



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Linda Yli-Koivisto

Yrittäjyys kauneudenhoitoalalla

Opinnäytetyö
Kevät 2022

Liiketalouden tutkinto-ohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Tutkinto-ohjelma: Liiketalous

Tekijä: Linda Yli-Koivisto

Työn nimi: Yrittäjyys kauneudenhoitoalalla

Ohjaaja:

Vuosi: 2022

Sivumäärä: 35

Liitteiden lukumäärä: 2

Tämän opinnäytetyön aiheena vertaillaan kauneudenhoitoalan liikkeen omistamista sopimus-/vuokratuoliyrittäjänä toimimiseen. Työssä myös vertaillaan eri yritysmuotoja sekä pohditaan, milloin mikäkin yritysmuoto olisi kannattava kauneudenhoitoalan yrittäjälle.

Teoriaosuuden alkaa esittelemällä eri yritysmuotoja ja niiden pääpiirteitä. Tähän osuuteen on käytetty lähteenä kirjoja sekä internetistä löydettyjä tietoja yrittäjyydestä. Teoriaosuuden loppupuolella käydään läpi kauneudenhoitoalan sopimusmuotoja sekä alalla suosittuja yritysmuotoja. Tässä on käytetty lähteenä alalla toimivien yrittäjien haastatteluja sekä kauneudenhoitoalan yrittäjille suunnattua kirjaa.

Työn lopussa käydään pääpiirteittäin läpi yrittäjyyttä kauneudenhoitoalalla, onko liikkeen perustaminen kannattavaa vai ei, millaisessa tilanteissa se olisi kannattavaa ja mikä yritysmuoto olisi millaisessa tilanteessa sopiva.

Haastatteluista käy ilmi, että jokainen alan yrittäjä olisi todennäköisesti lopettanut alalla, mikäli he eivät toimisi yrittäjinä. Yrittäjät kokevat, että on vapauttavaa toimia itsensä pomona ja mahtavaa saada itse määrittää työaikansa.

¹ Asiasanat: yritysmuodot, yrittäjät, kauneudenhoitoala

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Degree programme: Business Management

Author: Linda Yli-Koivisto

Title of thesis: Entrepreneurship in the beauty care sector

Supervisor:

Year: 2022

Number of pages: 35

Number of appendices: 2

The subject of this thesis is to compare the ownership of a beauty care business with operating as a contract / rental chair entrepreneur. The thesis also compares different types of companies and considers when each company form would be profitable for an entrepreneur in the field of beauty care.

The theoretical part starts by introducing the different company forms and their main features. This section is based on the literature and on information on entrepreneurship found on the internet. At the end of the theory part, the contract and company forms popular in the field of beauty care are reviewed. The sources used were interviews with entrepreneurs operating in the field, and a book aimed at entrepreneurs in the beauty industry.

At the end of the work, the main features of entrepreneurship in the beauty care industry are discussed, and whether it is profitable to start a business or not, and in what situations it would be profitable, as well as which company form would be suitable for each situation.

The interviews showed that all the entrepreneurs in the industry would probably have quit the industry if they did not work as entrepreneurs. The entrepreneurs find it liberating to act as their own boss and appreciate being able to decide on their own working hours.

¹ Keywords: company forms, entrepreneurs, beauty care sector

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä	2
Thesis abstract	3
SISÄLTÖ	3
Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo	6
1 JOHDANTO	7
1.1 Työn idea.....	7
1.2 Tutkimuksen tavoite	7
1.3 Tutkimusongelmat	7
1.4 Aiemmat tutkimukset.....	8
2 YRITTÄJYYDEN MUODOT	9
2.1 Kevytyrittäjä.....	9
2.2 Yksityinen elinkeinoharjoittaja	10
2.3 Avoin yhtiö & kommandiittiyhtiö	11
2.4 Osakeyhtiö	13
2.5 Osuuskunta	15
2.6 Franchising.....	16
2.7 Yritysmuotojen vertailua taulukolla.....	18
3 KAUNEUDENHOITOALAN SOPIMUSMUOTOJA.....	20
3.1 Sopimusyrittäjä.....	20
3.2 Vuokratuoliyrittäjä.....	20
3.3 Liikkeenomistaja / hallinnoiva yrittäjä	20
4 SOPIMUS- / VUOKRATUOLIYRITTÄJÄ VAI LIIKKEEN OMISTAMINEN KAUNEUDENHOITOALALLA	22
4.1 Yrittäjyys sopimus- / vuokratuoliyrittäjänä	22
4.2 Liikkeen omistaminen.....	22
4.3 Liikkeen omistamisen ja sopimus- / vuokratuoliyrittäjän vertailua	24
5 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	26
5.1 Tiedon kerääminen	26
5.2 Tiedon käyttö.....	26
5.3 Haastattelut	26

5.3.1	Yrittäjyys yleisesti kauneudenhoitoalalla	26
5.3.2	Yksityinen elinkeinoharjoittaja (Toiminimi).....	27
5.3.3	Kommandiittiyhtiö	28
5.3.4	Osakeyhtiö.....	28
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	30
6.1	Yleistä pohdintaa.....	30
6.2	Yrittäjyyden aloitus	30
6.3	Oma liike	31
6.4	Yritysmuodon valinta.....	31
7	POHDINTA.....	32
	LÄHTEET	34
	LIITTEET.....	34

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo

Taulukko 1. Yritysmuotojen vertailua	18
Taulukko 2. Yrittäjien vertailua.....	24

1 JOHDANTO

1.1 Työn idea

Tässä työssä vertaillaan sopimusyrittäjän / vuokratuolilaisen sekä liikkeenomistajan kannattavuutta kauneudenhoitoalalla. Lisäksi vertaillaan eri yritysmuotoja kauneudenhoitoalalla. Tutkimuksessa haastatellaan sopimusyrittäjiä sekä liikkeenomistajia ja selvitetään, miksi sopimusyrittäjät viihtyvät asemassaan, eivätkä siirry hallinnoimaan omaa liiketilaa. Opinnäytetyön idea syntyi, kun itse toimin Lara's Hair and Beauty -liikkeessä sopimusyrittäjänä, ja oman liikkeen avaaminen on käynyt ajoittain mielessä.

1.2 Tutkimuksen tavoite

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tutkia oman liikkeen perustamisen kannattavuus verrattuna sopimusyrittäjänä toimimiseen. Tutkimuksessa vertaillaan myös, onko liikkeen perustaminen kannattavampaa toiminimellä vai jollain muulla yritysmuodolla. Tutkimus suoritetaan kvalitatiivisena tutkimuksena eli vertailun pohjana käytetään haastatteluja eri kauneudenhoitoalan yrittäjiltä sekä kirjallisuutta yrittäjyydestä.

Tutkimuksen tavoitteena on myös koota tietoa liikkeenomistajasta sekä sopimusyrittäjästä, sillä näistä löytyy melko vähän kirjoitettua tietoa. Kun itse ryhdyin sopimusyrittäjäksi, oli todella hankalaa löytää tietoa, että mitä sopimusyrittäjä edes tarkoittaa tai miten se eroaa vuokratuoliyrittäjästä. Oli myös hyvin hankala etsiä tietoa, kumpi sopimusmuoto on kannattavampi aloittelevana yrittäjänä.

1.3 Tutkimusongelmat

Monet kauneusalan ammattilaiset ryhtyvät yrittäjiksi siirtyessään työelämään. Mitä yrittäjyys vaatii? Onko kannattavampaa aloittaa yrittäjyys jonkun toisen liikkeessä vai kannattaako oma liike perustaa nopeasti? Mitä oman liikkeen perustaminen vaatii ja mikä on kannattavin yhtiömuoto? Näiden kysymysten pohjalta rakennetaan tämä opinnäytetyö.

1.4 Aiemmat tutkimukset

Yrittäjyydestä kauneudenhoitoalalla on tehty jonkin verran aiemminkin tutkimuksia, mutta ei hirveän monta. Opinnäytetöitä, joissa vertaillaan yrittäjänä ja työntekijänä toimimista löytyy myös muutamia, mutta en ole löytänyt opinnäytetyötä, jossa vertailtaisiin liikkeen omistamista tai sopimusyrittäjänä toimimista, sopimusmuotoja tai yritysmuotoja kauneudenhoitoalalla.

Sopimusyrittäjistä, vuokratuoliryrittäjistä sekä hallinnoivista yrittäjistä löytyy todella vähän kirjoitettua tietoa, mikä luo tietynlaisia haasteita myös tämän työn tekemiseen. Opinnäytetöitä, joissa tehdään liiketoimintasuunnitelma jollekin kauneudenhoitoalan yritykselle, löytyy melko paljon, mutta esimerkiksi opinnäytetöitä, joissa suunniteltaisiin ja vertailtaisiin yritykselle yritysmuodon vaihtoa en löytänyt.

2 YRITTÄJYYDEN MUODOT

2.1 Kevytyrittäjä

Kevytyrittäjä ei sinänsä ole yrittäjyysmuoto, vaan yksityishenkilöille tapa toimia yrittäjämäisesti (Yritä, 2022). Nykypäivänä on myös mahdollista kevytyrittäjänä ottaa Y-tunnus, jolloin kevytyrittäjä on yksityinen elinkeinoharjoittaja. Kevytyrittäjä on hyvä tapa aloittaa yrittäjäyys, mutta pidemmän päälle tämä tulee kalliimmaksi kuin oman yrityksen pyörittäminen itsenäisesti. Kevytyrittäjät ulkoistavat yrityksen byrokratian laskutuspalveluyritykselle. Yksinkertaistettuna kevytyrittäjä toimii siten, että ensin hän tekee laskun laskutuspalvelun avulla, jonka jälkeen rahat maksetaan laskutuspalvelun tilille. Tämän jälkeen laskutuspalvelu vähentää maksetuista rahoista oman palkkionsa, arvalisäveron sekä muut kulut. Loput rahoista tilitetään palkkana yrittäjälle.

Kevytyrittäjäksi ryhtyminen on ilmaista, sillä laskutuspalvelut perivät palvelumaksunsa vasta toteutuneista laskutuksista (Holopainen, 2020, s. 199). Kevytyrittäjä hankkii itse työnsä, laskuttaa laskutuspalvelua ja laskutuspalvelu taas laskuttaa kevytyrittäjän asiakasta. Tämän jälkeen laskutuspalvelu vähentää palkasta kulut ja maksaa loput kevytyrittäjän tilille. Laskutuspalvelut eivät peri eläke- tai vakuutusmaksuja, sillä kevytyrittäjän täytyy hoitaa esimerkiksi YEL-vakuutusmaksu itse. Kevytyrittäjäyden helppouden sekä melko riskittömän toiminnan vuoksi tämä on hyvä tapa kokeilla tai aloittaa yrittäjäyys. Tämä yritysmuoto sopii myös silloin hyvin, jos kyseessä on sivutoiminen yrittäjäyys tai yrittäjän palvelut ovat enemmänkin keikkaluontoisia.

Kevytyrittäjäydessä verotus on todella yksinkertaista (Holopainen, 2020, s. 200). Kevytyrittäjän tulot ovat ansiotuloa, jota verotetaan progressiivisesti, eli mitä enemmän tienaat, sitä suurempi veroprosenttisi on. Mikäli kevytyrittäjällä on myös muita ansiotuloja, kuten palkkatyö, verotetaan nämä yhdessä laskutuspalvelun kautta saadun tulon kanssa.

Työttömyysturvaa koskevan lainsäädännön kannalta kevytyrittäjäyys lasketaan yrittäjäydeksi (Yrityksen-perustaminen, 2021). Mikäli toimit päätoimisena yrittäjänä, ei yrittäjä ole oikeutettu työttömyyskorvaukseen. Mikäli kevytyrittäjä toimii sivutoimisena yrittäjänä ja jää palkkatöistä pois, TE-toimisto tekee arvion, toimiiko yrittäjä sivutoimisena vai päätoimisena yrittäjänä. Mikäli päätoiminen yrittäjäyys on kestänyt enintään kaksi viikkoa, yrittäjä säilyttää

mahdollisuutensa työttömyysetuuksiin. Mikäli yritystoiminta on alkanut yrittäjän ollessa työtön, pää- ja sivutoimista yrittäjyyttä arvioidaan vasta neljän kuukauden kuluttua.

Kevytyrittäjänkin tulee hankkia YEL eli eläkevakuutusmaksu, mikäli työtulon arvo on yli 7958,99 € vuodessa ja toiminta kestää vähintään neljä kuukautta yhtäjaksoisesti (Holopainen, 2020, s. 201). YEL-vakuutus turvaa kevytyrittäjän toimeentulon, mikäli hän menettää työkykynsä, sairastuu tai päätyy työttömäksi. YEL-työtulo on yrittäjän arvio tekemästään työstä, jonka hän maksaisi saman ammattitaidon omaavalle ulkopuoliselle työntekijälle. YEL-työtulo ei siis perustu laskutusten tai ansioiden perusteella määriteltyyn summaan, vaan nimenomaan yrittäjän omaan arvioon.

2.2 Yksityinen elinkeinoharjoittaja

Yksityinen elinkeinoharjoittaja tunnetaan myös nimellä toiminimiyrittäjä (Holopainen, 2020, s. 25). Tämä on yksinkertaisin yritysmuoto. Yksityinen elinkeinoharjoittaja tekee kaikki sopimukset sekä sitoumukset omalla nimellään. Toiminimen juridinen muoto on henkilöyhtiö, jolloin lakiteknisesti yrittäjä ei ole yrityksestään irrallinen toimija, vaan sama henkilö. Tästä seuraa myös se, että yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa liiketoimintansa veloista. Mikäli velkoja haluaa periä saataviaan ulosoton kautta, voidaan ulosmitata myös yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta.

Tähän yritysmuotoon ei tarvita erillistä perustamisasiakirjaa, vaan riittää, että tulevasta yrityksestä on tehty ilmoitus kaupparekisteriin (Yritä, 2021). Tämäkään ei ole pakollista, mutta jos yrittäjä harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa, toimii omasta asunnosta erillisessä toimipaikassa tai käyttää muita apulaisia kuin aviopuolisoaan tai perheenjäsentä, on hän velvollinen ilmoittamaan toiminimensä kaupparekisteriin. Joidenkin elinkeinoharjoittajien tulee liittyä myös arvolisävelvollisen rekisteriin. Rekisteriin tulee liittyä, mikäli liikevaihto ylittää 15 000 € vuodessa. Rekisteriin saa hakeutua myös vapaaehtoisesti, vaikka et olisi arvolisäverovelvollinen. Ennakkoperintärekisteriin tulee liittyä miltei aina. Tähän rekisteriin liittyessä otetaan veron maksu omalle vastuulle, muuten palvelun ostaja joutuu suorittamaan ennakonpidätyksen.

Yksityisenä elinkeinoharjoittajana ei nosteta palkkaa, vaan tehdään niin sanottuja yksityisottoja (Yritä, 2021). Nämä eivät ole tilikauden kuluja, eikä niitä merkitä kirjanpitoon, joten ne eivät vaikuta verotettavaan yritystuloon. Tilikauden jaettava yritystulo verotetaan oletuksena sekä ansio- että pääomatulona. Pääomatulo-osuuden veroprosentti on 30 % 30 000 € asti ja

34 % Yli 30 000 euron ylittävästä osuudesta. Pääomatulo-osuudeksi voidaan myös vaatia 10 % tai 0 %. Etenkin silloin kannattaa tehdä näin, jos ansiotulon rajaveroaste on pienempi kuin pääomatulon veroprosentti. Yritystulon ansiotulo-osuus verotetaan ansiotulona. Tämä on progressiivista ja se määräytyy koko vuoden tulojen mukaan verokortista. Mikäli siis ansiotulot olisivat niin suuret, että marginaaliveroaste on yli 30 %, kannattaa tällöin pääomatulo-osuudeksi valita 10 % tai 20 %.

Pääsääntöisesti yritystulosta maksettava vero maksetaan ennakkoverona (Yritä, 2021). Mikäli veron määrän arvio on mennyt pieleen, voidaan veroja maksaa myös lisäennakkona. Lisäennakkoa voi maksaa verovuoden päätyttyä, mutta vain verotuksen päättymiseen asti. Mikäli veroa on maksettu liian vähän, eikä asiaa korjata lisäennakolla, vero tulee maksaa jäännösverona. Tämä ei silti ole suositeltu tapa, sillä jäännösveroon lisätään aina korko. Mikäli taas veroja maksetaan liikaa, ne palautetaan veronpalautuksena.

Yksityiset elinkeinoharjoittajat maksavat myös arvonlisäveroa, mikäli he kuuluvat arvonlisävelvollisen rekisteriin (Yritä, 2021). Tähän rekisteriin tulee ilmoittautua, mikäli liikevaihto on yli 15 000 €. Yrittäjän on itse ilmoittauduttava rekisteriin joko perustamislomakkeella tai myöhemmin muutoslomakkeella. Arvonlisäverossa on käytössä myös alarajahuojennus. Mikäli yrittäjän liikevaihto jää alle 30 000 €, hän on oikeutettu alarajahuojennukseen. Tämä on tehty tukemaan pienellä liikevaihdolla toimivia yrittäjiä. Mikäli yrittäjä on ilmoittanut itsensä arvonlisävelvollisen rekisteriin ja liikevaihto jääkin alle 15 000 €, alarajahuojennuksen takia hänen ei tarvitse tilittää keräämiään arvonlisäveroja.

2.3 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö ovat hyvin pitkälti samanlaisia. Ne eroavat keskenään yhtiömiesten osalta (Villa, 2013, s. 27). Avoimessa yhtiössä on vähintään kaksi yhtiömiestä, jotka vastaavat yhtiön veloista. Kommandiittiyhtiössä vastuullisia yhtiömiehiä on vähintään yksi, mutta mukaan tarvitaan myös vähintään yksi äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies on yhtiössä mukana ainoastaan sijoituspanoksella.

Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustaminen vaatii perustamisilmoituksen ennen toiminnan aloittamista (Villa 2013, s. 77). Perustamisilmoitus tulee tehdä aina kaupparekisteriin. Samalla ilmoituksella on mahdollista ilmoittautua työnantajarekisteriin, ennakkoperintärekisteriin sekä verohallinnon arvonlisäverovelvollisen rekisteriin. Ilmoitukseen vaadittavan Y-

lomakkeen allekirjoittaa joku yhtiömiehistä. Yhtiömiehenä voi toimia luonnollinen täysivaltainen henkilö tai oikeushenkilö. Myös alaikäinen voi toimia avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön osakkaana, mutta vain yhdessä holhoojan kanssa. Mikäli yhtiötä ei ilmoiteta rekisteröitäväksi kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta, yhtiön perustaminen raukeaa. Yhtiö ei voi tehdä sitoumuksia tai hankkia oikeuksia ennen rekisteröimistä.

Kumpaakaan yhtiötä ei voi perustaa täysin yksin eli siihen tarvitaan vähintään kaksi henkilöä (Villa, 2013, s. 76–77). Avoimessa yhtiössä tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä ja kommandiittiyhtiössä vähintään yksi yhtiömies sekä yksi äänetön yhtiömies. Mikäli avoimessa yhtiössä myöhemmin osakkaiden lukumäärä laskee yhteen esimerkiksi osakkaan erotessa, yhtiö muuttuu vuoden kuluttua yksityiseksi toiminimeksi, ellei yhtiöön liity toista osakasta (Yrittäjät, i.a.). Yhtiöiden toiminnalla tulisi olla myös taloudellinen ajallisesti jatkuva tarkoitus. Lyhyen ajan yhtiötä, kuten sen perustamista hankkeen hoitamiseksi, ei ole tähän mennessä hyväksytty verotuksessa, vaan yhtiö on purettu.

Yhtiösopimus voidaan tehdä vapaamuotoisesti, mutta se kannattaa ja sitä suositellaan tehdä silti kirjallisesti (Villa, 2013, s. 76–78). Sopimuksessa sovitaan kunkin yhtiömiehen velvollisuuksista sekä vastuista ja toiminnan tavoitteista. Sopimusta täydentää laissa olevat säännökset. Sopimukseen olisi hyvä merkata muun muassa toimiala, toiminimi, yhtiökumppanien nimet, tilikausi ynnä muuta sellaista. Sopimuksessa voidaan myös sopia esimerkiksi tilintarkastajat, yhtiön voiton ja tappion jakamissäännöt, toimitusjohtaja sekä sopimuksen purkamismenettely.

Avoimessa yhtiössä sekä kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten tulee hoitaa yhtiötä koskevia asioita itsenäisesti, eivätkä he voi valtuuttaa tai palkata ulkopuolista toimimaan sijastaan (Yrittäjät, i.a.). Yhtiömiehillä on myös oikeus päättää itsenäisesti yhtiötä koskevista asioista. Yhtiömiehillä on oikeus saada yhtiön asioiden hoidosta sekä niistä aiheutuneista menoista korvaus yhtiöltä.

Yhtiöosuuden luovuttaminen toiselle henkilölle on mahdollista vain, mikäli kaikki muut yhtiömiehet suostuvat tähän tai mikäli yhtiösopimuksessa on määritellyt ehdot yhtiöosuuden luovuttamiselle (Villa, 2013, s.89). Yhtiöosuuden voi kuitenkin ulosmitata sekä pantata, mutta se voi johtaa myös yhtiösopimuksen purkautumiseen. Panttauksen yhteydessä pantinsaajalla ei ole oikeutta osallistua yhtiön asioiden hoitoon, mutta hänellä on oikeus mahdolliseen voittoon sekä jako-osuuteen. Yhtiösopimuksessa voidaan sopia yhtiöosuuden lunastamisoikeudesta

tai velvollisuudesta tarkemmin määritellyissä tilanteissa. Tämä helpottaa kummankin osapuolia silloin, kun yhteistoiminnan edellytykset ovat rauenneet. Yhtiö voi jatkaa toimintaansa ja luopuva yhtiömies saa osuutensa ilman, että yhtiötä puretaan.

2.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiötä perustaessa käsitellään pääpiirteissään neljä vaihetta: perustamissopimuksen laatiminen, osakkeiden merkitseminen, osakkeiden maksaminen sekä yhtiön rekisteröiminen (Villa, 2013, s. 216–218). Aluksi osakkeenomistajat tekevät kirjallisen perustamissopimuksen, jonka he allekirjoittavat. Tällä osakkeenomistajat merkitsevät perustamissopimuksesta ilmenevän määrän osakkeita. Kun perustamissopimus on allekirjoitettu, tilintarkastajien sekä johdon jäsenten tehtävät ja toimikausi alkavat. Mikäli osakeyhtiö on perustettu asianmukaisesti, se on omistajista erillinen itsenäinen oikeushenkilö. Tämän aseman se saavuttaa silloin, kun rekisteri- ja patenttihakemus merkitsee sen kaupparekisteriin. Yhtiö tulisi rekisteröidä kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Mikäli rekisteröintiä ei tapahdu kolmen kuukauden kuluessa, yhtiön perustaminen raukeaa.

Perustamissopimuksessa on mainittava muun muassa sopimuksen päivämäärä, osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet osakkeesta yhtiölle maksettava määrä, osakkeen maksuaika, yhtiön hallituksen jäsenet sekä tilintarkastajat (Villa, 2013, s. 216–218).

Yhtiöjärjestyksessä tulisi ilmetä yhtiön toiminimi, toimiala sekä kotipaikkana oleva kunta, joka sijaitsee Suomessa (Villa, 2013, s. 218). Mikäli yhtiö käyttää toiminimeään kaksi- tai useampikielisenä, tulisi mainita jokainen ilmaisu yhtiöjärjestyksessä (Yrittäjät, i.a.). Yhtiöjärjestykseen voidaan kirjata myös muita määräyksiä, kuten esimerkiksi lunastuslauseke (Villa, 2013, s. 207). Lunastuslauseke tarkoittaa sitä, että osakkeenomistajalla, yhtiöllä tai muulla henkilöllä on oikeus lunastaa muulta omistajalta kuin yhtiöltä toiselle siirtyvä osake. Mikäli lunastuslausekkeessa ei ole muuta määrätty, tämä kohdistuu myös esimerkiksi perinnöllä tai testamentilla saatuihin osakkeisiin. Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä myös suostumuslauseke. Siinä voidaan määrätä, että osakkeen hankkimiseen luovutustoimin vaaditaan yhtiön suostumus. Mikäli yhtiöjärjestyksessä ei toisin määrätä, suostumuksen antamisesta päättää hallitus. Suostumuslausekkeella on sama idea kuin lunastuslausekkeella. Tällä pyritään kontrolloimaan osakkeiden vapaata luovuttamista. Suostumuslauseke eroaa lunastuslausekkeesta siten, että suostumuslauseke koskee ainoastaan osakkeen luovuttamista, eli vaihtoa, lahjaa tai

kauppaa. Suostumuslausekkeella ei voida estää osakkeen siirtymistä testamentin tai perinnän nojalla.

Yhtiön toimielimiä ovat yhtiökokous, hallitus sekä toimitusjohtaja (Yrittäjät, i.a.). Joissakin yhtiöissä voi olla myös hallintoneuvosto. Osakeyhtiölaissa on omaksuttu lähtökohta, että ylempi toimielin voi ottaa alemman toimielimen toimivaltaan kuuluvan asian päätettäväkseen. On mahdollista, että esimerkiksi yhtiöjärjestyksessä määrätään, että yhtiökokous voi päättää hallituksen sekä toimitusjohtajan yleistoimivaltaan kuuluvista asioista. Myös osakkeen omistajat voivat tehdä yksittäistapauksessa päätöksen toimitusjohtajan tai hallituksen toimivaltaan kuuluvasta asiasta.

Ylin päätösvalta osakeyhtiössä on osakkeenomistajien muodostamalla yhtiökokouksella (Yrittäjät, i.a.). Lähtökohtana on, että hallitus kutsuu yhtiökokouksen koolle. Mikäli yhtiöjärjestyksessä ei ole määräystä toisesta paikkakunnasta, yhtiökokous on pidettävä yhtiön kotipaikassa. Yksimieliset osakkaat voivat päättää yhtiökokoukselle kuuluvasta asiasta ilman yhtiökokousta. Tällä tavalla tehty päätös on kirjattava, numeroitava, päivättävä ja vähintään kahden osakkeenomistajan allekirjoitettava.

Yhtiökokouksessa käytetään yleensä enemmistöpäätöstä eli päätökseksi tulee se ehdotus, jota on kannattanut yli puolet annetuista äänistä. Mikäli äännet menevät tasan, äänestys ratkeaa puheenjohtajan äänellä, ja vaalit ratkaistaan arvalla, mikäli yhtiöjärjestyksessä ei ole määrätty toisin. Joissakin tilanteissa tarvitaan määräenemmistöpäätös. Tällöin yhtiökokouksen päätökseksi tulee ehdotus, jota on kannattanut vähintään kaksi kolmasosaa annetuista äänistä ja kokouksissa edustetuista osakkeista. Tällaisia tilanteita ovat esimerkiksi suunnatusta osakeannista ja yhtiön asettamisesta selvitystilaan tai päätökset yhtiöjärjestyksen muuttamisesta.

Mikäli osakeyhtiö ei kykene vastaamaan veloistaan, se voidaan asettaa konkurssiin (Villa, 2013, s. 391). Yhtiön konkurssin hakijana voi olla velkoja tai velallinen itse. Konkurssiin asettamisesta päättää tuomioistuin, eikä konkurssi ala ennen kuin asiasta on tehty päätös. Mikäli konkurssipesä jatkaa itsenäisesti konkurssiin menneen osakeyhtiön liiketoimintaa, tehdään konkurssipesälle oma Y-tunnus. Konkurssi merkitään myös kaupparekisteriin. Tuomioistuin lähettää tiedon kaupparekisteriin merkittäväksi. Tiedonannon perusteella tehdään rekisterimerkintä myös, jos konkurssi peruuntuu, raukeaa tai siihen asettaminen kumotaan.

Mikäli osakeyhtiöllä ei ole omaisuutta konkurssin päättyessä tai konkurssissa on määrätty jäljellä olevan omaisuuden käytöstä, yhtiö katsotaan purkautuneeksi, kun lopputilitys konkurssissa on hyväksytty (Villa, 2013, s. 391). PRH, patentti- ja rekisterihallitus, poistaa nykyisin osakeyhtiön viran puolesta kaupparekisteristä, jos konkurssi raukeaa varojen vähyyden vuoksi. Ensin kuitenkin rekisteröidään tietoa konkurssin raukeamisesta tuomioistuimen tiedonannon perusteella.

2.5 Osuuskunta

Osuuskunnan pääasiallinen tavoite ei ole virallisesti voiton maksimointi, ja tällä tavoin se eroaakin muista yritysmuodoista (PRH, i.a.). Osuuskunta on yhtiömuoto ja sen tarkoitus on tukea jäsenistönsä taloudenpidon tai elinkeinon harjoittamalla taloudellista toimintaa siten, että osuuskunnan jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita. Toiminnan tarkoitusta voidaan kuitenkin säännöissä määrätä toisenlaisiksi. Osuuskunnan sääntely on melko samanlaista kuin osakeyhtiössä.

Osuuskunnan voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö, säätiö, yhteisö tai muu oikeushenkilö (Holopainen, 2020, s. 34). Samalla perustajat liittyvät osuuskunnan jäseniksi. Osuuskunta perustetaan laatimalla sille perustamisilmoitus. Perustamisilmoitus tulee päivätä, jonka jälkeen perustajajäsenet allekirjoittavat sen. Tästä kolmen kuukauden kuluessa ilmoitus tulee lähettää kaupparekisteriin.

Osuuskunnan jäsen vastaa osuuskunnan velvoitteista ainoastaan sijoittamallaan summalla eli osuusmaksuilla (Holopainen, 2020, s. 37). Osuuskunnan jäsenet eivät siis ole henkilökoh-
taisessa vastuussa osuuskunnan velvoitteista. Jokaisen jäsenen tulisi ottaa vähintään yksi osuus, mutta tästäkin voidaan säännöissä määrätä jäsenen velvollisuudesta tai oikeudesta ottaa useampia osuuksia. Osuudet tuottavat yhtäläiset oikeudet osuuskunnassa, ellei säännöissä toisin määrätä.

Mikäli osuuskunnan säännöissä ei määrätä, että osuuksilla ja osakkeilla on nimellisarvoa, niillä on vain kirjanpidollinen vasta-arvo (Vero, i.a.):

Nimellisarvottomassa järjestelmässä osuus- ja osakepääomaa voidaan korottaa antamalla osuuksia ja osakkeita. Osuuksia ja osakkeita voidaan puolestaan antaa korottamatta osuus- ja osakepääomaa. Mikäli käytetään nimellisarvoa, osuuspääomaa tulee merkitä osuuden merkintähinnasta vähintään nimellisarvon määrä.

Myös osakkeen merkintähinnasta osakepääomaan on merkittävä vähintään osakkeen nimellisarvon määrä. Muu osa merkintähinnasta merkitään sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon.

Osuuskunnan oma pääoma jakautuu kahteen pääomaan, vapaaseen sekä sidottuun pääomaan (Holopainen, 2020, s. 37). Sidottua omaa pääomaa ovat osuuspääoma, osakepääoma, vararahasto, kirjanpitolain mukainen arvonkorotusrahasto, käyvän arvon rahasto sekä uudelleenarvostusrahasto. Vapaata omaa pääomaa ovat muut rahastot sekä tilikauden ja edellisten tilikausien ylijäämät.

Osuuskunnan varojen jakamisesta jäsenille sekä osuuksien ja osakkeiden omistajille on säädetty osuuskuntalaissa (2013/421), joita tulee noudattaa. Osuuskunnalla voi olla jokin muu tarkoitus kuin taloudellisen toiminnan harjoittaminen jäsenten taloudenpidon tai elinkeinon tukeminen. Myös lahjan antamisesta voidaan määrätä säännöissä. Lahjojen antaminen voidaan sallia yleishyödylliseen tai siihen rinnastettavaan tarkoitukseen. Muu liiketapahtuma, joka johtaa siihen, että osuuskunnan varat vähenevät tai lisäävät sen velkoja ilman liiketaloudellista perustetta, on laitonta varojenjako.

Osuuskunnan tuottama ylijäämä kuuluu osuuskuntalain pääsäännön mukaan osuuskunnalle (Vero, i.a.). Ylijäämää saa jakaa jäsenille ja osuuden ja osakkeiden omistajille vain, jos säännöissä niin määrätään (Osuuskuntalaki 2013/421, 16 luku 5 §).

Jaettavissa oleva määrä tulee vapaan oman pääoman määrästä, josta on vähennetty vararahastoon siirrettävä määrä ja muut sääntöjen mukaan jakamatta jätettävät varat (Vero, i.a.):

Jos jaossa noudatettavasta perusteesta ei määrätä säännöissä, jako on osuuskuntalain 16:5:n mukaan toimitettava sen mukaan kuin jäsenet ovat käyttäneet hyväkseen osuuskunnan palveluita.

Osuuskunnan säännöissä on mahdollista määrätä ylijäämänjaon perusteeksi esimerkiksi osuudesta maksetulle merkintähinnalle tai osuusmaksulle laskettava korko (Vero, i.a.).

2.6 Franchising

Franchising on kahden yrityksen välinen yhteistyömalli, jossa toiselle, franchiseottajalle, se on yrittäjyyden malli ja toiselle osapuolelle, franchise-antajalle, se toimii liiketoiminnan kasvu-

tai levittäytymistapa (Laakso, 2005, s. 28). Franchise-yrityksiä on monia eri liiketoiminnan aloilla. Suomessa suurimpia franchise-ketjuja ovat muun muassa Hesburger ja Kotipizza. Franchise puolestaan taas tarkoittaa oikeutta, joka luovutetaan toiselle yritykselle. Sana franchise viittaa englannin kielessä oikeuteen, mutta myös sopimukseen sekä itse franchising-järjestelyyn. Nämä kaksi sanaa saattavat helposti mennä sekaisin, joten niistä saatetaan helposti puhua väärässä asiayhteydessä.

Franchise-yhteistyöhön normaalisti kuuluu, että franchise-antaja on kehittänyt toimivan konseptin, jonka käyttöoikeuden se luovuttaa franchise-ottajalle taloudellista vastiketta vastaan (Laakso, 2005, s. 29). Samaan franchise-ketjuun kuuluvat yksiköt toimivat yhtenäisesti konseptin mukaisesti. Konseptiin kuuluu yleensä yhtenäiset brändit sekä toimintatavat liikkeiden välillä sekä yhtenäiset tuote- ja palveluvalikoimat.

Franchising-toiminnan muodot ovat Trade Name Franchising, Product Distribution Franchising sekä Business Format Franchising (Laakso, 2005, s. 34–36). Euroopassa käytetään Franchising-muotona yleensä Business Format Franchisingia. Tässä muodossa Franchising-ottajalle luovutetaan koko liiketoimintamallin käyttöoikeus. Franchising-antajalla on kaksi liiketoimintaa. Perusliiketoiminta sekä franchisingliiketoiminta. Perusliiketoiminta on konseptin mukaista toimintaa omalla toimintayksiköllä. Franchising-liiketoiminnassa taas tulot kertyvät järjestelmän johtamisesta sekä käyttöoikeuksien vuokraamisesta tuotejakelu- ja tavaramerkki-franchisingiin sekä liiketoimintamalli-franchisingiin.

Tuotejakelu- ja tavaramerkkifranchising on toimittaja-myyjäsuhte, jossa franchise-ottaja toimii päämiehensä brändin alla sekä tämän palveluiden ja tuotteiden jakelijana (Laakso, 2005, s. 35). Tyypillisiä franchise-yrityksiä ovat esimerkiksi merkkiautoedustukset tai polttoaineen jakeluketjut. Tässä franchising-muodossa franchising-antaja tuottaa usein jälleenmyyjilleen, eli franchising-ottajilleen, myynnin apuvälineitä, mutta saattaa olla puuttumatta sen enempää yritysten liiketoimintamalliin. Myös ketjujen välinen yhteistyö on yleensä vähäisempää tässä muodossa.

Trade Name Franchisingissa taas franchising-antaja luovuttaa ottajalle oikeuden käyttää omistamaansa tavaramerkkiä, toiminimeä tai liiketunnusta, mutta muuten yritystentoimintamallit saattavat olla hyvin erilaisia. (Laakso, 2005, s. 24). Tämän muodon taustalla on usein valtakunnallinen tai maailmanlaajuinen palvelutuottaja, joka pyrkii hyödyntämään laajaa

verkostoa markkinoinnissa. Tämän toimintamallin hyödyntäjiä ovat esimerkiksi Finlandia-hotellit tai Siemens-kodinkonekorjaajat.

2.7 Yritysmuotojen vertailua taulukolla

Seuraavassa taulukossa vertaillaan yritysmuotoja toisiinsa sekä mitä mikäkin yritysmuoto vaatii perustamisvaiheessa. Vertailussa on osakeyhtiö, osuuskunta, kommandiitti- sekä avoin yhtiö ja yksityinen elinkeinoharjoittaja.

Taulukko 1. Yritysmuotojen vertailua.

	Yksityinen elinkeinoharjoittaja	Avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö	Osuuskunta	Osakeyhtiö
Perustajien minimimäärä	Yksi	Kaksi	Yksi	Yksi
Minimipääoma	Ei	Avoimessa yhtiössä työpanos riittää, kommandiittiyhtiössä on omaisuuspanos, jonka suuruutta ei ole määrätty	Ei ole, vaihtuva pääoma, osuudet ja osakkeet	Yksityinen osakeyhtiö voidaan perustaa ilman pääomaa. Julkinen osakeyhtiö : 80 000€
Vastuu	Elinkeinoharjoittaja vastaa omalla omaisuudellaan	Yhtiömiehet ja vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat yhtiön kaikista velvoitteista omalla omaisuudellaan	Vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomapanokseen	Vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomapanokseen.
Toimitusjohtaja	Ei	Jos sovitaan erikseen	Jos sovitaan erikseen	Voi olla, jos sovitaan.
Hallitus	Ei	Jos sovitaan erikseen	1-5 varsinaista jäsentä, ellei säännöissä määrätä toisin. Jos jäseniä on alle kolme on oltava vähintään yksi varajäsen	Lakisääteinen, 1-5 jäsentä, mikäli jäseniä on vähemmän kuin kolme, on oltava ainakin yksi varajäsen.

Tilintarkastajat	Ei	<p>Tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta, jos enintään yksi ehdoista täyttyy:</p> <p>1 Taseen loppusumma on yli 100 000€</p> <p>2 Liikevaihto on yli 200 000€</p> <p>3 Palveluksessa on yli 3 henkilöä</p>	<p>Tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta, jos enintään yksi ehdoista täyttyy:</p> <p>1 Taseen loppusumma on yli 100 000€</p> <p>2 Liikevaihto on yli 200 000€</p> <p>3 Palveluksessa on yli 3 henkilöä</p> <p>Määrävähemmistöllä on aina oikeus vaatia tilintarkastajan valitsemista</p>	<p>Tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta, jos enintään yksi ehdoista täyttyy:</p> <p>1 Taseen loppusumma on yli 100 000€</p> <p>2 Liikevaihto on yli 200 000€</p> <p>3 Palveluksessa on yli 3 henkilöä</p> <p>Määrävähemmistöllä on aina oikeus vaatia tilintarkastajan valitsemista</p>
Toiminnantarkastus	Ei	Ei	Jos ei ole tilintarkastajaa, on valittava toiminnantarkastaja	Ei
Vuosibyrokraatia	Ei	Ei	Varsinainen kokous on pidettävä 6kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä.	Varsinainen yhtiökokous on pidettävä 6kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä.

3 KAUNEUDENHOITOALAN SOPIMUSMUOTOJA

3.1 Sopimusyrittäjä

Sopimusyrittäjyys-käsite on hieman tuntematon alan yrittäjillekin, vaikka sitä käytetäänkin sopimusmuotona kauneudenhoitoalalla (Mäntylä, 2021, s. 150). Monella sopimusyrittäjyys ja vuokratuoliyrittäjyys sekoittuvat keskenään ja kaikki eivät ymmärrä niiden kahden sopimusmuodon eroa. Yleisesti ottaen sopimusyrittäjä maksaa prosenttivuokraa työskentelytilastaan. Prosentin suuruus on sopimuskohtainen, mutta yleensä se on noin 20 %–40 %. Sopimusyrittäjä maksaa sovitun prosentuaalisen määrän kuukauden arvonlisäverottomasta liikevaihdostaan. Sopimuksessa tulee olla myös euromääräinen kuukausittainen minimivuokra, jotta yrittäjää ei rinnastettaisi työntekijäksi. Yleensä tähän vuokramuotoon sisältyy ajanvarausjärjestelmä, tuotteet, nettisivut yms., eikä tekijän tarvitse maksaa kuin omat henkilökohtaiset työvälineet. Lisäksi sopimusyrittäjä vastaa itse kirjanpidostaan sekä veroistaan.

3.2 Vuokratuoliyrittäjä

Vuokratuoliyrittäjyys on monelle hieman tutumpi käsite kuin sopimusyrittäjyys (Mäntylä, 2021, s.150–151). Vuokratuoliyrittäjyydessä sopimukseen kirjataan jokin kiinteä kuukausivuokra työpisteestä, jonka yrittäjä maksaa liikevaihdostaan riippumatta. Vuokratuolilaisen tulisi maksaa vuokraa vain työpisteestään, mutta monelle kuuluu vuokran hintaan myös ajanvarausjärjestelmä sekä maksupäätte. Yleensä vuokratuolille asetettu kuukausihinta määräytyy kaupungista, jossa liike sijaitsee, mutta myös liikkeen sijainti kaupungissa sekä kuinka suosittu liike on. Vuokratuoliyrittäjän tulee itse olla tarkkana, millaiseen sopimukseen nimensä laittaa, sillä yrittäjien väliset sopimukset toimivat käytännössä eri tavalla kuin yrittäjän ja kuluttajien väliset sopimukset. Myös vuokratuoliyrittäjä vastaa itse omasta kirjanpidostaan sekä veroistaan.

3.3 Liikkeenomistaja / hallinoiva yrittäjä

Hallinoiva yrittäjä on se, joka tekee sopimukset vuokratuoli- ja/tai sopimusyrittäjien kanssa ja omistaa liikkeen (Mäntylä, 2021, s. 153). Liikkeenomistajan tulee tehdä toiminnastaan kannattavaa ja sen mahdollistamiseksi liikkeeseen tulee ottaa vuokraa maksavia tekijöitä työskentelemään. Liikkeeseen ei kannata etsiä vain yhtä tai kahta ”kuluksen jakajaa”, vaan

liiketoiminnasta tulisi tehdä kannattava ja hankkia useampi yrittäjä saman katon alle työskentelemään. Liikkeeseen on myös mahdollista etsiä ”kaveri” auttamaan maksuissa, mutta tässä täytyykin olla tarkkana, haluaako itselleen tasavertaisen liikekumppanin vai haluaako itse toimia johtajana ja täten antaa toiselle ihmiselle mahdollisuuden vuokrata tilaa ja harjoittaa siellä ammattiaan.

4 SOPIMUS- / VUOKRATUOLYRITTÄJÄ VAI LIIKKEEN OMISTAMINEN KAUNEUDENHOITOALALLA

4.1 Yrittäjyys sopimus- / vuokratuoliryrittäjänä

Kauneudenhoitoalalla voi työskennellä työntekijänä tai yrittäjänä (Mäntylä, 2021, s. 84). Mikäli päädytään toimimaan yrittäjänä, täytyy miettiä, halutaanko perustaa oma liike vai toimia yrittäjänä jonkun toisen liikkeessä. Mikäli päädytään menemään toisen liikkeeseen yrittäjäksi, tehdään yrittäjien välinen sopimus. Yritysten välisiin sopimuksiin ei ole määrättyjä malleja, joten sopimukseen on kannattavaa tehdä erillinen liite, johon listataan kulut sekä vastuut kummankin yrittäjän osalta. Mikäli taas oman liikkeen perustaminen on parempi ratkaisu, täytyy miettiä, halutaanko liike perustaa yksin vai jonkun kanssa.

Yrittäjyys liikkeessä, jossa on useampi yrittäjä, vaatii yhteiset pelisäännöt asiakaskokemuksen luomisessa ja palveluiden hinnoittelussa (Mäntylä, 2021, s. 96). Yhteisillä toimintavoilla osoitetaan liikkeen arvoja ja luodaan liikkeen maine. Mikäli yrittäjänä ei ole valmis tekemään, miten joku toinen käskää, on parempi harkita oman liikkeen perustamista.

4.2 Liikkeen omistaminen

Tässä osiossa lähteenä on käytetty haastattelua pitkäaikaiselta liikkeen omistajalta. Kyseinen yrittäjä on perustanut toiminimensä vuonna 2015, jolloin hän toimi vuokratuoliryrittäjänä toisen omistamassa liikkeessä. Liikkeen omistajaksi hän ryhtyi 2018 vuoden lopussa. Haastattelu-runko löytyy liitteistä kohdasta 2. Haastattelu kysymykset lähetettiin sähköpostitse, joihin haastateltava vastasi.

Haastateltavan mukaan liikkeen omistamisessa on suuri vastuu. Erilaisia sopimuksia sekä paperitöitä on huomattavasti enemmän. Liikkeen omistaja on vastuussa liikkeessä työskentelevien yrittäjien sopimuksista, mutta myös heidän huomioimisensa erilaisissa tilanteissa. Liikkeen omistajan tulee olla valmis selvittämään yrityksen sisäisiä sekä ulkoisia konflikteja ja olemaan niistä myös tietyllä tavalla vastuussa.

Haastateltavalta nousi myös yksi asia, mikä on tärkeä saada haltuun liikkeen omistamisessa: se on aika ja sen priorisoiminen. Kuukautta kohden hallinnoiva yrittäjä joutuu käyttämään

aikaa moneenkin muuhun asiaan kuin itse työhön. Kyseisellä yrittäjällä menee aikaa muun muassa osittaiseen kirjanpitoon, laskutukseen, sopimusten sekä siihen kuuluvien liitteiden laatimiseen sekä kuukausittaiseen tapaamiseen tuotteiden myyntiedustajien kanssa. Hänen mukaansa aikaa tulee varata myös yllättäviin tilanteisiin, joita ei voi ennalta laskelmoida. Hallinnoivan yrittäjän vastuuseen kuuluvat myös asiakastarjottavat, kuittirullat, siivousvälineet sekä muut kauppatarvikkeet, joihin tulee myös varata oma aikansa.

Tätä osiota varten haastateltiin myös toista yrittäjää, joka on ryhtynyt yrittäjäksi vuonna 2017 ja perustanut oman liikkeen 2021. Hän on myös aloittanut uransa vuokratuoliyrittäjänä. Käytin haastattelukysymyksissä samaa haastattelurunkoa, joka löytyy liitteistä kohdasta kaksi.

Haastateltavalta kysyessä, mikä sai hänet perustamaan oman liikkeen, ensimmäisenä tuli esiin vapaus päättää kaikesta itse. Haastateltavalla oli myös vahvat visiot liiketilan sisustuksesta ja tyylistä, joita hän halusi päästä toteuttamaan omassa liikkeessään. Hänellä itsellään on vain positiivisia ajatuksia oman liikkeen perustamisesta. Haastateltava nauttii, että on tili-velvollinen vain itselle, eikä kukaan painosta tekemään töitä silloin, kun se ei itselle sovi.

Haastateltava kertoo, että liikkeen omistaminen ei ole vienyt häneltä hirveästi enempää aikaa kuin vuokratuoliyrittäjänä. Ainut miinus, minkä hän keksi, on 100 % vastuu yksin liiketilasta. Hän on myös pohtinut, että voisi joskus ottaa liikkeeseensä sopimus- tai vuokratuoliyrittäjän, mutta tämä vaatisi suuremman liiketilan. Työntekijän palkkaamista hän ei halua tehdä, sillä on ymmärtänyt, että siitä seuraavat kulut ovat melko suuret. Tästä johtuen tällä alalla haetaan liikkeisiin enemmän yrittäjiä kuin palkallisia työntekijöitä. Tähän yhtyy myös aiemmin mainitsemani yrittäjä, jota haastattelin. Yrittäjä kertoo, ettei heillä ole palkallisia työntekijöitä, sillä esimerkiksi sopimuksiin olisi tarvittu suurempaa panostusta. Lisäksi työ on kausiluontoista ja kaikki muutokset, kuten viime vuosien aikana vaikuttanut koronapandemia, horjuttavat taloutta yrityksessä. Yrityksellä olisi oltava erittäin hyvä budjetointi ja rahoitussuunnitelma, mikäli yrityksen täytyy pystyä maksamaan muillekin kuin vain yrityksen pääsääntöisille omistajille.

Monet yrittäjät jännittävät liikkeen perustamista rahan vuoksi varsinkin, jos liikettä on perustamassa yksin. Jos liikkeeseen ei ota yrittäjiä vuokralle, ei ole mitään ylimääräistä tulonlähdetä. Mitä tapahtuu, jos yrittäjä sairastuu ja tuloja ei tule mistään, mutta menoja olisi paljon? Onkin suositeltavaa, että mikäli liikkeen perustaa yksin, olisi hyvä olla jonkinlainen tulonlähde, mikä ei ole riippuvainen käsillä tehtävästä päätyöstä (Mäntylä, 2021, s. 155). Hyviä

ideoita on esimerkiksi verkkokaupan perustaminen, mikä vaatii myös aikaa, jotta sen pyörittäminen onnistuu. Toinen hyvä idea on ryhtyä kouluttajaksi. Tällöin kannattaa tehdä niin live-koloutuksia, mutta myös online-koulutuksia, joita voi myydä, vaikka olisikin sairaana. Myös kaupallisia julkaisuja yhteistyökumppaneiden tai mahdollisten sponsoreiden kanssa on kannattavaa harkita.

4.3 Liikkeen omistamisen ja sopimus- / vuokratuoliyrittäjän vertailua

Tulojen kannalta liikkeenomistamisessa on enemmän menoja, joten se tuo talouteen myös enemmän riskejä (Mäntylä, 2021, s. 146). Vuokratuolilaisena on helpompi saada maksimaalinen tuotto ilman sen suurempia kuluja. Toisaalta, mikäli ammatinharjoittaja joutuu esimerkiksi sairauslomalle, tulotaso saattaa romahtaa, sillä työtuloja ei tule. Liikkeenomistajalla taas todennäköisesti oman työn lisäksi rahaa tulee vuokrista, provisioista sekä tuotemyynneistä. Omaa liikettä harkittaessa kannattaa myös miettiä vuokran suuruutta. Yleensä on halvempi aloittaa jonkun toisen liikkeessä yrittäjänä, mutta joskus voi löytää liiketilan, jonka vuokra on järkevämpi, kuin mitä sopimus- / vuokratuoliyrittäjänä maksaa (Ammattilaishaastattelu, 3/2022). Ammattilaishaastattelun mukaan hän maksoi paljon suurempaa vuokraa ollessaan tuolivuokralla, kun nykyään hän maksaa omasta liiketilastaan paljon kohtuullisempaa vuokraa.

Taulukko 2. Yrittäjien vertailua.

	Sopimus-/vuokratuoliyrittäjä	Liikkeenomistaja
Tulot	1. Omalla asiakasmyynnillä tehty tulo 2. Tuotemyynnistä saatu provisio	1. Omalla asiakastyöllä tehty tulo 2. Ammatinharjoittajien maksama vuokra 3. Tuotemyynnin kate
Menot	1. Aloituskustannukset (esimerkiksi työvälineet) 2. Mahdollinen kirjanpitäjä	1. Aloituskustannukset (esimerkiksi työvälineet) 2. Mahdollinen kirjanpitäjä

	<ul style="list-style-type: none"> 3. Kuluvat työmateriaalit (esimerkiksi työssä tarvittavat aineet) 4. Toiminnan markkinointi 5. Lisäkoulutukset 6. Mahdolliset asiakaskulut (esimerkiksi tarjoilut, pyykinpesu) 7. Tuoli- tai huonevuokra 	<ul style="list-style-type: none"> 3. Kuluvat työmateriaalit (esimerkiksi työssä tarvittavat aineet) 4. Toiminnan markkinointi 5. Lisäkoulutukset 6. Liiketilän vuokra 7. Mahdolliset aloituskustannukset (esimerkiksi liiketilän remontointi, ilmastointi, luvat, kalusteet, sisustustavarat, takuuvuokra, tietotekniikka, kaiuttimet, maksupääte) 8. Tuotevaraston hankinta 9. sähkö ja vesi 10. Maksupääte, ajanvarausjärjestelmä 11. Musiikki ja siihen liittyvät luvat 12. Nettisivujen vuosimaksut 13. Asiakkaiden mahdolliset tarjoilut 14. Siivousvälineet 15. Markkinointikulut 16. Johtamiseen käytettävä aika 17. Henkilökunnan palaverit, tulojen menetykset tyhjänä seisovista vuokratuoleista ja hoitopöydistä
--	--	---

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

5.1 Tiedon kerääminen

Tutkimuksessa on kerätty kirjallista tietoa yritysmuodoista sekä haastateltu eri yritysmuodon omaavia alan yrittäjiä. Tiedon kerääminen tuotti myös hieman hankaluuksia, sillä aiheesta on hyvin vähän virallisesti kirjoitettua tietoa. Tästä hyvänä esimerkkinä on se, että löysin yhden kirjan, mikä käsittelee syvemmin aiheeni. Tästä syystä tämän tutkimuksen tekeminen on tuottanut myös haasteita tiedon keräämisen myötä.

5.2 Tiedon käyttö

Tiedon käyttäminen oli haastattelujen osalta hieman haasteellista, sillä yrittäjät saattoivat kokea asioita eri tavoilla. Oli kuitenkin helpottava huomata, että jokainen yrittäjä oli samaa mieltä yrittäjyydestä ja oman liikkeen omistamisesta. Pyrin kirjoittamaan haastattelut muokkaamatta alkuperäistä kertomusta, mutta en kuitenkaan halunnut kopioida vastauksia suoraan. Tämä toi välillä haasteita, sillä joitakin asioita oli todella vaikea selittää toisin sanoin ilman alkuperäisen idean muokkaantumista.

5.3 Haastattelut

5.3.1 Yrittäjyys yleisesti kauneudenhoitoalalla

Suuri määrä kauneudenhoitoalalla työskentelevistä toimivat yrittäjinä (Mäntylä, 2021, s.10–12). Jonkin verran on myös työntekijöitä, mutta monet liikkeet haluavat sopia sopimuksen yrittäjän kanssa, eikä tehdä työsopimusta. Suomessa tämän alan koulutuksessa on liian vähän opetusta yrittäjyyteen, joka saa monet valmistuneet perääntymään. Moni kouluttautuu alalle, mutta jännittää yrittäjäksi ryhtymistä ja vaihtaa alaa, sillä työntekijöitä tälle alalle haetaan vähän. Yrittäjäksi ryhtymistä jännitetään myös taloudellisen puolen vuoksi. Otantatutkimuksen (2018) mukaan, 20 % kampaajista tekevät alle 1600 € ja 36 % tekevät 1600–3300 € verotonta liikevaihtoa kuukaudessa. Tällöin kaikkien menojen jälkeen käteen jää noin puolet eli yli puolet kampaajista saavat tililleen noin 800-1650 €. Tästä syystä on ymmärrettävää miksi monet jännittävät yrittäjäksi ryhtymistä. Yrittäjänä sinulla ei myöskään ole vakaata

kuukausituloa, vaan se vaihtelee sen mukaan, kuinka paljon asiakkaita saadaan ostamaan palveluita.

Tätä osiota varten tehdyistä haastatteluista huomaa, että suosituimpia yritysmuotoja kauneudenhoitoalalla ovat yksityinen elinkeinoharjoittaja, osakeyhtiö sekä kommandiittiyhtiö. Tekemistäni haastatteluista käy myös ilmi, että yritysmuodon valitsemisessa täytyy ottaa monia asioita huomioon. Eri yritysmuodot vaikuttavat moniin asioihin eri tavoin. Ennen yrityksen perustamista olisikin hyvä miettiä muun muassa, otetaanko yritykseen työntekijöitä vai yrittäjiä, sekä niiden määrä, toiminnan laajuus, verotus, varallisuus, riskinottohalu sekä taloudelliset vastuut.

5.3.2 Yksityinen elinkeinoharjoittaja (Toiminimi)

Haastattelin tätä osuutta varten muutamaa yrittäjää, jotka ovat toimineet alalla yksityisenä elinkeinoharjoittajana useamman vuoden ajan. Haastattelussa he kertoivat omia kokemuksia sekä näkemyksiä yrittäjänä toimimisesta kauneudenhoitoalalla. Haastateltavat esiintyvät tekstissä yrittäjä 1 sekä yrittäjä 2 Haastattelurunko löytyy liitteestä kohta yksi. Lisäksi haastattelin kolmatta yrittäjää, joka esiintyy tekstissä nimellä yrittäjä 3. Tähän käytetty haastattelu runko löytyy liitteestä kohta kaksi.

Ehdottomasti suosituin yritysmuoto kauneudenhoitoalalla on yksityinen elinkeinoharjoittaja (Yrittäjät, i.a.). Tämä yritysmuoto on helppo sekä vaivaton, eikä vaadi erillistä perustamisasiaa kirjaa. Toiminimeä perustettaessa riittää, että tulevasta yrityksestä on tehty ilmoitus kaupparekisteriin. Yksityinen elinkeinoharjoittaja tekee kaikki sopimukset sekä sitoumukset omalla nimellään. Yrittäjä 1 kokee, että toiminimi kannattaa perustaa silloin, jos toimii suhteellisen pienenä toimijana, jolloin esimerkiksi osakeyhtiö olisi turhan ”jäykkä” malli yritysmuodoksi. Hän on itse miettinyt joskus osakeyhtiötä, mutta on kokenut yrityksen olevan sen verran pieni, että osakeyhtiö ei olisi järkevä. Hän myös ilmaisee, että tärkein yritysmuodon valinnassa on niiden ymmärtäminen.

Yrittäjä 2 kertoo, että yksityinen elinkeinoharjoittaja voi perustaa oman liikkeen, jossa rupeaa tuottamaan palveluitaan. Toinen vaihtoehto on mennä jo valmiiseen liikkeeseen sopimusyrittäjäksi tai vuokratuoliyrittäjäksi. Aloittavalle yrittäjälle yleensä suositellaan vuokratuoli- tai sopimusyrittäjyyttä, sillä silloin on mahdollista kerätä omaa asiakaskuntaa ja saada nimeään näkyviin pienemmillä riskeillä sekä aloituskustannuksilla.

Yrittäjä 3 mukaan liikkeen omistaminen toisen yrittäjän kanssa on helpompaa, siten, että kumpikin toimii omalla toiminimellään. Tämä johtuu siitä, että yrittäjät tekevät erimäärän töitä, jolloin tuloksen laskeminen oman työpanoksen puolesta on helpompaa. Tämä toimintatapa mahdollistaa myös sen, että kummatkin omistajat saavat itse päättää ja vaikuttaa oman toiminimensä asioihin itsenäisesti, kuten vakuutuksiin, julkishallinnollisiin maksuihin sekä omiin hankintoihin.

5.3.3 Kommandiittiyhtiö

Tätä osiota varten haastattelin yrittäjää, joka on toiminut alalla jo 14 vuotta. Kyseinen yrittäjä omistaa kauneudenhoitolan, jossa tehdään monipuolisesti kauneudenhoitopalveluita. Haastateltavan yritysmuotona toimii kommandiittiyhtiö.

Haastateltava päätyi kommandiittiyhtiöön, kun toiminta oli vakaata. Haastateltava omistaa kaksi hoitolaa ja työmatkat ovat suurentuneet. Tällöin kommandiittiyhtiön mahdollisuudet verotuksen kannalta ovat monipuolisempia sekä selkeämpää. Kommandiittiyhtiössä on mahdollista tulojen jakaminen ansiotuloihin sekä pääomatuloihin. Pääomatulosta maksetaan 30 % veroa 30 000 euroon asti ja tämän ylittävistä osuudesta maksetaan 34 %. Ansiotulosta taas maksetaan veroa yhtiömiehen henkilökohtaisen verokortin mukaisesti. Yhtiömiehelle on myös mahdollista maksaa palkkaa, mikäli yhtiömies työskentelee yrityksessä, joten tämäkin tuo lisää mahdollisuuksia rahaotoissa.

5.3.4 Osakeyhtiö

Tätä osiota varten haastateltiin yrittäjää, joka on perustanut ensimmäisen liikkeensä vuonna 1994. Osakeyhtiön hän on perustanut vuonna 1999 yhtiökumppanin kanssa. He omistavat kummatkin yrityksestä 50%. Tästä yrittäjästä puhuessa käytetään termiä yrittäjä 1. Toinen yrittäjä, jota haastattelin, on toiminut alalla vuodesta 2014 asti. Hänellä on myös käytössään osakeyhtiö. Tästä yrittäjästä käytetään termiä yrittäjä 2. Haastattelurunko löytyy liitteestä kohta yksi.

Yrittäjä 1 kokee, että osakeyhtiö on kauneudenhoitoalalla parempi vaihtoehto verrattuna yksityiseen elinkeinoharjoittajaan, verotuksen sekä hankintojen puolesta. Toiminimi sekä osakeyhtiö eroavat verotuksessa siten, että toiminimessä yrittäjä ei saa palkkaa, vaan yrityksen

rahat ovat yrittäjän "vapaassa" käytössä, josta maksetaan ansiotuloveroja (Evelia, i.a.). Toiminimessä veroprosentti määräytyy progressiivisesti, jolloin suureksi kasvanut liikevoitto laittaa miettimään yritysmuodon vaihtoa. Osakeyhtiössä rahat eivät ole vapaasti yrittäjän käytössä, vaan raha tulee ottaa palkkana tai osinkona. Palkasta maksetaan ansioveroa ja osingoista pääomatuloveroa. Osakeyhtiön itsessään tulee lisäksi maksaa yhteisöveroa, joka maksetaan yrityksen tulosta. Yhteisöveroprosentti on 20 %. Yrittäjä 2 puolestaan kertoo kokeneensa osakeyhtiön paremmaksi, sillä siinä on enemmän mahdollisuuksia yrityksen laajentamisessa. Lisäksi hän koki tärkeäksi, että tässä muodossa yritys ja henkilökohtainen puoli pysyvät erillään.

Yrittäjä 1 on kokenut, että kauneudenhoitolan pyörittäminen osakeyhtiönä on opettanut enemmän itse yrittäjyydestä. Hän kertoo, että yrittäjyydestä on oppinut paljon sen mukana, kun yrittäminen on edennyt. Monet asiat on opittu kantapään kautta, joten osakeyhtiön perustamista ei tulisi turhaan jännittää. Hyvä ja tarkka kirjanpitäjä on ehdottoman tärkeää, etenkin jos itse haluaa keskittyä enemmän työn tekemiseen.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

6.1 Yleistä pohdintaa

Tutkimusta tehdessä ja haastattelujen läpikäytyä sain todella hyvää tietoa alan yrittäjyydestä. Tutkimuksessa ilmeni, että yrittäjäksi ei kannata ryhtyä hetken mielijohteesta, vaan täytyy miettiä, mitä omalta yritykseltä haluaa ja mikä yritysmuoto palvelee sitä parhaiten. Alalle tultaessa on myös tärkeä pohtia, olisiko kannattavampaa ensin mennä toisen liikkeeseen vuokratuoli-/sopimusyrittäjäksi vai olisiko oman liikkeen perustaminen heti kannattavampaa. Haastatteluita tehdessä lähes jokainen haastateltava kertoi, että yrittäjyydessä parasta on itsensä pomona oleminen. Monelle oli tärkeää nimenomaan se, että he saavat itse määrittää, kuinka paljon tai vähän he tekevät milloinkin töitä. Monen haastattelussa tuli myös ilmi, että tuskin olisivat tällä alalla enää, jos olisivat palkkatöissä, eivätkä toimisi yrittäjinä.

6.2 Yrittäjyyden aloitus

Mikäli yrittäjä on vasta aloittamassa töitä kauneudenhoitoalalla, on suositeltavaa aloittaa vuokralaisena toisen liikkeessä. Toisen liikkeessä työskennellessä riskit ovat hieman pienemmät kuin suoraan oman liikkeen perustamisessa. Mikäli on vielä mahdollista ruveta sopimusyrittäjäksi, on aloittamisessa hyvin pienet riskit. Sopimusyrittäjällä vuokra yleensä määräytyy tehdystä myynnistä tietyn prosenttiosuuden verran, kun taas vuokratuoliyrittäjällä pääsääntöisesti on kiinteä kuukausivuokra. Vuokratuoli-/sopimusyrittäjäksi ryhtyminen on kannattavaa myös, mikäli omaa asiakaskuntaa ei vielä ole kertynyt. Mikäli uutena yrittäjänä perustaa oman liikkeen, asiakkaat tulee hankkia täysin itsenäisesti. Jos taas mennään valmiiseen liikkeeseen, jolla on jo asiakaskuntaa, uudenkin yrittäjän on helpompi saada nimeään näkyviin.

Yrittäjyyden alkuvaiheessa on myös hyvä pohtia kirjanpitoa. Oletko itse kykenevä pitämään omaa kirjanpitoa vai haluatko mieluummin ulkoistaa sen ja käyttää tästä voitetun ajan muihin työasioihin? Lähes kaikilla haastatteleillani yrittäjillä on erillinen kirjanpitäjä, sillä se tuo enemmän turvaa. Mikäli yrittäjä on itse opiskellut taloushallintoa, miksei hän tekisi itse kirjanpitoa ja näin ollen säästää rahaa? Tässä kohtaa on silti tärkeä myös miettiä, että onko rahan säästäminen tarpeellista, jos ei ymmärrä kirjanpidon tekoa. Erillisen kirjanpitäjän hinta määräytyy paljolti liiketoiminnan laajuudesta. Mitä enemmän raportoitavaa yrittäjällä on tuloista ja

menoista, sitä suurempi kuukausi hinta yleensä on. Tähänkin asiaan kannattaa paneutua rauhassa ja etsiä itselle sopivin ammattilainen.

6.3 Oma liike

Kun yrittäjä on ruvennut saamaan kerättyä omaa asiakaskuntaa ja oman liikkeen perustaminen on ajankohtaista, tulee olla valmis ottamaan vastuuta ja valmis käyttämään siihen aikaa. Tässä kohtaa täytyy olla myös valmiina ottamaan riskejä, joita liikkeen omistaminen tuo mukanaan. Liikettä perustaessa täytyy myös miettiä, halutaanko liikkeeseen ottaa vuokralaisia vai ei. Liikkeeseen on suositeltavaa ottaa yrittäjiä töihin, jotta liikkeestä aiheutuvia kuluja ei joutuisi maksamaan pelkästään omalla työllä. Mikäli liikkeeseen otetaan vuokralaisia työskentelemään, liikkeen omistajan tulee olla valmis johtamaan ja hoitamaan esimerkiksi liikkeessä syntyviä konflikteja. Vaikka liikkeessä työskentelisi itsenäisiä yrittäjiä, on liikkeen omistaja vastuussa liikkeen sisäisistä tapahtumista, vaikka loppupeleissä työnjälki on aina tekijän vastuulla.

Oman liikkeen perustamisen hyviä puolia tutkiessa aiheeksi nousi usein vapaus. Monet yrittäjät arvostavat omassa liikkeessä sitä, että he saavat itse hallita liikkeen toimintatapoja sekä vapauden päättää kaikesta itse.

6.4 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valinnassa täytyy miettiä oman yrityksen liiketoimintaa. Toiset yritysmuodot palvelevat toisia liikeideoita paremmin. Esimerkiksi vasta aloittelevan yrittäjän, joka tekee pientä liikevaihtoa, voi olla kannattavampi aloittaa toiminta ammatinharjoittajana. Kun taas yritystään laajentanut yrittäjä, jolla saattaa olla useampi toimitila, hän on aikeissa palkata työntekijöitä tai liikevaihto rupeaa olemaan suuri, voi olla kannattavampaa vaihtaa osakeyhtiöön. Haastatteluissa nousi jokaisen yrittäjän kohdalla erillinen kirjanpitäjä. Oli yritysmuotona sitten toiminimi, osakeyhtiö tai kommandiittiyhtiö, on todella tärkeää, että kirjanpito on kunnossa. Mikäli tämä ei itseltä luonnistu, on tämä kannattava ulkoistaa.

7 POHDINTA

Opinnäytetyön aihe oli aluksi enemmänkin liikkeen omistamisen vertailua vuokratuoli- / sopimusyrittäjään. Melko nopeasti opinnäytetyötä aloitellessa tajusin, että myös yritysmuodon valinta on todella suuressa osassa kauneudenhoitoalan yrittäjäksi ryhtymisessä. Vaikka todella moni alan yrittäjä aloittaa yksityisenä elinkeinoharjoittajana, liikkeen perustaessa olisi hyvä miettiä myös muita yritysmuotoja ja pohtia, mikä niistä olisi omalle toiminnalle paras vaihtoehto.

Kuten johdannossa jo mainitsin, opinnäytetyön aihe syntyi, kun rupesin itse miettimään, olisiko minun kannattavampaa perustaa oma liike sopimusyrittäjyyden sijaan. Opinnäytetyötä tehdessä sain todella paljon informaatiota yrittäjyydestä kauneudenhoitoalalla sekä liikkeen perustamisesta. Olen aiemmin aina ajatellut, että en ikinä uskaltaisi perustaa muunlaista yritystä kuin toiminimen. Opinnäytetyön edetessä rupesin miettimään, miksei osakeyhtiökin voisi olla hyvä vaihtoehto minun ajatuksiini tulevaisuuden yrityksessäni.

Opinnäytetyötä varten tehdyt haastattelut olivat erittäin tärkeitä, mutta myös omia tulevaisuuden suunnitelmia ajatellen niistä sai todella hyvää tietoa alan yrittäjyydestä. Haastatteluun osallistuneet osakeyhtiön omistajayrittäjät saivat minunkin mieleni avoimeksi osakeyhtiön perustamisesta. Kuten aiemminkin mainitsin, osakeyhtiö on ollut minulle jonkin tason ”mörkö”, mutta haastattelujen jälkeen olen tajunnut, että kunhan vain ottaa asioista etukäteen selvää, ei sekään ole poissuljettu ajatus. Sehän on itseasiassa todella varteenotettava ja mietittävä yritysmuoto.

Opinnäytetyön näkisin olevan hyödyllinen henkilöille, jotka ovat miettineet alalle tulemistä tai yritysmuodon vaihtamista alalla. Mikäli aihetta haluaa tarkemmin tutkia tai tehdä jatkotutkimuksen näkisin järkeväksi, että paneuduttaisiin enemmän johonkin tiettyyn yritysmuotoon tai kahden yritysmuodon vertailuun. Tässä opinnäytetyössä kuitenkin vertaillaan melko laajasti eri mahdollisuuksia toimia yrittäjänä kauneudenhoitoalalla.

Mielestäni tutkimuksen toteuttaminen onnistui hyvin. Tiedonhankinta tuotti aluksi hankaluuksia, sillä yrittäjyydestä kauneudenhoito alalla löytyy todella vähän kirjoitettua tietoa. Blogikirjoituksia sekä artikkeleita löytyi jonkin verran, mutta niitä lueskellessani koin, että suora haastattelu itse alan yrittäjille soisi minulle validimpaa tietoa alasta. Haastatteluja tein kuusi ja

haastateltavina oli yrittäjiä, joilla on osakeyhtiö, toiminimi tai kommandiittiyhtiö. Eli sain melko hyvin kerättyä eri yritysmuodon edustajilta vastauksia.

Opinnäytetyön aikataulu venyi aiemmin suunnitellusta aikataulusta hieman. Tämä lähinnä johtui aiheen rajaamisen hankaluudesta sekä validin tiedon vajavaisuudesta. En kuitenkaan halunnut luovuttaa työn suhteen, sillä koin sen tuovan jo minulle itselle hyvin paljon tärkeää tietoa. Nyt kun työ on loppusuoralla, olen itselleni kiitollinen, että en heittänyt työn suhteen hanskoja tiskiinkin, sillä oman yrityksen suunnittelu on lähtenyt aivan eri suuntaan. Opinnäytetyön kirjoittaminen oli mielenkiintoista ja silmiä avartavaa. Itseäni kiinnostaisi vielä tarkemmin tutkia osakeyhtiön ja yksityisen elinkeinoharjoittajan eroja.

LÄHTEET

- Evelia, (i.a.). *Toiminimen ja osakeyhtiön erot*. <https://evelia.fi/toiminimen-ja-osakeyhtion-erot/>
- Holopainen, T. (2020). *Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet* (30. uud. p.). Asiatieto Oy.
- Laakso, H. (2005). *Franchising: Malli yrittäjyyteen ja ketjunrakentamiseen*. Edita.
- Mäntylä, M. (2021). *Tekijänsä näköinen: Yrittäjän opas kauneus- ja hyvinvointialalle*. BoD - Books on Demand.
- Osuuskuntalaki 2013/421. <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2013/20130421>
- Otantatutkimus. (2018). *Kampaamoalan yrityskuvatutkimus: Kesäkuu 2018*. Tilaaja: KC Professional. ISS-Otantatutkimus Oy.
- PRH. (i.a.). *Osuuskunta*. <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyrittajyysmuodot/osuuskunta.html>
- Vero. (i.a.) *Yritykset ja yhteisöt*. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/>
- Villa, S. (2013). *Henkilöyhtiöt ja osakeyhtiö* (4. uud. p.). Talentum.
- Yrittäjät. (i.a.) *Yrittäjän abc*. <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut-316303>
- Yrityksen-perustaminen. (i.a.) *Kevytyrittäjyys*. <https://yrityksen-perustaminen.net/kevytyrittajyys/>
- Yritä. (i.a.) *Yritysmuodot*. <https://yritä.fi/yritysmuodot>

LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymykset osakeyhtiölle ja kommandiittiyhtiölle sekä pitkään toimineelle liikkeen omistajalle.

Liite 2. Haastattelukysymykset toiminimiyrittäjille, joilla on oma liike, mutta on toiminut sopimus- / vuokratuoliryrittäjänä.

Liite 1. Haastattelukysymykset osakeyhtiölle ja kommandiittiyhtiölle sekä pitkään toimineelle liikkeen omistajalle.

1. Kerro lyhyesti yrityksestäsi (Yrityksen nimi, kauan olet ollut alalla, mitä kaikkea yrityksesi tekee)
2. Oletko liikkeenomistaja vai sopimus- / vuokratuoliyrittäjä
3. Mikäli olet liikkeen omistaja, mutta olet ennen toiminut sopimus-, vuokratuoliyrittäjänä, mitä parempaa, mitä huonompaa liikkeen omistamisessa on?
4. Suosittelisitko liikkeen perustamista sopimusyrittäjille? Miksi, miksi et?
5. Mikä yritysmuoto sinulla on nyt käytössä?
6. Miksi olet päätenyt juuri tähän yritysmuotoon?
7. Mitä tämän yritysmuodon pyörittäminen vaatii sinulta?
8. Jos sinulla on käytössä jokin muu yritysmuoto kuin toiminimi, mitä hyvää mitä huonoa tässä yritysmuodossa on verrattuna toiminimeen?
9. Mikäli sinulla on käytössä toiminimi, oletko ajatellut vaihtaa yritysmuotoa? Miksi, miksi et?
10. Mitä asioita olisi hyvä ottaa huomioon, jos aikoo perustaa kauneushoitolan kyseiselle yritysmuodolle?
11. Mitä olisit halunnut itse tietää aiheesta ennen kuin perustit kyseisen yritysmuodon? Tuliko jokin asia yllätyksenä?
12. Mikäli sinulla on nyt jokin muu yritysmuoto kuin toiminimi ja olet aiemmin ollut yrittäjänä toiminimellä, onko näissä suuria eroja käytännössä tällä alalla?
13. Vapaa sana omasta yrittäjyydestä. Mistä pidät, mistä et pidä, jotain mitä olisit itse halunnut tietää ennen yrittäjäksi ryhtymistä, mitä ikinä mieleen tulee kertoa omasta yrittäjyydestä.

Liite 2. Haastattelukysymykset toiminimiyrittäjille, joilla on oma liike, mutta on toiminut sopimus- / vuokratuoliyrittäjänä.

1. Kerro yrittäjyydestäsi.
2. Mitä eroa on sopimus- ja vuokratuoliyrittäjällä?
3. Mitä tarkoittaa hallinnoiva yrittäjä?
4. Mitkä asiat saivat sinut ryhtymään hallinnoivaksi yrittäjäksi?
5. Mitä käytännön eroja huomaat liikkeen omistamisessa vrt. sopimus-/vuokratuoliyrittäjyyteen?
6. Miten paljon enemmän liikkeen omistaminen vaatii sinulta aikaa?
7. Mitkä on ne syyt, että teillä on vain sopimuksia yrittäjien kanssa ettekä palkkaa työntekijöitä?
8. Miten paljon taloudellinen puoli eroaa hallinnoivalla yrittäjällä ja vuokratuoliyrittäjällä?
9. Oletko miettinyt muuta yritysmuotoa kuin TMI? Mitä muotoa? Mikä pitää sinut tyytyväisenä toiminimeen?
10. Mitä olisit itse halunnut tietää liikkeen omistamisesta tai toiminimestä tai vuokratuolilaisuudesta ennen kuin ryhdyit yrittäjäksi? Tuliko jokin yllätyksenä? Onko jokin asia erityisen tärkeää ottaa huomioon?