät yritystä perustettaessa. Tietoa rahoituksesta, tietoa vaadittavista dokumenteista perustamiseen ja verotukseen liittyen, yrityksen lakisääteisistä sivukuluista...”
- ”Perusasiat selkeästi. Myös se, mitä kannattaa miettiä huolella etukäteen ja mitä ehtii katsoa myöhemmin.”



Kuvio 12: Koetko yhteistyön Laurean Innovillan kanssa merkittäväksi yrityksen tulevaisuuden kannalta?

Toiseksi viimeinen kysymys ei anna kunnollista palautetta Innovillan suuntaan, koska yksikään yritys ei tehnyt sen kanssa yhteistyötä.



Kuvio 13: Voisitko suositella yrittäjähenkilöille opiskelijoille yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa?

Viimeisen kysymyksen jakauma kärsii niin ikään siitä, ettei kukaan tehnyt yhteistyötä InnoVillan kanssa perustaessaan yritystä. Tärkeintä tässä kysymyksessä onkin huomata, että kukaan ei valinnut kohtaa ”en suosittelisi InnoVillaa kenellekään”.

Kysely antoi hyvän näytön siitä, kuinka yrittäjähenkilöitä Hyvinkään Laurean opiskelijat ovat. Kyselystä selvisi, että opiskelijat ovat avoimia yrittäjyyttä kohtaan ja valtaosa pitääkin mahdollisena, että perustaa joku päivä itse yrityksen. Hyvinkään Laureassa tehdään töitä opiskelijoiden yrittäjämäisen ajattelun eteen ja InnoVilla on tärkeä osa tätä toimintaa. Melko uutena osana tämä yksikkö ei kuitenkaan kyselyn perusteella ole kovinkaan selvä toiminnaltaan useimmille opiskelijoille, mutta tässäkin asiassa kehitystä on tapahtumassa.

Opinnäytetyön pohjalta syntyy yrityksen perustamisopas Laurean InnoVillan käyttöön, joten koken olevani tietyllä osaa mukana viemässä yrittäjyyden sanaa uusille sekä vanhoille Hyvinkään Laurean opiskelijoille. Tämä kysely antoi minulle arvokasta tietoa siitä, mitä opiskelijat kokevat askarruttavana yritystä perustaessaan. Sain tärkeää tietoa jo yrityksen perustaneilta kuin myös niiltä henkilöiltä, jotka eivät ainakaan vielä ole yrittäjiä. Saadut vastaukset näkyvät suoraan valmiin oppaan sivuilla.

## 7 Yrityksen perustamisen ohjeistus

Tämän kappaleen tarkoitus on tarjota Hyvinkään Laurean InnoVillalle valmis ohjeistus siitä, mitä yrityksen perustaminen vaatii. Käytännössä laadin jo käsiteltyyn tekstiin pohjautuen niitä vaiheita, joita henkilö käy läpi yrityksen perustamisvaiheessa. Otan mukaan myös suorat

sähköiset linkit aiheesta riippuen, jolloin InnoVillan työntekijöiden on helppo laatia sivuilleen ytimekäs tietopaketti yrityksen perustamisesta. Yrityksen perustamisen ensivaiheissa otan mukaan niitä yhteistyökumppaneita ja työkaluja, joita henkilö tarvitsee ennen kuin yritys on virallisesti perustettu. Yrityksen perustamisvaiheessa on huomioitu ne toimenpiteet, mitä yrityksen rekisteröiminen vaatii. Yrityksen käynnistämisyksityksessä käsittelen puolestaan pitkälti samoja asioita kuin kappaleessa viisi eli niitä ensimmäisiä tehtäviä, mitä yrityksen tulee tehdä sen olemassa olon alkumetreillä. Tästä kappaleesta on hyötyä InnoVillan lisäksi myös lukijalle. Tämän kappaleen teksti sisältää suorat linkit hyväksi kokemilleni sivuille, joita yrittäjyydestä kiinnostunut lukija voi halutessaan tutkia.

## 7.1 Ensivaiheet

Moni yrittäjyydestä kiinnostunut selvittää ensin lähipiirin mahdollisen tuen. Hyvinkään Laurean opiskelija saa tämän lisäksi tukea myös oppilaitokseltaan, sillä henkilökunta ja koulun sisällä toimiva InnoVilla palvelevat juuri tällaisissa asioissa. InnoVillalla on olemassa omat kotisivut, joihin tutustumalla saa vastauksia osaan kysymyksistä. <http://innovilla.laurea.fi/>.

Mikäli perustettava yritys sopii kappaleessa kolme käsitellyn Spinno enterprise centerin piiriin, kannattaa tämä vaihtoehto selvittää. Kyseisen yrityksen sivut löytyvät osoitteesta <http://spinno.fi/>.

Huolimatta siitä, tekeekö yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa, moni aloittava yrittäjä on ainakin jossain määrin tekemisissä paikallisen työvoima- ja elinkeinotoimiston kanssa. Tämän starttirahasta päättävään viranomaiseen voi tutustua niin ikään internetissä. <http://www.mol.fi/mol/fi/index.jsp>. Sivuston yrittäjyyspalvelu-osiosta löytyy informaatiota muun muassa starttirahasta.

Itselläni oli valmis yrityskonsepti, johon en kokenut tarvitsevani InnoVillan tukea. Kuitenkin tarvitsin jossain määrin ulkopuolisen mielipiteitä ja kuten jo kappaleessa neljä mainitsin, starttirahan saaminen edellyttää lausunnon asiantuntijalta ja Hyvinkäällä se hankitaan Uusyrityskeskuksesta. Heiltä saa paljon muitakin hyviä neuvoja ilmaiseksi, ja heidän kotisivunsa ovat osoitteessa <http://uusyrityskeskus.fi/>. Heidän suosittelemansa liiketoimintasuunnitelma löytyy puolestaan osoitteesta <https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/>.

Toisesta esittelemästäni liiketoiminnan suunnittelu- ja toteuttamistyökalusta, Business model canvasista löytyy niin ikään runsaasti informaatiota internetistä. Suurin osa siitä on kuitenkin englanninkielistä, kuten nämäkin sivut <http://www.businessmodelgeneration.com/>.



## 7.2 Perustamisvaihe

Tietyille aloille on hankittava viranomaisen lupa ennen liiketoiminnan aloittamista. Tällöin kyseessä on luvanvarainen liiketoiminta. On yrittäjän itsensä vastuulla selvittää, onko oma suunniteltu liiketoiminta luvanvaraista. Tämä tieto tulee luultavasti esiin, mikäli aloittava yrittäjä tekee yhteistyötä liike-elämän ammattilaisten kanssa ennen yrityksen perustamista. Muun muassa Yrittäjät.fi-sivustolta selviää tarkemmin aiheesta.

<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/elinkeinovapaus/luvanvarainen/>

Yritysmuodon valinta riippuu monesta jo aiemmin mainitusta tekijästä. Hyvinkään Laurean InnoVilla, Uusyrityskeskus tai vaikka työvoima- ja elinkeinotoimisto osaavat kaikki neuvoa, mikä on mahdollisesti paras yritysmuoto perustettavalle yritykselle. YritysSuomi on sivusto, missä on käsitelty yrittäjyyteen liittyviä asioita. Sivusto käsittelee myös yritysmuodon valintaa helppolukuisen taulukon avulla.

[http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku\\_Yrityksen\\_perustaminen&ppa=palp\\_Harjitseminen\\_ja\\_suunnittelu&aihe=1000008](http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=palp_Harjitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000008).

Yrityksen juridinen perustaminen suoritetaan maistraatille toimitettavalla lomakkeella. Lähimmän maistraatin löytää heidän sivuiltaan. <http://www.maistraatti.fi/fi/>. Käytettävä perustamisilmoituslomake riippuu siitä, mikä yritysmuoto perustetaan. Patentti- ja rekisterihallituksen sekä Verohallinnon yhteinen yritystietojärjestelmä sisältää kaikki tarvittavat lomakkeet sähköisenä. Mukana ovat myös tarvittavat ohjeet lomakkeiden täyttämiseksi.

<http://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet>.

## 7.3 Käynnistämisvaihe

Yritys tarvitsee pankkisuhteen, ja moni valitsee pankin sen mukaan, mihin on henkilöasiakkaana tottunut. Minun päätökseni valitusta pankista pohjautui hyvin pitkälti samoihin argumentteihin. Kohdassa 5.2 käsittelem yrittäjän pankkisuhdetta tarkemmin.

Vapaita toimitiloja löytyy hyvin pitkälti samoilta kiinteistövälittäjiltä, mitä esimerkiksi asunnot.oikotie.fi-sivustolta voi hakea toimitiloja valtakunnallisesti.

<http://asunnot.oikotie.fi/toimitilat>. Vielä puhtaammin toimitilojen välittämiseen on keskittynyt niin ikään valtakunnallinen toimitilat.fi-sivusto.

[http://www.toimitilat.fi/main\\_vapaat.php?gclid=C1jz6cGI2LICFcJ4cAod7yoAZg](http://www.toimitilat.fi/main_vapaat.php?gclid=C1jz6cGI2LICFcJ4cAod7yoAZg). Omaan liiketoimintaani tarvitsen pienvarastoa ja voin suositella Hyvinkää-Riihimäki seudulta Ps-varastotiloja. <http://www.psvarastotilat.fi/>.

Kun syöttää internetin hakuohjelmaan ”kirjapito + oma paikkakunta”, tulee vastauksena runsaasti kirjanpito palveluita tarjoavia yrityksiä, riippuen toki paikkakunnan koosta. Ystäväni Keski-Suomessa suorittaa minun yrityksen kirjanpidon, mutta mikäli tuttuja ei löydy tätä tehtävää suorittamaan niin internetin avulla löytyy helposti sopiva vaihtoehto.

Osaava kirjapitäjä osaa neuvoa aloittavaa yrittäjää muun muassa verotukseen liittyen. Aina ei ole kuitenkaan mahdollisuutta saada vastausta välittömästi ja on muutenkin hyvä ottaa myös itse asioista selvää mahdollisimman laaja-alaisesti. Ver.fi-sivusto julkaisee paljon materiaalia koskien yritysverotusta. [http://vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat](http://vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat).

Yritystoiminnan ja yrittäjän itsensä vakuuttaminen voi olla isokin menoerä, mistä ei kuitenkaan kannata tinkiä. Vakuutukset kannattaa ehdottomasti kilpailuttaa, ja tällä toiminnalla pienikin yritys voi säästää tuhansia euroja vuodessa.

## 8 Opinnäytetyöprosessin arviointi

Kun arvoen opinnäytetyöprosessia kokonaisuutena, on syytä palata niihin hetkiin, kun päätös tutkimastani aiheesta syntyi. Miettiessäni opinnäytetyön aiheita, olin ehtinyt harjoittaa yritystoimintaa hieman alle vuoden verran. Minulla oli kirkkaana mielessä vaiheet, joita yrityksen perustaminen pitää sisällään. Yleinen ilmapiiri korkeakoulussamme oli jo tuolloin se, että opiskelijoiden sekä opettajien innovatiivisuutta ja yrittäjämäistä asennetta tuetaan. Kuitenkin koin, että konkreettiselle esimerkille voisi olla kysyntää. Monille yrittäjyys on ymmärrettävästi melko kaukainen vaihtoehto kesken korkeakouluopintojen, mutta mielestäni kuitenkin erittäin vartenotettava.

Keskustellessani Hyvinkään Laurean henkilökunnan kanssa, sain aihekehuksestäni positiivista palautetta. Minulla oli ajankohtaista kokemusta siitä, mitä yrityksen perustaminen kesken opintojen vaatii, ja ohjaajani mielestä tämän tiedon jakaminen tukisi yrittäjämäistä ajattelua koulussamme. Työn tavoitteena oli luoda selkeä kuvaus yrityksen perustamisen vaiheista, ja tuoda mukaan opiskelijanäkökulma.

Hyvinkään Laureassa toimiva InnoVilla päätettiin ottaa mukaan opinnäytetyöhön yhteisymmärryksessä. Korkeakoulussamme toimiva ideahautomo on jäänyt monille opiskelijoille melko etäiseksi, ja tämä selvisi myös opiskelijoille lähetetyn kyselylomakkeen vastauksista. Opinnäytetyön yksi merkittävistä tavoitteista oli tuoda InnoVilla paremmin lukijan tietoisuuteen sekä helpottaa heidän työtään laatimalla yrityksen perustamisen ohjeistus, jota he voivat käyttää esimerkiksi kotisivuillaan.

## 8.1 Tavoitteisiin pääseminen

Noin tuhannelle Hyvinkään Laurean opiskelijalle lähetetty kyselylomake loi opinnäytetyölleni vankan pohjan, jolla pystyin perustelemaan työni merkityksellisyyttä sen alkuvaiheissa. Tarkoituksena oli selvittää vastaajien asenteita yrittäjyyttä kohtaan sekä heidän tietoisuuttaan Hyvinkään Laurean InnoVillasta. Lisäksi sain vastaajilta arvokasta tietoa siitä, mitä he kokevat haastavaksi yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Kappaleessa kuusi käsitellyn kyselyn mukaan, vastaajat pitävät yrittäjyyttä tärkeänä osana suomalaista talousrakennetta, ja valtaosa voisi kuvitella olevansa yrittäjä joku päivä. Saatujen vastauksien sekä omien kokemuksieni pohjalta muodostui tämän opinnäytetyön tärkein sisältö.

Opinnäytetyö kertoo lukijalle niistä ensimmäisistä vaiheista, joita yrityksen perustaminen pitää sisällään. Työ on rajattu melko tarkasti siihen pisteeseen, missä yrittäjän pitää alkaa toteuttamaan varsinaista liiketoimintaa. Työn kielellisessä ilmaisussa on pyritty mahdollisimman lukijaystävälliseen ratkaisuun, jotta itse aihe säilyy mielenkiintoisena huolimatta lukijan akateemisesta taustasta. Laurea-ammattikorkeakoulu pystyy hyödyntämään opinnäytetyötä opastaessaan uusia yrittäjyydestä kiinnostuneita opiskelijoita.

## 8.2 Oma kehittyminen

Valtaosa opinnäytetyössä käsitellyistä asioista on minulle ennestään tuttua. Työ sisältää kuitenkin osoita, joihin tarkemmin perehtymällä sain aiheesta huomattavan paljon enemmän irti. Vaikka olin jossain määrin tietoinen Laurean tarjoamasta tuesta innovatiivista ja yrittäjämäistä toimintaa kohtaan, tuli minulle silti yllätyksenä toiminnan laajuus sekä opiskelijoiden käytettävissä olevat resurssit. Ennen kaikkea oma kehittymiseni opinnäytetyöprosessissa tapahtui teknisellä puolella. Kyselylomakkeen laatiminen ja sen analysointi on aikaa vaativa kokonaisuus. Prosessin alussa mielen täyttävät useat kymmenet aihepiirit, joiden saaminen selkeään järjestykseen opinnäytetyöhön, on lopussa palkitsevaa. Toivon, että tämä opinnäytetyö rohkaisee yrittäjyydestä kiinnostuneita lukijoita ottamaan sen ratkaisevan askeleen. Uskokaa omaan tekemiseen, ja menestystä valitsemallenne uralle!

## Lähteet

## Painetut

Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum.

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. 2010. Business model generation. New Jersey: John Wiley & Sons Inc.

Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. 2. uudistettu laitos. Nurmijärvi: Kirjakas.

Sutinen, M. & Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. 10. uudistettu painos. Nurmijärvi: Kirjakas.

Schwetje, G. & Vaseghi, S. 2007. The business plan. Berliini: Springer.

Työvoima- ja elinkeinokeskus. 2007. Yrityksen perustamisopas. 17., uudistettu painos. Helsinki: Edita publishing.

Vahtera, P. 2011. Yrittäminen on kaunein tapa ottaa vastuu omasta elämästä – yrittäjänä Suomessa. Saarijärvi: Pauli Vahtera Oy.

## Sähköiset

Grow – hautomon jatko. Spinno. Viitattu 30.3.2012.  
[http://spinno.fi/palvelut\\_kasvuhakuisille\\_yrityksille/grow/](http://spinno.fi/palvelut_kasvuhakuisille_yrityksille/grow/)

InnoVilla. 2010. Laurea Hyvinkää. Viitattu 30.3.2012. <http://innovilla.laurea.fi/>

Keksintösäätiö. 2012. Keksintösäätiö tiivistää yhteistyötä ammattikorkeakoulujen kanssa – TULI-rahoitus siirtyi Tekesiltä Keksintösäätiön vastuulle. Viitattu 30.3.2012.  
<http://www.keksintosaatio.fi/keksintosaatio/Ajankohtaista2/2012/Keksintosaatio-tiivistaa-yhteistyota-ammattikorkeakoulujen-kanssa-TULI-rahoitus-siirtyi-Tekesilta-Keksintosaation-vastuulle/>

Kela. 2012. Opiskelijan omat tulot. Viitattu 12.9.2012.  
<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/net/300508130646ho>

Kick-off – esihautomo. Spinno. Viitattu 30.3.2012.  
[http://spinno.fi/palvelut\\_kasvuhakuisille\\_yrityksille/kick-off/](http://spinno.fi/palvelut_kasvuhakuisille_yrityksille/kick-off/)

Launch – hautomo. Spinno. Viitattu 30.3.2012.  
[http://spinno.fi/palvelut\\_kasvuhakuisille\\_yrityksille/launch/](http://spinno.fi/palvelut_kasvuhakuisille_yrityksille/launch/)

Laurea LIVE. 2012. Yrittäjyys ja innovaatiot. Viitattu 11.10.2012.  
[https://live.laurea.fi/fi/uuden\\_edella/yrittajyys\\_innovaatiot/Sivut/default.aspx](https://live.laurea.fi/fi/uuden_edella/yrittajyys_innovaatiot/Sivut/default.aspx)

Liiketoimintasuunnitelma. 2011. Viitattu 30.3.2012. <https://liiketoimintasuunnitelma.com/>

Palvelut kasvuhakuisille yrityksille. Spinno. Viitattu 30.3.2012.  
[http://spinno.fi/palvelut\\_kasvuhakuisille\\_yrityksille/](http://spinno.fi/palvelut_kasvuhakuisille_yrityksille/)

Prosessikaavio. 2010. Laurea Hyvinkää. Viitattu 30.3.2012.  
<http://innovilla.laurea.fi/innovilla/prosessikuvaus/>

Spinno. Spinno. Viitattu 30.3.2012. <http://spinno.fi/spinno/>

Uusyrityskeskukset Suomi. 2011. Tietoa meistä. Viitattu 12.9.2012.  
<http://uusyrityskeskus.fi/tietoa-meist%Liitteet>

## Kuviot

Kuvio 1: Business model canvas. (Osterwalder & Pigneur 2010, 44.)

Kuvio 2: InnoVillan prosessikaavio. (Prosessikaavio 2010.)

Kuvio 3: Vastaajien ikäjakauma.

Kuvio 4: Vastaajien sukupuolijakauma.

Kuvio 5: Vastaajien jakautuma koulutusohjelmittain.

Kuvio 6: Onko lähipiirissäsi yrittäjiä?

Kuvio 7: Kuinka tärkeänä koet yrittäjyyden osana suomalaista talousrakennetta?

Kuvio 8: Oletko perustanut yrityksen jossain elämäsi vaiheessa?

Kuvio 9: Koetko mahdollisena, että olet itse joku päivä yrittäjä?

Kuvio 10: Mikäli harkitsisit yrittäjyyttä, mistä lähtisit ensimmäisenä hankkimaan siitä tietoa?

Kuvio 11: Teitkö yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa?

Kuvio 12: Koetko yhteistyön Laurean InnoVillan kanssa merkittäväksi yrityksen tulevaisuuden kannalta?

Kuvio 13: Voisitko suositella yrittäjähenkisille opiskelijoille yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa?

## Liitteet

Liite 1. Tutkimus opiskelijoiden yrittäjyydestä Hyvinkään Laureassa	48
---	----

## Liite 1. Tutkimus opiskelijoiden yrittäjyydestä Hyvinkään Laureassa

### Taustatiedot

#### 1. Ikä

- 18–21 vuotta
- 22–25 vuotta
- 25–30 vuotta
- yli 30 vuotta

#### 2. Sukupuoli

- Mies
- Nainen

#### 3. Koulutusohjelma

- Liiketalouden ko
- Hoitotyön ko
- Sosiaalian ko
- Fysioterapeutti YAMK
- Sairaanhoidaja YAMK
- Sosionomi YAMK
- Terveystenhoitaja YAMK
- Tradenomi YAMK

### Kysely

#### 4. Onko lähipiirissäsi yrittäjiä?

- Toinen tai molemmat vanhemmista
- Joku muu perheenjäsen tai lähisukulainen
- Hyvä ystävä
- Ei tule ketään mieleen

#### 5. Kuinka tärkeänä koet yrittäjyyden osana suomalaista talousrakennetta?

- Erittäin tärkeänä
- Jokseenkin tärkeänä
- En kovin tärkeänä
- Melko merkityksettömänä
- En osaa sanoa

#### 6. Oletko perustanut yrityksen jossain elämäsi vaiheessa?

- Kyllä, ennen nykyisiä opintojani ammattikorkeakoulussa
- Kyllä, nykyisten opintojeni aikana ammattikorkeakoulussa
- En ole

#### 7. Koetko mahdollisena, että olet itse joku päivä yrittäjä?

- Olen ollut tai olen tällä hetkellä yrittäjä



- Uskon, että perustan yrityksen nykyisten opintojeni aikana
- Uskon, että perustan yrityksen kolmen vuoden sisällä valmistumisestani
- Pidän mahdollisena, että perustan jossain vaiheessa elämäni yrityksen
- En usko olevani yrittäjä missään vaiheessa elämäni

Mikäli et ole perustanut yritystä ammattikorkeakouluopintojesi aikana, vastaa kysymyksiin 8–10.

Mikäli olet perustanut yrityksen ammattikorkeakouluopintojesi aikana, vastaa kysymyksiin 11–15.

Kysymyksiä, mikäli et ole perustanut yritystä AMK-opintojen aikana.

8. Mikäli harkitsisit yrittäjyyttä, mistä lähtisit ensimmäisenä hankkimaan tietoa yrittämisestä?
  - Internet
  - Lähipiiri
  - Koulun henkilökunta
  - Uusyrityskeskus
  - Jostain muualta
9. Hyvinkään Laureassa toimii InnoVilla. Kuvaile lyhyesti omin sanoin InnoVillan toimintaa.
10. Mitkä asiat sinua askarruttavat eniten yrittäjyyteen liittyen? Toisin sanoen, kuvittele itsesi perustamaan yritystä ja mieti, mistä asioista tarvitsisit lisätietoa.

Muista tallentaa vastauksesi sivun alalaidasta. Kiitos ajastasi!

Kysymyksiä, mikäli olet perustanut yrityksen AMK-opintojen aikana.

11. Minkä alan yrityksen olet perustanut ammattikorkeakouluopintojesi aikana?
12. Teitkö yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa?
  - Kyllä
  - En
13. Opinnäytetyön tarkoituksena on palvella yrittäjyydestä kiinnostuneita opiskelijoita. Opinnäytetyön mukana syntyy yrityksen perustamisen ohjeistus, mitä Laurean InnoVillalla voi käyttää esimerkiksi kotisivuillaan. Mitä asioita opinnäytetyön ja perustamisohjeistuksen tulisi mielestäsi sisältää?

14. Koetko yhteistyön Laurean InnoVillan kanssa merkittäväksi yrityksen tulevaisuuden kannalta?

- Koin yhteistyön erittäin tärkeänä
- Sain InnoVillasta joitain hyviä vinkkejä
- En kokenut yhteistyötä InnoVillan kanssa tärkeäksi yritykseni kannalta
- En tehnyt yhteistyötä InnoVillan kanssa

15. Voisitko suositella yrittäjähenkilöille opiskelijoille yhteistyötä Laurean InnoVillan kanssa?

- Voin suositella erittäin lämpimästi
- Suosittelisin selvittämään, miten InnoVilla voisi palvella heitä
- En suosittelisi InnoVillaa kenellekään
- Minulla ei ole mielipidettä InnoVillasta

Mikäli vastasit kysymykseen 15 ”En suosittelisi InnoVillaa kenellekään”, perustele mielipiteesi alle.

Muista tallentaa vastauksesi. Kiitos ajastasi!