

**Maija Mäkikauppila**

## **YRITTÄJYYDEN ELINKAARI**

**Opinnäytetyö  
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalouden koulutus  
Joulukuu 2022**



**TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ**

<b>Centria-ammattikorkeakoulu</b>	<b>Aika</b> Joulukuu 2022	<b>Tekijä/tekijät</b> Maija Mäkikauppila
<b>Koulutus</b> Liiketalouden koulutusohjelma		<input checked="" type="checkbox"/> AMK  <input type="checkbox"/> YAMK
<b>Työn nimi</b> YRITTÄJYYDEN ELINKAARI		
<b>Työn ohjaaja</b> Maria Timo-Huhtala		<b>Sivumäärä</b> 31+1
<b>Työelämäohjaaja</b>		
<p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää nuorten mikroyrittäjien näkemys yrityksensä elinkaaresta ja saada selville, mikä on todennäköisin syy heidän yritystoimintansa päättymiselle. Tiedon saamiseen haastateltiin neljää alle kolmekymmentävuotiasta mikroyrittäjää eri toimialoilta.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuudessa esitellään ensin yleistä tietoa yrittäjyydestä ja yrittäjäksi päättymisestä. Teoriaosuuden toisessa osiossa kuvaillaan yrityksen perustamisvaiheita yritysmuodoittain. Kolmannessa osiossa tarkastellaan yleisesti yritystoiminnan elinkaarta perustamistoimien jälkeen eli sen toimintaa, kasvua, haasteita ja päättymistä. Opinnäytetyön tutkimusosio toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena eli haastattelututkimuksena. Haastatteluiden tavoitteena oli tuottaa tietoa mikroyritysten elinkaariajattelusta ja päättymissuunnitelmista tulevaisuudessa.</p> <p>Haastatellut mikroyrittäjät näkevät yrityksensä elinkaaren kestäväenä ja kauaskantoisena. Yrittäjät näkevät yritystoimintansa todennäköisesti päättyvän yrityksensä myymiseen tai vapaaehtoiseen purkamiseen.</p>		
<b>Asiasanat</b> Elinkaari, liiketoiminta, yrittäjyys, yrittäjä		

## ABSTRACT

<b>Centria University of Applied Sciences</b>	<b>Date</b> December 2022	<b>Author</b> Maija Mäkikauppila
<b>Degree programme</b> Business Administration		
<b>Name of thesis</b> LIFE CYCLE OF ENTREPRENEURSHIP		
<b>Centria supervisor</b> Maria Timo-Huhtala	<b>Pages</b> 31+1	
<b>Instructor representing commissioning institution or company</b>		
<p>The aim of this thesis was to find out the view of under thirty-year-old entrepreneurs on the life cycle of their entrepreneurship and clarify what will be the most likely reason for the end of their business. For getting the information for these aims four small entrepreneurs under the age of thirty were interviewed.</p> <p>The theory section focused on the general information about entrepreneurship and becoming an entrepreneur. In the second part of the theory section was focused on the founding of the companies and it were made described by company types. In the third section was described generally the life cycle of business after the formalities of the establishment like action, growth, challenges, and end. The thesis research part was made as a qualitative study like an interview study. The goal of the interviews was product information about the life cycle thinking of small entrepreneurs and companies' termination plans in the future.</p> <p>The work explored the interviewed small entrepreneurs see the life cycle of their company as sustainable and far-reaching. The entrepreneurs see their business activities likely to end with the sale or self-imposed.</p>		

### Key words

Business, entrepreneur, entrepreneurship, life cycle

**TIIVISTELMÄ  
ABSTRACT  
SISÄLLYS**

<b>1 JOHDANTO</b> .....	<b>1</b>
<b>2 YRITTÄJÄKSI PÄÄTYMINEN</b> .....	<b>2</b>
2.1 Yrittäjyys ja yrittäjä .....	2
2.2 Polkuja yrittäjyyteen .....	3
2.2.1 Omistajanvaihdosyrittäjyys .....	4
2.2.2 Yrittäjyys sukupolvenvaihdoksen myötä .....	5
2.2.3 Yksinyrittäjyys .....	5
2.2.4 Kevyt- ja sivutoimiyrittäjyys .....	6
2.3 Yrittäjäpersoonat .....	7
2.4 Yrittäjänä menestyminen .....	9
<b>3 YRITYKSEN PERUSTAMISEN VAIHEET</b> .....	<b>10</b>
3.1 Liiketoimintasuunnitelma .....	10
3.2 Yritysmuodon valinta .....	11
3.3 Perustamisasiakirjojen laadinta .....	12
<b>4 YRITYSTEN ELINKAARI</b> .....	<b>13</b>
4.1 Toiminta .....	13
4.2 Yritystoiminnan kasvu .....	14
4.3 Haasteet ja kriisit .....	15
4.4 Yritystoiminnan päättyminen .....	16
<b>5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS</b> .....	<b>20</b>
<b>6 TUTKIMUKSEN TULOKSET</b> .....	<b>22</b>
<b>7 HAASTATTELUTULOSTEN YHTEENVETO</b> .....	<b>25</b>
<b>8 YHTEENVETO JA POHDINTA</b> .....	<b>27</b>
<b>LÄHTEET</b> .....	<b>29</b>
<b>LIITTEET</b>	
Liite 1. Haastattelukysymykset	

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyössäni käsitellään yrittäjyyttä ja sen elinkaarta. Työ sisältää teoria- ja tutkimusosion aiheesta. Opinnäytetyön teoriaosuudessa aluksi käsitellään yleisesti yrittäjyyttä eli sen käsitteitä ja ominaisuuksia. Esittelen myös tavanomaisimmat polut päätyä yrittäjäksi ja harjoittaa yrittäjyyttä, eli omistajanvaihdos-, sukupolvenvaihdos-, yksin-, kevyt-, ja sivutoimiyrittäjyys. Toisessa teoriaosuudessa kuvataan yrityksen perustamisen vaiheet. Kolmannessa teoriaosuudessa perehdytään yritysten elinkaaren vaiheisiin. Kuvaan osiossa teorian avulla, mitä yritys tarvitsee toimiakseen ja kehittyäkseen sekä mitä kriisejä yritykselle voi tulla toiminnan edetessä eteen. Teoriaosuuden lopussa käyn läpi eri vaihtoehdot yritystoiminnan päättymiselle toimialoittain tarkasteltuna.

Opinnäytetyön tutkimuskysymys on, millaisena nuoret mikroyrittäjät näkevät yrityksensä elinkaaren ja mikä on heidän mielestään todennäköisin vaihtoehto yritystoimintansa päättymiselle. Pyrin haastatteluilla saamaan selville, mikä näkemys nuorilla yrittäjillä on yrityksensä elinkaaren ja sen kauaskantoisuuden suhteen. Tavoitteenani oli saada haastatteluiden avulla selville tutkimuskysymys. Oli mielenkiintoista kuulla muutamalta yrittäjältä näkemyksiä heidän yritystensä tulevaisuuden suunnitelmista. Tutkimusosio alkaa tutkimusaiheen ja -tavan esittelyllä ja jatkuu tutkimustulosten esittelyyn.

Aiheen valitseminen opinnäytetyöhöni oli helppoa, koska yrittäjyys kiinnostaa minua ja siihen liittyviä asioita ja yrittäjien omakohtaisia kokemuksia on mielenkiintoista kuulla. Yrittäjyys on monen kohdalla elämäntapa ja sen tuoma vapaus tehdä töitä itseään varten kiehtoo monia. Vapauden lisäksi se tuo paljon vastuuta, mutta yrittäjähenkisille ihmisille se ei ole ongelma vaan onni, kun saa olla kiinni oman elämänsä ohjaksissa.

Tutkimuksellisen osion eli haastatteluiden osalta suuremman otannan avulla selville olisi saanut kattavammin tietoa eri yrittäjien tulevaisuuden suunnitelmista. Isommalle joukolle tehtävän tutkimuksen voisi suorittaa kyselymuodossa haastatteluiden sijaan.

## 2 YRITTÄJÄKSI PÄÄTYMINEN

Lähtökohtana yrityksen perustamiselle on halu ja tahto toimia yrittäjänä. Yrittäjyyteen ryhtyminen on tietoinen valinta, ja sitä on huolella kypsyteltävä ja harkittava. Ennen edes perustamispäätöksen tekemistä on hyvä punnita eri vaihtoehtoja ja miettiä ainakin omaa soveltuvuutta itsenäiseen toimintaan ja riskien ottamiseen. (Holopainen 2020, 12.)

Suomessa yritysten lukumäärä kaupparekisterissä vuonna 2022 on 641 619. (Patentti- ja rekisterihallitus 2022). 20,1 % yrityksistä on maa-, metsä- ja kalatalousyrityksiä eli niiden osuus kokonaisuudesta on 74 001. Mikroyrityksiä eli 1–4 henkilöstön yrityksiä on Suomessa eniten, 328 904. Vain 0,2 % Suomen yrityksistä on suuryrityksiä, eli Suomi on Tilastokeskuksen tilastojen mukaan pienten yritysten maa. (Tilastokeskus 2021.)

### 2.1 Yrittäjyys ja yrittäjä

Yrittäjäksi määritellään henkilö, joka on yrityksen riskipääoman sijoittaja, kokonaisvaltaisessa vastuussa sijoittamaansa yritykseen ja ylimpään päätäntävaltaan osallistuja sekä ylimmän auktoriteetin lähde yrityksessä. Yrittäjyys on Visa Huuskosen (1992, 40) väitöskirjan mukaan edellä mainittujen kriteerien mukaan toimimista. Ihmisen halu ja tahto yrittäjämäiseen toimintaan ovat yrittäjyyttä. Yrittäjämäiseen toimintaan kuuluvat uuden luominen, asioiden eteenpäin vieminen, vastuun ottaminen ja tulosten aikaansaaminen. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2018, 19.) Yrittäjyyden taso vaihtelee ihmisyksilöissä. Myös maanosien ja maiden välillä on selviä eroja yrittäjyshalukkuudessa. Yrittäjyys voidaan luokitella sisäiseen ja ulkoiseen yrittäjyyteen. Sisäinen yrittäjyys tarkoittaa yrittäjämäistä toimintatapaa ja asennetta, eli siinä on kyse suhtautumisesta työn tekemisen. Sisäinen yrittäjyys on enemmän asenne kuin yksilön ominaisuus, johon yritys itse voi vaikuttaa omalla johtamistyyllillään. Työtekijä, jolla on sisäisen yrittäjän asenne, suorittaa yrittäjämäistä toimintaa toisen palveluksessa. Ulkoinen yrittäjyys puolestaan tarkoittaa toimintaa itsenäisenä yrittäjänä. Yksilön halukkuus toimia itsenäisenä yrittäjänä on ulkoista yrittäjyyttä. Yrittäjäksi ryhtymistä helpottavat henkilökohtaiset taustat ja ominaisuudet, perhe- ja taloudelliset tilanteet, markkinoiden tarjoamat mahdollisuudet

sekä yhteiskunnallinen tilanne. Myös henkilökohtaiset tekijät, kuten asenteet ja arvot, persoonallisuus, työ- ja koulutuskokemus ja yksilön henkilökohtaiset ominaisuudet edesauttavat yrittäjänä toimimista. (Osaava yrittäjä 2021; Viitala & Jylhä 2013, 35.)

Yhteiskunnallemme yritystoiminnalla on keskeisen tärkeä rooli, sillä yritykset tarjoavat työpaikkoja, tuottavat pääosan yhteiskunnassamme tarjottavista palveluista ja tavaroista, maksavat veroja, edistävät kehitystä ja käyvät ulkomaankauppaa. Nykyinen maailmamme on verkostoinunut, ja siten eri maat ovat taloudellisesti riippuvaisia toisistaan. Eri maat ja niiden yritykset käyvät kauppaa ostamalla ja myymällä palveluita ja tuotteita, ja sillä on suora yhteys Suomen talouteen. (Alikoski ym. 2018, 10–11).

## **2.2 Polkuja yrittäjyyteen**

Suomessa toimintaansa aloitteleva yrittäjä voi valita useasta eri juridisesta yritysmuodosta itselleen sopivan muodon harjoittaa yrittäjyyttä. Perustettaessa yritystä on suositeltavaa harkita tarkkaan, mikä yritysmuoto on omaan tarkoitukseen mukautuvin ja sopivin. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat muun muassa pääoman tarve, perustajien lukumäärä, päätöksenteon ja vastuun jakautuminen, toiminnan joustavuus ja jatkuvuus, voitonjako ja verotukseen liittyvät asiat. Yrittämisen voi aloittaa perustamalla markkinoille kokonaan uuden yrityksen, mutta Suomessa on myös mahdollisuus muihin tapoihin harjoittaa yritystoimintaa. (Holopainen 2020, 21–23.) Yrittäjyyttä voi harjoittaa jatkamalla perhe- tai sukuyritystä tai ostamalla kokonaan toisen yrityksen, joko sen liiketoiminnan tai osakkeita (Viitala & Jylhä 2013, 39). Osa syntyy yrittäjäksi eli saa yrittäjyyden poltteen syntymälahjana, osa taas ajautuu yrittäjäksi esimerkiksi ostaessaan työpaikkansa tai aloittamalla yrittäjyyden harrastuksensa myötä (Viitala & Jylhä 2013, 35).

Yritysidea on tärkein pohja liiketoiminnan käynnistämiseksi. Yritysidean suunnittelun ja kehittelyn tuloksena ovat toimiva liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma. Yritysideat voidaan ryhmitellä valmistus-, tuote-, palvelu-, tieto- ja markkinaideoihin. Uuden yrityksen perustajan oivallisuus on markkinarako eli havainto siitä, että kukaan muu ei ole vielä tajunnut tuoda kyseistä uutta tuotetta tai palvelua markkinoille. Ennen yritystoiminnan aloittamista yrittäjän on kuitenkin

kin arvioitava, onko yritystoiminta kannattavaa, selviääkö sillä kilpailusta ja tavoittaako se tarpeeksi asiakkaita. Yritysidean kestävyyttä voi kokeilla tekemällä erilaisia taloudellisia kannattavuuslaskelmia ja analyyseja. (Viitala & Jylhä 2013, 39–41.)

### 2.2.1 Omistajanvaihdosyrittäjyys

Yritystotot ovat hyödyllisiä työllisyyden ja kansantalouden kannalta. Jos ikääntyvä yrityksen perustaja luopuu liiketoiminnastaan, turvaa uusi yrittäjä asiakassuhteiden säilyvyyden ja liiketoimintaosaamisen. Valmiin yrityksen mukana uudelle yrittäjälle siirtyvät usein valmis liikeidea, asiakaskunta, maine ja sopivat tuotantolaitteet. (Yrityksen ostaminen.) Yritystoiminnan myymisen suunnittelu kannattaa aloittaa hyvissä ajoin eli jo siinä vaiheessa, kun yrityksen myyjä jaksaa olla yritystoiminnassa vielä aktiivisesti mukana. Näin voidaan varmistua siitä, että yrityskaupoista saadaan suurin mahdollinen hyöty irti. (Lakari 2021, 9.)

Ennen yrityskauppojen solmimista ostajan on otettava selvää kaupankäynnin kohteena olevan yrityksen taloudellisista ominaisuuksista, kuten tunnusluvuista ja yrityksen mahdollisuuksista. Myyjän on puolestaan tehtävä yritykselleen arvonmääritys. Yrityksen arvonmääritys voidaan esimerkiksi arvioida tuottoarvon, käyttökatteen tai substanssiarvion perusteella. Ostajan on tutustuttava ostettavaan yritykseen huolellisesti ja tutkittava esimerkiksi tilinpäätöstä, omaisuutta ja tulevaisuuden näkymiä. Ostajan on punnittava omaa tietämystään ja kokemustaan toimialasta yrittäjyydestä myyjän on valmistauduttava yrityksensä myyntiin valmistelemalla yrityskauppaa varten esite, jossa kuvataan perustiedot yrityksestä, asema markkinoilla, tuotteet ja/tai palvelut sekä tärkeimmät asiakkaat ja toimittajat. (Yrityskauppa ja omistajanvaihdos; Yrityksen ostaminen 2021.)

Yrityskaupassa sovitaan vastikkeesta, jonka myyjä saa ostajalta. Yleensä vastike on rahaa, mutta vastike voi olla myös muuta rahanarvoista omaisuutta, jolloin puhutaan vaihtokaupasta. Yrityskauppojen kohteena voi olla osa liiketoiminnasta tai koko yhtiö. Jos myytävä yritys on osakeyhtiö, kaupan kohteena on osakekanta. Ostajan on maksettava varainsiirtovero osakkeiden arvopapereista. Myös myyjä joutuu maksamaan luovutusvoitostaan veroa. (Lakari 2021, 10.) Jos kaupan kohteena on pelkkä yrityksen liiketoiminta, velat ja vastuut eivät siirry uudelle yrittäjälle (Viitala & Jylhä 2013, 39).

### 2.2.2 Yrittäjyys sukupolvenvaihdoksen myötä

Yrityksen sukupolvenvaihdos on yksi tyypillinen yrityskaupan vaihtoehto. Sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan tilannetta, jossa omistus vaihtuu perheen tai sukulaisten kesken. Usein siinä käytetään normaalia yrityskauppaa pienempiä kauppahintoja tai lahjoituksia eli se eroaa siten normaalista yrityskaupasta. Sukupolvenvaihdokseen on tutustuttava huolella ja hyvissä ajoin, sillä siinä on mahdollisuus verohuojennukseen tietyn ehdoin. Verohuojennuksen voi saada, jos yritys on ollut myyjän omistuksessa riittävän pitkään ja ostaja on tarpeeksi läheistä sukua myyjään. (Yrityksen sukupolvenvaihdos.)

Yrityksen sukupolvenvaihdoksen tärkein edellytys on sopivan jatkajan tai jatkajien löytäminen. Jatkajan löytymisen jälkeen voidaan siirtyä suunnittelemaan konkreettisia asioita. Suunnittelua vaatii esimerkiksi töiden järjestäminen uusilla omistusoikeuksilla, mahdollinen lisärahoitus, veroseuraamukset ja ilmoitukset muutoksista asiakkaille ja sidosryhmille. Jos sukupolven vaihdoksen kohteena on osakeyhtiö, yhtiöjärjestys ja -sopimus pitää päivittää ajan tasalle. (Yrityksen sukupolvenvaihdos.) Jatkajan on hyvä valmistautua sukupolvenvaihdokseen tutustumalla yrityksen toimintatapoihin. On tärkeä nähdä, miten yrityksessä toimitaan, mitä siellä tehdään ja minkälaisia periaatteita yrityksellä on. Jatkajan tärkein työ on sisäistää ja siirtyä luopujan työtehtäviin. Jatkajan kannattaa suorittaa yrittäjyyteen tai toimialaan liittyviä opintoja, jos hänellä ei ole aiempaa kokemusta yrittäjyydestä tai jatkettavan yrityksen alasta. (Perheyrittäjien sukupolvenvaihdos 2021.)

### 2.2.3 Yksinyrittäjyys

Patentti- ja rekisterihallituksen (2022) mukaan vuonna 2022 Suomessa on 641 619 yritystä, joista yksinyrittäjiä eli yksityisiä elinkeinonharjoittajia on 237 564. Itsensä työllistäjiksi ajatellaan yksinyrittäjät, ammatinharjoittajat, freelancerit ja apurahansaajat (Melin 2020). Yksinyrittäjyyskäsite kuvaa yrittäjien ryhmää, johon kuuluvat henkilöt, jotka tekevät työtä yksin, ilman palkattuja työntekijöitä, mutta eivät kuitenkaan ole maatalousyrittäjiä. Yksinyrittäjyys on toimintatapa, jossa yksilö ottaa vastuun toimeentulostaan, omasta työllisyydestään sekä niihin kuuluvista riskeistä, haasteista ja eduista. Yksinyrittäjän täytyy olla moniosaaja, jonka pitää uskoa omaan toimintaansa, tietää omat vahvuutensa ja tarttua rohkeasti uusiin haasteisiin.

(Alikoski ym. 2018, 21.) Yksinyrittäjä saa itse päättää yritykseensä liittyvistä asioista, sillä yrityksen toiminta perustuu oman osaamisen myymiseen ja yrittäjän omaan ammattitaitoon. Useissa muissakin yrittämisen muodoissa, mutta varsinkin yksinyrittäjyydessä, on oma vapaus päättää tavoistaan työskennellä, työajoistaan sekä toiminnan laajentamisesta ja sen kehittamisestä. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 10.)

Pärnäsen ja Sutelan (2014) tekemän tutkimuksen mukaan yksinyrittäjäksi päätyneitä yhdistävät samat henkilökohtaiset ominaisuudet, kuten riskinotto, päättäväisyys ja epävarmuuden sietokyky. Yksinyrittäjäksi päädytään useita eri polkuja pitkin. Osa yksinyrittäjistä on haaveillut yrittäjyydestä aina, osa taas päätyy yrittäjäksi sattumalta. Aikaisempi kokemus ja sitä kautta hankittu osaaminen ja asiantuntemus kannustavat yrittäjyyteen. Tilannetekijät, kuten äkilliset muutokset työllistymisessä, houkuttelevat liiketoimintamahdollisuudet tai tyytymättömyys palkkatyöhön, ovat usein kannusteita hypätä yrittäjyyteen. (Pärnäsen & Sutela 2014, 29–30.)

#### **2.2.4 Kevyt- ja sivutoimiyrittäjyys**

Kevytyrittäjyys on työn tekemistä omaan nimiinsä. Laskuttaminen tehdystä työstä laskutuspalvelun kautta, on riskitön ja joustava tapa kokeilla esimerkiksi oman liikeidean kannattavuutta. (Kevytyrittäjyys.) Kevytyrittäjyydessä etu on, että yksityishenkilön on mahdollista myydä omaa osaamista asiakkailleen, perustamatta kuitenkaan omaa juridista yhtiötä (Härkönen & Sekki 2020, 28). Laskutuspalvelu huolehtii kaiken kevytyrittäjän puolesta, kuten ennakonpidätyksen ja veroilmoitusten tekemisen. Ennakonpidätys kevytyrittäjän laskuttamista tuloista tapahtuu verokortin perusteella muiden ansiotulojen verotuksen yhteydessä. Kevytyrittäjät toimivat ilman y-tunnusta, joten he eivät ole kirjanpitovelvollisia. Laskutuspalveluiden asiakkaat eli kevytyrittäjät maksavat palkkiostaan palveluntarjoajalle pienen prosenttiosuuden. (Kevytyrittäjyys.)

OP Kevytyrittäjyydessä perustetaan kevytyrittäjälle y-tunnus. Osuuspankin verkkosivujen mukaan palvelu sopii uusille ja voimassa oleville toiminimiyrittäjille. OP Kevytyrittäjä saa perustetun y-tunnuksen myötä ryhtyä yksityiseksi elinkeinoharjoittajaksi, mutta kevennetyin velvollisuuksin. OP Kevytyrittäjyyden palveluntarjoaja hoitaa kevytyrittäjän puolesta kirjanpidon,

maksuliikenteen sekä vakuutukset. Palveluntarjoajan 5 %:n palkkio veloitetaan myynnin arvonlisäverottomasta summasta. Y-tunnuksellinen kevytyrittäjyys mahdollistaa esimerkiksi yrittävähennykset liiketoimintaan liittyvistä kuluista, kuten puhelimesta tai tietokoneesta. Laskutettaessa kevytyrittäjänä ei tarvitse maksaa työnantajamaksuja. Jos yritystoiminnan myynti y-tunnuksellisena on kalenterivuoden aikana alle 30 000 €, saa kevytyrittäjä arvonlisäveroa takaisin alarajahuojennuksen ansiosta. Lisäksi yrittäjänä saa 5 % tuloista verovapaana yrittävähennyksen ansiosta. (Siirry kevyempään yrittäjyyteen.)

### 2.3 Yrittäjäpersoonat

Tietyt henkilökohtaiset ominaisuudet myötävaikuttavat yrittäjänä menestymistä. Näitä ominaisuuksia ovat muun muassa halu ja tahto toimia yrittäjänä ja yrittäjävalmiudet. (Kallio ym. 2008, 11.) Yleisesti yrittäjiksi ajatellaan henkilöt, jotka ovat sosiaalisia, ulospäinsuuntautuneita, verbaalisesti lahjakkaita, joustavia, luovia ja ahkeria. Yhden henkilön on kuitenkin mahdotonta täyttää kaikki nämä ominaisuudet. (Sekki & Niemi 2016, 17.)

Eri toimialoilla on erilaiset vaatimukset yrittäjille ja heidän henkilökohtaisille ominaisuuksilleen. Yrittäjien peruspiirteitä ovat riskinottokyky, itsenäisyys, innovatiivisuus ja kunnianhimo. Yrittäjän tulee sietää epävarmuutta ja ottaa riskejä, jotka liittyvät toimeentuloon, ajanhallintaan ja jaksamiseen. Yrittäjät toimivat usein itsenäisesti ja yritykseen liittyvät päätökset tehdään yksin. Itsenäisyys tuo mahdollisuuden päättää itsenäisesti muun muassa työajoista ja tavoista toimia yrittäjänä. Innovatiivisuus yhdistetään yrittäjyyteen siten, että luodaan ja kehitetään uutta yritystoimintaan liittyvää. Kunnianhimo ja ammattitilpeys näkyvät useissa yrittäjissä. Yrittäjät haluavat suoriutua työssään hyvin, koska sitä tehdään itselle ja usein yrityksessä on yrittäjän omaa omaisuutta kiinni. (Yrittäjän persoonallisuuspiirteet.)

Hannu Kiiski (2019) käsittelee diplomityössään neljää eri yrittäjätyyppiä. Nämä yrittäjätyypit ovat yritysjohtaja, aikaansaava persoona, ideageneraattori ja empaattinen supermyyjä. Yritysjohtajatyypin kuvaava henkilö, joka haluaa keskittyä vain johtamiseen. Hänellä tulee olla riittävän suuri organisaatio tai yritys johdettavanaan. Yritysjohtajatyypille on luontaista hyvät johtamistaidot, joilla hän saa aggressiivisen myynnin aikaan. Hänelle on ominaista hyvä itseluottamus, vahva tarve itsensä toteuttamiseen, halu vallan käyttämiseen ja joukosta erottumi-

seen sekä halu tehdä johtotehtäviä ja suoriutua niistä ansiokkaasti. Pienissä yrityksissä tällaiselle johtajatyypille voi olla tarvetta sisäiseen johtamiseen. Henkilölle voi olla ominaista toimia yrittäjänä jonkun toisen henkilön aloittaman yrityksen jatkajana. (Kiiski 2019, 32–34 [Miner 1997].)

Aikaansaava persoona edustaa niin sanottua perinteistä yrittäjän stereotypiaa. Tällainen persoona työskentelee yrityksen eteen tarmokkaasti ja kohdistaa siihen suuren määrän energiaa. Hän näkee paljon vaivaa yrityksen organisointiin ja kehittämiseen, ja hänellä on siitä vahva visio. Aikaansaavalla persoonalla on voimakas aloitteentekokyky ja sitoutuminen, halu asettaa tavoitteita ja suunnitella sekä hänellä on vahva sisäinen kontrolli. Kuitenkin tällaisella yrittäjällä heikkoutena on halu päättää lähes kaikesta yritykseen liittyvästä itse ja heikko kyky delegoida tehtäviä muille. (Kiiski 2019, 32–33 [Miner 1997].)

Kolmannen yrittäjätyypin, ideageneraattorin, ominaisuuksia ovat vahva ideointikyky, teoreettinen ajattelu, korkea älykkyystaso sekä halu välttää riskejä. Tällainen henkilö toimii yleisesti yrittäjänä tai keksijänä millä tahansa alalla, mutta erityisesti teknologian alalla. Hänellä tulee olla hyvät tiedot alaltaan ja vapaus innovoida ja päästä toteuttamaan ideoitansa. Hän tarvitsee arvostavan tiimin tuekseen, jotta innovoija saa keskittyä hänelle olennaiseen työhön. (Kiiski 2019, 34 [Miner 1997].)

Empaattinen supermyyjä on viimeksi löydetty yrittäjätyyppi. Ominaisuuksia, joista supermyyjän tunnistaa, ovat auttamishalu, vahva pyrkimys yhteisymmärtäviin sosiaalisiin suhteisiin, empaattinen tyyli, voimakas usko myyntityöhön yrityksissä ja arvostus sosiaalisia prosesseja kohtaan. Empaattinen supermyyjä tuntee myytävät tuotteet sekä asiakkaat. Hänelle on luonnollista ja helppoa luoda pysyviä asiakassuhteita ja saada ihmiset puolelleen. Yrityksen johtaminen ja taloudellinen puoli pitää hänen näkökulmastaan jättää muille. Supermyyjä ei koe erityistä vastuuta tuloksesta, vaan hän haluaa kehittää myyntiä muiden kanssa. Hänelle on ominaista sosiaaliset taidot, osallistuvuus ja yhteistyöhalu, mutta ei johtaminen. Heikkoutena hänellä on kaavamaisten prosessien ja pikkuseikkojen noudattaminen. (Kiiski 2019, 34–35.)

Yrittäjän persoonallisuusominaisuuksilla on ratkaiseva vaikutus yrityksen menestymiseen, ja nämä neljä tyyppitelyä toimivat menestymisen suuntaan. Mitä useampi näitä persoonallisuusominaisuuksia yrittäjällä on, sitä todennäköisempää yrityksen menestyminen on. (Kiiski 2019, 35 [Miner 1997].)

## 2.4 Yrittäjänä menestyminen

Yrittäjänä menestymistä voidaan mitata liiketoiminnan kasvulla tietynlaisten tavoitteiden ja elämäntyylin saavuttamisella, mutta vaurastuminen on kaikkein tyypillisin menestyksen mittari. Tutkimusten mukaan menestyksen saavuttaminen perustuu osatekijöihin, kuten onneen, ahkeruuteen ja kyvykkyyteen. Onni ei kuitenkaan yksinomaan ole tärkein menestystä edesauttava tekijä yrittäjyydessä. (Kiiski 2019, 28.) Menestyminen on sitä, kun yritys tai yrittäjä on saavuttanut unelmansa (Hesso 2015, 12).

Yrittäjänä menestymiseen vaikuttavat tekijät voidaan jakaa neljään ryhmään, eli taloudelliseen, psykologiseen, sosiologiseen ja johtamiseen liittyviin tekijöihin. Taloudelliset tekijät liittyvät innovaatiotoimintaan, yrittäjämäiseen orientaatioon sekä strategioiden tehokkaaseen käyttöön ja suunnitteluun. Sosiologiseen menestymiseen kuuluvat yrittäjän sosiaaliset taidot ja sosiaalisen verkoston vahvuus sekä yrityksen olemassaolo ylipäättään ja liiketoiminnan selviytyminen yli tietyn määritetyn ajanjakson. Menestymiseen vaikuttavia psykologisia tekijöitä ovat aikaansaamisen tarve, asioiden sisäinen hallintakäsitys, riskinsietokyky, ongelmanratkaisutaito, kunnianhimo ja itseohjautuvuus sinnikkään ja myönteisen asenteen ylläpitämiseksi. Johtamiseen liittyvät tekijät ovat kykyä suunnitella, organisoida, valvoa ja ohjata toimintaa. (Kiiski 2019, 28–29.)

Yrittäjän tyypillisiä ominaisuuksia yrityksen menestymiseen ovat kunnianhimo, halu ottaa riskejä ja hallita niitä, suoriutumisen tarve, innovatiivinen ajattelu ja toiminta, itseohjautuvuus, itsenäisyys ja tehtäväsidonnainen itseluottamus. Nämä ominaisuudet eivät kuitenkaan ole suoraan menestyksen tae, vaan niiden on huomattu olevan menestyvässä yrittäjässä olevia ominaisuuksia. (Kiiski 2019, 29.) Yrittäjistä vallitsee tällä hetkellä käsitys, että heillä on erilaisia tavoitteita, motiiveja ja ominaisuuksia. Kuka tahansa voi alkaa yrittäjäksi ja menestyä siinä, kunhan on halua kehittyä ja motivaatiota ja on valmis tekemään työtä yrityksensä menestymisen eteen. Yrittäjä ei aja raha, vaan ensisijaisesti pyrkimys itsenäiseen työhön ja mahdollisuus nähdä kättensä jälki. Iso alkupääoma ei ole onnistumisen tae, vaan laajat verkostot ja hyvä perustajatiimi. Myöskään menestymistä ei ratkaise suurenmoinen liikeidea vaan sen loistava toteutus. Yrittäjyyden edellytys ei ole kova riskinotto vaan päinvastoin riskien minimointi. (Viitala & Jylhä 2013, 33–34.)

### 3 YRITYKSEN PERUSTAMISEN VAIHEET

Yrityksen perustamistoimet alkavat yritysidean muokkaamisella liikeideaksi, liiketoimintasuunnitelmalla ja laskelmien tekemisellä (Holopainen 2020, 55). Liiketoimintasuunnitelma tarvitaan yrityksen perustamisen alkuvaiheessa. Siihen kootaan yrityksen liikeidea ja liiketoimintamalli, kerrotaan tavoitteet ja päämäärät sekä strategiat. (Viitala & Jylhä 2013, 50–51.) Yrittäjäksi aikova voi harjoittaa liiketoimintaa omissa nimissään tai perustaa yritystoimintaa varten oikeudellisesti itsenäisen juridisen yhtiön. Kun yritystä perustava päättää yritysmuodon, hänen on pohdittava toiminnan laajuutta, oikeudellista asemaansa, verokohtelua, hallinnollista joustavuutta, vastuunkantoa sekä voitonjakoa. Myös mahdollisten yhtiökumppaneiden valinta on yksi tärkeä kohta yritystä perustettaessa. (Viitala & Jylhä 2010, 65.)

#### 3.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen toimintaa kuvaava kirjallinen dokumentti (Alikoski ym. 2018, 25). Liiketoimintasuunnitelmalla perustellaan, että palvelulla tai tuotteella on todellinen mahdollisuus liiketoimintaan. Siihen jäsenellään kuvaus aloittavan yrityksen myyntimahdollisuuksista, toiminnasta, markkinoinnista, toimintaperiaatteista, voimavaroista ja niiden kehittämisestä. (Viitala & Jylhä 2013, 50–51). Liiketoimintasuunnitelma on varsinkin silloin aiheellista tehdä, kun yritys aikoo esitellä suunniteltua liiketoimintaansa starttirahaa hakiessa. Myös rahoitusta hakiessa mahdolliset rahoittajat tarvitsevat liiketoimintasuunnitelmaa laina- tai tukipäätöksiä varten. (Holopainen 2020, 13.)

Ensisijaisesti liiketoimintasuunnitelma tehdään yrittäjän itsensä avuksi tulevaisuuteen varautumiseen ja kattavasti tehtynä se voi jopa parantaa aloittavan yrityksen menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on usein tekijänsä näköinen. Suunnitelmassa voidaan korostaa eri asioita, kuten esimerkiksi laskelmia, yrittäjän ominaisuuksia tai markkinointia. Merkittävimpänä asiana on esittää yrityksen ansaintalogiikka. (Hesso 2013, 12–13.) Liiketoimintasuunnitelma voi koostua yritystoiminnan perustiedoista, yrityshankkeen kuvauksesta, laskelmista, SWOT-analyysistä, tiivistelmästä ja johtopäätöksestä (Holopainen 2020, 13–14).

Liiketoimintasuunnitelmaan laaditaan perustiedot yrityksestä eli yrittäjän/yrittäjien nimet, yrityksen alustava nimivaihtoehto, sijainti, yritysmuoto, päätoimiala ja tiedot perustajista, kuten työkokemus, kielitaito ja muu osaaminen. Seuraavaan osioon esitellään kuvaus yrityshankkeesta eli tuote tai palvelu, asiakkaat ja niiden tarpeet, kilpailijat, markkinat, mahdolliset investoinnit ja työntekijät, yrityksen voimavarat ja tavat toimia. Kolmanteen osioon kootaan tiedot talouden ja kirjanpidon suunnitelmasta, eli miten maksuliikenne, lainat, vakuudet ja takaukset järjestetään. Neljäs tärkeä kohta liiketoimintasuunnitelmassa ovat laskelmat. Esimerkiksi rahoitus-, kannattavuus-, kassavirta- ja myyntilaskelma ovat hyviä laskelmia esitettäväksi suunnitelmaan. SWOT-analyysi on perinteinen tapa esittää yrityshankkeen vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdollisuudet. Lopuksi on tiivistelmä ja johtopäätökset, jossa esitetään puoltavat ja menestymistä vastaan olevat seikat. (Holopainen 2020, 13–14.)

### 3.2 Yritysmuodon valinta

Suomessa toimiessaan yrittäjä voi valita useista eri yhtiömuodoista itselleen sopivimman muodon harjoittaa yritystoimintaa. Yritysmuodot jaetaan kahteen ryhmään: henkilöyhtiöihin ja pääomayhtiöihin. Henkilöyhtiöitä ovat toiminimi, avoin ja kommandiittiyhtiö. Pääomayhtiöksiä ovat osakeyhtiöt ja osuuskunnat. Ero näiden yritysryhmien välillä on, että pääomayhtiöissä vastuu keskittyy pelkästään sijoitettuun pääomapanokseen ja henkilöyhtiöissä yrittäjät vastaavat koko henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen veloista. (Viitala & Jylhä 2010, 65–66).

Toiminimiyrittäminen on yrittämisen pelkistetyin muoto. Kaikki päätöksenteko, vastuu, voitto ja omaisuus kuuluvat yrittäjälle itselleen. Toiminimiyrittäjän ja henkilöyhtiön hallinto on suoraviivaisempaa osakeyhtiöön verrattuna. Jos yhtiösopimuksessa ei ole rahavaroja koskevia rajoituksia, kommandiittiyhtiössä lukuun ottamatta äänettömiä yhtiömiehiä muut yhtiömiehet ja elinkeinoharjoittajat saavat käyttää yrityksen varoja ilman asiaa koskevaa erillistä päätöstä. Rahavarojen vapaa käyttöoikeus voi muuttaa yhtiön pääoman negatiiviseksi. Avoimessa yhtiössä päätöksenteko sovitaan aina yhtiömiesten kesken. Osakeyhtiössä vastuu rajoittuu pelkästään omaan sijoitettuun pääomaan. Yhtiön ylin päättävän elin on yhtiökokous ja se valitsee hallituksen päättämään yhtiötä koskevista päätöksistä. Osakeyhtiöissä hallitus valitsee toimitusjohtajan, joka huolehtii päivittäisestä johtamisesta. Osuuskuntatoiminnassa jäsenet maksavat osuus- tai jäsenmaksua ja jokaisella toiminnassa mukana olevalla on käytössään yksi

ääni päätöksenteossa. Osuuskunnissa yrittäjät ovat usein vaihdantasuhteessa osuuskunnan kanssa. Yrittäjät voivat olla työntekijöitä, raaka-aineen tuottajia tai kuluttajia. (Viitala & Jylhä 2010, 66–67.)

### 3.3 Perustamisasiakirjojen laadinta

Yrityksen perustamiseen liittyy muodollisuuksia, jotta yritys saa oikeustoimikelvollisuuden. Yritysmuodon valinnan jälkeen laaditaan perustamisasiakirjat. Yritysmuodon mukaan uusi yritys laatii henkilöyhtiössä yhtiösopimuksen tai pääomayhtiöissä perustamisilmoituksen. Henkilöyhtiöiden perustajien suositellaan tekevän myös yhtiömiessopimus. Osakeyhtiöitä perustettaessa perustamissopimuksen lisäksi laaditaan yhtiöjärjestys ja hallituksen kokouksen pöytäkirja sekä lisäksi on suositeltavaa tehdä osakassopimus. Osakeyhtiötä perustettaessa tulee avata pankkitili osakepääoman maksamista varten. (Holopainen 2020, 55.)

Kolmen kuukauden kuluessa osakeyhtiön perustamisasiakirjojen ja henkilöyhtiöiden yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta yrityksen tulee tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Uudet yritykset rekisteröidään Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin perustamisilmoituksella. Kaupparekisteriin ilmoitetaan perustiedot yrityksistä, kuten nimi, yritysmuoto, toimiala, yrittäjän tai yrittäjien henkilötiedot, merkintälista ja yhtiösopimus. Yhdellä ilmoituksella aloittavat yritykset voivat ilmoittaa toimintansa verottajalle yritysverotusta ja mahdollista arvonnäverotusta varten. Näin yritys ilmoittautuu ennakonperintä- ja arvonnäverorekisteriin. Jos yritys työllistää vierasta työvoimaa, perustamismuodollisuuksiin kuuluu myös työnantaja-rekisteriin liittyminen. Jotkut elinkeinotoiminnot ovat luvanvaraisia, joten niistä täytyy hakea lupa ennen elinkeinotoiminnan aloittamista Elinkeinotoiminnan luvat ja ilmoitukset täytyy hoidtaa kuntoon ennen toiminnan aloittamista. Esimerkiksi elintarvikealalla ja alkoholin myyntiin ja anniskeluun liittyy lupahakemuksia. Kun kaikki luvat, hakemukset ja ilmoitukset on hoidettu, yritystoiminta voidaan aloittaa. (Holopainen 2020, 54–55; Viitala & Jylhä 2010, 67–68.)

## 4 YRITYSTEN ELINKAARI

Yritystoiminnan perustana ovat asiakkaiden tarpeet ja toiveet. Yritysten täytyy tehdä töitä olemassa olevien asiakassuhteiden säilyttämiseksi ja uusien asiakkaiden hankkimiseksi. Asiakasosaamisesta on noussut ratkaiseva tekijä yritysmaailmassa yrityksen myyntimenestykselle. Asiakaslähtöisyys on olennainen osa menestymistä ja sen tulisi ulottua organisaatioon ja sen kehittämis- ja tutkimustoimintaan, tilaus- ja toimitusketjun sekä verkostosuhteiden hallintaan. Asiakastarpeet ovat yritystoiminnan perusta, koska asiakkailta saadaan suurin tulovirta. (Viitala & Jylhä 2013, 72–74.)

### 4.1 Toiminta

Strategia on yritysten toiminnan suunnannäyttävä. Strategia on periaate, jonka avulla yritys on suunniteltu toimimaan markkinoilla. Se ei ole vain kuvaus toiminnasta vaan kuvaus siitä, millä keinoilla yritys erottuu muista, toimii kannattavasti ja vetoaa asiakkaisiin. Liiketoimintastrategia tulee suunnitella jo yrityksen perustamisvaiheessa eli liiketoimintasuunnitelmassa. Strategiaa kehitetään ja arvioidaan jatkuvasti liiketoiminnan edetessä. Strategia eroaa pienten ja suurten yritysten välillä siten, että pienyritysten strategia on usein yrittäjän omassa mielessä ja sisäisissä toimintatavoissa. Suuryritysten strategia on usein huolellisesti suunniteltu ja analysoitu sekä dokumentoitu. Strategian tärkeimmät pääpiirteet ovat tulevaisuuteen keskittyminen, kannattavuuden ja jatkuvuuden turvaaminen sekä asiakassuhteiden ja kilpailijoiden tarkastelu. (Viitala & Jylhä 2013, 60.)

Varsinaisen liiketoiminnan käynnistämiseen yritys tarvitsee voimavaroja. Näitä voimavaroja ovat esimerkiksi työpanos, raaka-aineet, toimitilat ja varallisuus, jota tarvitaan juokseviin yritysmenoihin. Usein alkuvaiheessa tehdään isoja hankintoja kuten materiaaleja, raaka-aineita, tuotteita tai palveluita sekä palkataan työntekijöitä. (Kallio ym. 2008, 91.)

Yritysten tavoitteet ja strategiset päämäärät saavutetaan vain tekemällä. Tekemiseen ja tuotantoon tarvitaan yritysten työntekijöitä, osaamista, tietoa, tiloja, laitteita, tarvikkeita, raaka-aineita, järjestelmiä, sovittuja toimintatapoja, päätöksiä ja työtä. Tuotannolla tarkoitetaan kaikkea sitä toimintaa yrityksessä, jolla tähdätään tyydyttämään inhimillisiä tarpeita. Kun liikeidea

muuttuu toiminnaksi, asiakkaat saavat tuotteensa ja palvelunsa organisoidun toimintaprosessin tuloksena. Yritystoiminta koostuu tapahtumasarjoista ja toimintaketjuista. Mitä nopeampia ja sujuvampia nämä ketjut ja sarjat ovat, sitä tehokkaammin yritys toimii ja tuottaa suunniteltuja tuotteita tai palveluita. (Viitala & Jylhä 2013, 144–145.)

## 4.2 Yritystoiminnan kasvu

Yritysten tulee kehittyä menestyäkseen jatkuvasti muuttuvilla markkinoilla. Määrätietoista otetta tarvitaan, kun yritystä halutaan kasvattaa. Yrityksen kasvattaminen voi olla asteittaista tai sitä voi kasvattaa rohkeina hyppäyksinä ostamalla liiketoimintaa tai osaamista. Yritystä voi kasvattaa esimerkiksi palkkaamalla lisää henkilökuntaa, laajentamalla tuotevalikoimaa tai kasvattamalla toimipisteen kokoa, mutta usein kasvua haetaan markkinaosuutta laajentamalla. Myös verkostoitumalla yhteistyökumppaneiden kanssa tai yritysostoilla voidaan kasvattaa yritystä. Pääasia yrityksen kasvattamisessa on tehdä se kannattavasti ja kaikella tapaa kestävästi. (Kallio ym. 2008, 113; Viitala & Jylhä 2013, 326–327.)

Jokaisen yrityksen kohdalla kasvu on suhteellista. Sitä voidaan arvioida toimialan ja markkinoiden kasvun suhteessa. Toimialoilla, jotka kasvavat voimakkaasti, yritysten on helppo kasvaa. Kasvu merkitsee taantuvilla aloilla markkinaosuuden kasvua. Lisäksi kasvua voidaan mitata kilpailijoiden kasvuun, jolloin mitataan kasvaako yritys nopeammin kuin muut alalla toimijat. Jos kasvu on kilpailijoita nopeampaa, kilpailukyky paranee markkinaosuuden kasvun myötä. Kasvua mitataan myös yrityksen historian avulla. Tilinpäätöstietojen perustella tutkitaan miten kannattavuus ja kasvu on kehittynyt vuosien varrella. (Viitala & Jylhä 2013, 329.)

Yrityksen kasvu voi olla pienin askelin etenevää eli maltillista tai päinvastaisesti nopeaa ja innovatiivista. Maltillisen kasvun perusta on vähäinen innovaatio. Kasvu perustuu resurssien lisäämiseen rekrytoimalla lisää henkilöstöä, prosessien kehittämiseen tai nykyisen teknologian parempaan hyödyntämiseen. Tätä kasvumallia nimitetään orgaaniseksi kasvuksi. Kehittymiseen perustuva orgaaninen kasvu on yrityksen itseään ruokkivaa kasvua. Yrityksen toiminnan kehittäminen vahvistaa suhteita asiakkaisiin ja tuo uusia ideoita, joiden toteuttaminen yhdessä asiakkaiden kanssa lisää asiakkaita ja tuo rahaa tuotekehitykseen. Samalla mahdollisuudet aukeavat uusiin aluevaltauksiin. Nopea kasvu on radikaalien askeleiden ottamista. Nopeasti kasvavan yrityksen resurssit ovat usein rajalliset kasvustrategiaan nähden, jolloin

kasvua haetaan verkostoitumalla yhteistöiden myötä toisten yritysten kanssa tai ostamalla valmiita liiketoimintoja. Verkostoitumisen hyödyntäminen voi tarkoittaa prosessien ostamista alihankkijoilta. Yritysosto on tavallinen nopean kasvun väline isoille yrityksille. Yritysosto on riskialttiimpaa kuin orgaaninen kasvutapa. (Viitala & Jylhä 2013, 330.)

Kasvua tavoittelevan yrityksen tulee luoda selkeät päämäärät ja toimia tulevaisuussuuntaisesti. On tärkeää hallita oma liiketoiminta sekä ymmärtää kilpailukyky kasvua suunniteltaessa. Myös asiakkaat ja heidän tarpeidensa tunteminen on tärkeää, koska liiketoiminta perustuu asiakkaisiin ja ihmisten väliseen toimintaan. Asiakastytyväisyyskyselyillä voi saada arvokasta tietoa omasta toiminnasta ja se voi paljastaa toiminnan kannalta tärkeitä asioita. (Kallio ym. 2008, 114.) Kasvun mahdollisuuksien tunnistaminen on avainasemassa. Jos kotimaan markkinat on valloitettu menestyksekkäästi, voi olla ajankohtaista hakea uusia haasteita ulkomailta. Ulkomaille suuntauduttaessa avautuvat uudet merkittävästi suuremmat markkinat, jotka mahdollistavat yrityksille avaimet kasvuun. Kansainvälisille markkinoille siirtyminen edellyttää erinomaista markkinatilannetta ja myyntiä Suomessa. Jos Suomessa ei enää ole mahdollisuutta lisämarkkinoille, palvelu tai tuote kannattaa viedä rohkeasti ulkomaille. Kuitenkin sen hyvä suunnittelu ja visiointi on ensisijaisen tärkeää. Suomalaiset yritykset ovat saaneet positiivisia kokemuksia kansainvälistymisestä. Merkittävänä hyötyinä kerrotaan olevan myynnin lisääntyminen, yrityksen jatkuvuuden turvaaminen, vähentyneet kustannukset eli parempi kannattavuus ja uusien tuotteiden kehittyminen.

### **4.3 Haasteet ja kriisit**

Kasvun kehittämisen suunnittelu ja toteutus perustuvat huolelliseen toimintaympäristön jäsentelyyn. Oma toimiala ja sen kehitys tulee tietää läpikotaisin ja sen vaikutuksia oman toiminnan mahdollisuuksiin on analysoitava. Myös toimialan ulkopuolisen kokonaisuuden toimintaan tulee kiinnittää huomiota ja muutoksiin reagoida. (Viitala & Jylhä 2013, 331.)

Yritysten toiminta alkaa usein pienestä, mutta alkaa kasvamaan ja kehittymään. Yritysten kasvua kuvaavat elinkaariajattelu sekä vaiheet. Yritykset kokevat synty-, henkiinjäämis-, menestys- ja kasvunvaiheet. Yritysten toiminta yleensä alkaa vähästä, mutta kasvaa, kypsyy ja vakiinnuttaa paikkansa markkinoilla ja talousjärjestelmässä sekä yleensä loppuu joskus. Toiminnan aloitusvaiheen jälkeen uuden yrityksen toiminta tasaantuu ja toiminta rullaa omalla

painollaan eteenpäin. Kuitenkin ajan kuluessa yritys voi törmätä taantumisvaiheeseen, josta uusiutumisen avulla yritys voi päästä uuden kasvun vaiheeseen. Uuden kasvun vaiheessa muutos voi johtaa kokonaan uudenlaiseen kokonaisvaltaiseen kasvuun. Muutoksen kohtaaminen voi tuoda markkinaosuuden kasvua, joten markkinoinnin merkitys myös kasvaa. (Viitala & Jylhä 2013, 332.)

Yrittäjyyteen liittyy usein riskejä ja epävarmuuksia. Yritysten riskejä ovat muun muassa vahinko- ja liikeriskit. Liikeriskiksi kutsutaan tapahtumaa, jossa uuden tuotteen tai palvelun kehittämisen ja markkinoille tuomisessa piilee riski. Yritys ei voi olla täysin varma, miten uusi tuote tai palvelu menestyy markkinoilla. Liikeriskiin sisältyy tappion tai voiton mahdollisuus. Vasta markkinoiden edetessä voidaan tarkastella sitä, pitääkö tuotetta tai palvelua vielä kehittää, jotta se menestyisi ja myisi paremmin. Liikeriskejä voidaan minimoida systemaattisella ja hyvällä suunnittelulla ja alan seuraamisella. Vahinkoriskit liiketoiminnassa tarkoittavat yritystoiminnan harjoittamisessa tapahtuvia vahinkoja. Tällaisia tilanteita ovat esimerkiksi tulipalo, tuotannon keskeytyminen, henkilövahinko työntekijälle tai kuluttajalle aiheutunut vahinko yrityksen valmistamasta tuotteesta. Tällaisten tilanteiden varalta yrityksen ottavat tuekseen vakuutuksia. Yritykset pyrkivät minimoimaan riskien aiheuttamia vahinkoja mahdollisuuksien mukaan. Vahinkoriskejä voi minimoida asiallisilla ja kunnollisilla työlaiteilla, henkilökunnan kouluttamisella, työpaikan siisteydellä, turvalaiteilla ja kaiken suunnittelemisella. (Kallio ym. 2008, 110.)

#### **4.4 Yritystoiminnan päättyminen**

Menestyvilläkin yrityksillä on liiketoiminnassaan karikoita matkan varrella. Iso osa liiketoiminnan ongelmista ei suoranaisesti johdu yrittäjän omasta toiminnasta vaan tulee usein ympäristön muutoksista. Esimerkiksi raaka-aineiden hintojen muutos, työvoimapula, koveneva kilpailu tai tuotantotekniikoiden muutokset ovat muutoksia, jotka eivät aina johdu itse yrittäjästä. (Kallio ym. 2008, 132.) Yritystoiminnan lopettamiseen voi olla erilaisia syitä ja sen voi lopettaa monella eri tavalla. Yrityksen lopettaminen ei aina tarkoita, että jokin on mennyt pieleen. Syitä yritystoiminnan hallittuun alasajamiseen voivat olla kiinnostavan työtarjouksen saaminen tai elämäntilanteen muuttuminen. (Esa 2021.)

Yksityisen elinkeinoharjoittajan eli toiminimen lopettaminen on melko helppoa. Kun yritystoiminnan lopettamisesta on tehty päätös, on alettava hoitamaan yritystoimintaan liittyviä velvoitteita. Velvoitteita ovat muun muassa velkojen maksu, omaisuudesta ja varallisuudesta luopuminen sekä ennakoverojen tarkistaminen. Omaisuudesta luopuminen voi tapahtua myymällä sen muille tai siirtämällä omaisuuden yksityisomaisuudeksi. Jos mahdollista, toiminniyrittäjän kannattaa ajaa toimintaa pikkuhiljaa alas, mikäli velkoja on paljon, koska sillä on vaikutuksia verotukseen. Verojen osalta täytyy myös tarkistaa ennakoverot, mikäli lopetus tapahtuu kesken kalenterivuoden. Lisäksi veroilmoitus pitää antaa vielä siltä vuodelta, kun toiminta päättyy. Jäännösveroa saattaa tulla vielä seuraavana vuonna maksettavaksi. Yritystoiminnan lopettamisesta on hyvä ilmoittaa ajoissa sidosryhmille ja asiakkaille ja toimintaan liittyvät sopimukset ja YEL-vakuutus tulee irtisanoa. Maksuttoman lopettamisilmoituksen voi tehdä Patentti- ja rekisterihallitukselle ja Verohallinnolle ilmoituksen, kun kaikki edellä mainitut velvollisuudet on hoidettu. Lopuksi Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilla yrityksen voi poistaa ennakonperintä-, työnantaja- ja arvonlisäverovelvollisten rekisteristä. (Esa 2021.)

Osakeyhtiön lopettaminen vapaaehtoisesti on tarkasti säännelty toimenpide, koska osakeyhtiölaki edellyttää, että kaikilla tuntemattomillakin velkojilla on mahdollisuus saataviinsa velkojainsuojasäännösten myötä. Veroseuraamusten takia osakeyhtiön purkamista on huolellista arvioida etukäteen ja onkin hyvä miettiä, olisiko yhtiön myyminen järkevämpi vaihtoehto. Yhtiön purkaminen vapaaehtoisesti alkaa sillä, että yhtiö asetetaan selvitystilaan yhtiökokouksen päätöksellä. Edellytyksenä selvitystilalle on, että yhtiöllä pitää olla enemmän varallisuutta kuin velkaa. Yhtiölle nimetään yksi tai useampi selvitysmies, joka tekee maksullisen ilmoituksen kaupparekisteriin, että yhtiö on ajettu selvitystilaan. Selvitysmenettelyn tulee kestää vähintään viisi kuukautta. Sinä aikana tulee antaa myös julkinen haaste. Siinä annetaan selvitys mahdollisille velkojille yhtiön tilasta. Selvitys on annettava, vaikka velkojia ei olisi. Osakeyhtiötä lopettaessa täytyy hoitaa velvoitteita, kuten realisoida omaisuus, maksaa velat, nostaa varat ja päättää sopimukset. Kun selvitysmiehet ovat antaneet yhtiökokouksessa lopputilityksen, yhtiö katsotaan puretuksi ja siitä annetaan ilmoitus kaupparekisteriin. Osakeyhtiön lopettamiseen kuuluu pakollisia kuluja eli se on paljon kalliimpaa kuin toiminimen lopettaminen. Esimerkiksi lopputilitykseen liitettävät toimintakertomukset, tilinpäätökset ja mahdolliset tilintarkastuskertomukset nostavat kustannuksia. Voitonjakokelpoiset varat kannattaa nostaa palkkoina, osinkoina tai niiden yhdistelmänä. Jos tase on huomattava, on suositeltavaa nostaa varoja ulos usean vuoden aikana. (Esa 2021; Yrityksen lopettaminen - Osakeyhtiön purkaminen 2022.)

Henkilöyhtiöiden eli kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön lopettaminen voi yksikertaisimmillaan tapahtua yksimielisten yhtiömiesten päätöksellä ilman selvitysmenettelyä. Yhtiön purkamisen käytännöistä on voitu jo sopia yhtiösopimuksessa. Puretusta yhtiöstä ilmoitetaan kaupparekisteriin maksuttomalla lomakkeella. Ilmoitus täytyy allekirjoittaa ainakin yhden kommandiittiyhtiön vastuunalaisen tai avoimen yhtiön yhtiömiehen toimesta. Pelkän prokuran allekirjoitus ei riitä ilmoituksen allekirjoittamiseen. Jos lopettamisilmoituksen allekirjoittajana on yksi yhtiömies, ilmoitukseen tulee liittää kaikkien yhtiömiesten allekirjoittama sopimus. Jos kaikki yhtiömiehet ovat allekirjoittaneet ilmoituksen, riittää pelkkä ilmoituksen tekeminen kaupparekisteriin. Yhtiömiesten ollessa eri mieltä henkilöyhtiön lopettamisesta, muut yhtiömiehet voivat lunastaa lopettamista vaativan yhtiöosuudet. Jos vieläkään yhtiömiehet eivät ole yksimielisiä, yhtiö voidaan purkaa selvitysmenettelyllä. Yksi tai useampi yhtiömies voi toimia selvitysmiehenä ja kaikilla yhtiömiehillä tulee olla tieto siitä, millä perusteella yhtiö aiotaan purkaa. Kaupparekisteriin selvitysmies tekee ilmoituksen selvitysmiehistä ja -tilasta. Lisäksi hän hakee tuomioistuimesta julkisen haasteen, jossa velkojia pyydetään ilmoittamaan saatavansa. Yhtiön selvitysmies vaihtaa omaisuuden rahaksi, maksaa mahdolliset velat ja muut maksut. Yhtiömiehet maksavat velat omista varoistaan, jos velkaa on enemmän kuin varoja. Jos rahaa on enemmän kuin velkaa, se jaetaan yhtiömiehille. Yrityskiinnitykset tulee kuolettaa ennen lopetusilmoituksen tekemistä. Henkilöyhtiö voi myös purkautua tilanteessa, jos yhtiömiesten määrä vähenee yhteen henkilöön eikä nouse siitä vuoden kuluessa. (Patentti- ja rekisterihallitus 2021, luku: ” Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön purkaminen eli lopettaminen”; Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön purkaminen.)

Maksukyvyttömyys ja kannattamaton toiminta voi myös purkaa yhtiön. Jos yritys on pysyvästi maksukyvytön, eikä sen liiketoimintaa saada enää kannattavaksi, se puretaan konkurssimenettelyllä. Menettelyn aloittamisesta päätetään tuomioistuimessa konkurssihakemuksen perusteella. Sen voi jättää joku velkojista tai itse yritys. Konkurssihakemus on kirjallinen ja vapaamuotoinen, mutta siinä tulee käydä ilmi ainakin syy konkurssiin hakeutumiselle, yrityksen ja hakijan perustiedot sekä selvitys miksi hakemus kuuluu juuri sen alueen tuomioistuimelle, jolle se jätetään. Hakemukseen liitetään myös selvitys veloista, joihin velkoja vetoaa ja kaupparekisteriote. Jos yrittäjä itse hakee yritystään konkurssiin, hakemukseen on liitettävä toimivaltaisen elimen päätös hakeutumisesta konkurssiin, selvitys varoista ja veloista sekä luettelo merkittävimmistä velkojista yhteystietoineen. Konkurssissa yritys itse ei enää hallitse omaisuuttaan vaan pesänhoitaja, jonka määrää tuomioistuin. Pesänhoitaja vaihtaa yrityksen koko

omaisuuden rahaksi ja jakaa varat velkojille. Velkojilla on ylin päätösvalta, vaikkakin pesänhoitajalla on paljon valtaa asioiden hoitamiseen. Konkurssimenettelyn päättyessä Patentti- ja rekisterihallitus saa tiedon ja se merkitsee asian kaupparekisteriin. Erillistä lopettamisilmoitusta ei tarvitse tehdä, koska Patentti- ja rekisterihallituksen tekemällä ilmoituksella yritys yleensä purkautuu. Yrittäjän ajoissa aloitetun ja oma-aloitteisen konkurssin myötä yritys ei velkaannu lisää, tahattomista laiminlyönneistä johtuvista vahingonkorvauksilta voi välttyä, lainojen takaajat voivat välttyä omaisuuden menetykseltä ja velkojen kasvu liian suureksi edesauttaa sitä, että liiketoimintakiellon riski vähenee. (Konkurssimenettely 2021.)

## 5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tutkimus on kokonaisuus, johon sisältyy useita vaiheita. Tutkimusprosessin kaavamainen malli on: lähtökohtainen tutkimuskysymys, kysymyksen täsmennys ja aiheeseen perehtyminen, aineiston kerääminen ja sen analysointi sekä johtopäätökset ja raportointi. Haastattelu on yksi hyvä tiedonhankinnan muoto. Haastattelu on joustava menetelmä ja se soveltuu monenlaisiin tarkoituksiin sekä sen avulla voidaan saada hyvinkin syvällistä tietoa selville. Kuitenkin tuloksiin sisältyy aina tulkintaa eikä tuloksia voi yleistää. (Hirsjärvi & Hurme 2001, 11–15.) Tutkimuksellista opinnäytetyötä tehdessään opiskelija paneutuu ensin aiheeseen liittyvään kirjallisuuteen. Tutkimustehtävä tarkentuu, kun aineisto karttuu ja taustakirjallisuus tulee tutummaksi. Opinnäytetyössä yhdistyy kirjallisuudesta saatu teoriatieto ja opiskelijan oma tutkimuksellinen näkemys aiheesta. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 105.)

Tavoitteenani on selvittää opinnäytetyöni avulla nuorten mikroyrittäjien näkemys yritystoimintansa elinkaareen ja yritystoiminnan päättymiseen. Käytän tutkimuksellisessa opinnäytetyössäni kvalitatiivista eli laadullista menetelmää. Kvalitatiivisen tutkimusmenetelmän lähtökohdiana on pyrkimys löytää tosiasioita sekä tutkia asioiden yksityiskohtaisia rakenteita, jotka auttavat ymmärtämään tutkittavaa aihetta (Jyväskylän yliopisto 2021). Menetelmällä selvitetään mitä joku ajattelee jostakin asiasta (Eskola & Vastamäki 2015, 27). Vastajan annetaan jäsenellä vastaukset omaehtoisesti eli haastattelussa ei anneta valmiita vastausvaihtoehtoja. Haastattelujen tavoitteena on saada kuulla nuorten mikroyrittäjien kokemukset omin sanoin kerrottuna. Laadullisen tutkimuksen avulla vastaukset saa haastateltavilta vuoropuhelumaisesti, koska haastattelijana voin esittää tarvittaessa tarkentavia lisäkysymyksiä aiheeseen liittyen.

Rajasin tutkimuskysymyksen nuoriin mikroyrittäjiin. Haastattelin neljää alle kolmekymmentävuotiasta mikroyrittäjää. Haastateltavat toimivat eri toimialoilla ja kukin heistä on toiminut eri ajan yrittäjänä. Pyrin saamaan haastatteluilla vastauksen tutkimuskysymykseeni: ”Millaisena nuoret mikroyrittäjät näkevät yrityksensä elinkaaren?”. Kiinnostus aiheeseen nousi opinnäytetyötä suunnitellessa ja halusin kuulla varsinkin nuorilta yrittäjiltä, miten sitoutuneita he ovat ja kuinka pitkälle he ajattelevat yrityksensä toiminnan.

Kokosin kuusi kysymystä nuorille yrittäjille ja suoritin haastattelut osan kanssa puhelimitse ja osan kasvotusten keskustellen. Esitin tarkentavia lisäkysymyksiä, jos vastaukset jäivät mielestäni liian suppeiksi. Kysyin aluksi taustakysymyksiä yrittäjistä eli iän, vuosimäärän yrittäjänä, yritysmuodon ja toimialan, jolla he toimivat. Alun taustakysymyksien jälkeen esitin kysymykset tutkimuskysymyksen selvittämiseksi. Kysymykset liittyivät yritysten elinkaareen eli kysyin heidän yritystoimintansa kehittämissuunnitelmia ja heidän taustojaan yrittäjäksi ryhtymiseen. Lopuksi kysyin heidän ajatuksiaan yritystoiminnan päättämisestä.

## 6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tässä luvussa esittelen haastatteluissa selvinneet vastaukset. Käytän haastateltavien yrittäjien omien nimien tilalla sanoja haastateltava. Yksilöin heidät numeroin 1–4.

Haastateltava 1 on toiminut yrittäjänä 9 vuoden ajan. Kipinä toimia alallaan on alkanut alun perin harrastuksesta ja hän on hankkinut lisäoppia alan koulutuksilla. Hän perusti ensin toimintayrityksen ja pari vuotta sitten hän siirsi toiminnan osakeyhtiön alle. Haastateltava vastasi ensimmäiseen kysymykseen, että yrittäjäksi ryhtymiseen hänellä on ollut tukena samalla alalla toimiva läheinen ja se asia on ollut tukemassa päätöstä, miksi on päätytty yrittäjäksi. Toiseen kysymykseen hän vastasi, että ennen yrittäjäksi lähtemistä hän oli ollut palkkatyössä ja alan huono palkka ja työajat olivat syy alkaa itse yrittäjäksi. Yrittäjäksi ryhtymistä vauhdittivat halu tehdä työtä itselleen, vapaammat työajat ja halu tehdä päätöksiä itse. Kolmanteen kysymykseen vastaukseksi hän kertoi, että hän on kehittänyt ja laajentanut toimintaa vuosien saatossa muun muassa palkkaamalla työntekijöitä ja perustamalla toisen toimipisteen. Lopuihin eli yrityksen lopettamiseen liittyviin kysymyksiin hän kertoi haaveena olevan luopua yritystoiminnasta mahdollisesti sukupolvenvaihdoksen myötä. Hän myös sanoi aikovansa kehittää yritystoimintaa siten, että sen voisi joskus myydä menestyneenä yrityksenä toiselle. Jos myyminen ei onnistuisi, hän aikoisi purkaa yrityksen, mutta sen hän ei aio olevan vielä moniin vuosiin ajankohtaista.

Haastateltava 2 omistaa osakeyhtiön kahden muun henkilön kanssa. Hän on toiminut yrittäjänä kaksi vuotta. Ensimmäiseen kysymykseeni hän vastasi, että hänellä oli lähipiirissään samanhenkisiä tuttuja entuudestaan yrittäjinä, joten heidän kanssaan yrittäjäksi alkaminen tuntui luontevalta. Alalla, jolla haastateltava 2 toimii, pystyy tekemään alihankintatyötä ja se oli yksi syy yrittäjäksi aikomiselle, koska haastateltavalla on kotonaan kalustoa toteuttaa alihankintaa. Toiseksi syyksi yrittäjäksi alkamiselle hän kertoi alansa huonon palkkatason, joten yrittäjänä elannon ansaitseminen nimenomaan alihankintatyöllä oli päätavoite. Myös palkkatyöhön kyllästyminen ja halu tehdä työtä itselle kannusti yrittäjyyteen. Yritystä perustettaessa haastateltava 2 kertoi olleensa jännittynyt, mutta kuitenkin luottavainen. Yhteispäätöksellä yrityskollegoidensa kanssa he alkoivat tekemään perustamisilmoitusta. Asiaa oli kysytelty ja suunniteltu jo jonkin aikaa. Kolmanteen kysymykseen hän vastasi, että toimintaa on kehitetty

ostamalla lisää alihankintatyöhön liittyvää kalustoa sekä he ovat palkanneet työntekijän. Tarkoituksena on saada lisää alihankintatöitä ja laajentua tarjoamaan asiantuntijatyötä. Yrityksen päättämiskysymyksiin hän vastasi, että haaveena joskus tulevaisuudessa on myydä yritys tai purkaa, jos ostajia ei olisi tarjolla.

Haastateltava 3 on perustanut toiminimiyrityksensä vuonna 2022 eli hän on toiminut yrittäjänä alle vuoden. Oppisopimuskoulutuksen jälkeen hän työskenteli hetken aikaa työnantajallaan, mutta halu työllistää itsensä sai perustamaan oman yrityksen. Myös tuleva sukupolvenvaihdos kotitilallansa joudutti päätöstä perustaa oma yritys, joka helpottaisi työn ja maanviljelyn yhdistämistä. Lisäksi lähipiirissä toimivat yrittäjät olivat antaneet positiivista vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiselle. Tuoreella yrittäjällä oli yritystä perustettaessa jännittynyt, mutta toiveikas olo. Hän sanoi ajatelleensa, että ”nyt tai ei koskaan” ja vaikka asiaa oli kypsytelty mielessä kauan, niin siihen konkreettisesti ryhtyminen jännitti siinä hetkessä. Yritystoimintansa alussa hän on hankkinut kalustoa työnsä tekemiseen sekä verkostoitunut ja markkinoinut itseään. Panostamalla markkinointiin hän haluaa varmistaa, että asiakkaat tavoittavat hänet ja verkostoitumisella hän on päässyt tekemään yhteistyötä kollegoidensa kanssa. Tulevaisuudessa hän aikoo mahdollisuuksien mukaan uudistaa kalustoa ja hankkia työntekijän. Yrityksensä päättymisestä hän ajattelee, että joskus tulevaisuudessa hän haluaisi mahdollisesti luopua yritystoimintansa yrityskauppojen myötä. Myös yrityksen purkaminen eläkeiän kynnyksellä on yksi hyvä vaihtoehto.

Haastateltava 4 toimii kahdessa yrityksessä yrittäjänä. Hän perusti ensimmäisen toiminimiyrityksensä vuonna 2018 eli hän on toiminut yrittäjänä neljä vuotta. Toisessa yrityksessään eli osakeyhtiön osakkaana hän on toiminut kaksi vuotta. Hän halusi neljä vuotta sitten yrittäjäksi samalle alalle, jolla hän toimi työntekijänä. Alan huono palkkataso ja epäsopivat työajat kannustivat yrittäjyyteen. Itsensä työllistäminen ja sen myötä paremman ansion saaminen sekä yrittäjän vapaus valita työaikansa houkuttivat perustamaan yrityksen. Myös lähipiirissä oli saman alan yrittäjiä, jotka olivat sekä pelotelleet että innostaneet lähtemään alalle yrittäjäksi. Haastateltava 4 kertoi, että oli päättänyt perustaa yrityksen, vaikka koneet ja kalusto työn tekemiseen olivat todella kalliita, mutta tietyn lähipiirin tuki ja taas toisaalta toisille näyttämisen halu kannustivat entisestään perustamaan oman yrityksen. Haastateltava 4 vastasi kolmannen kysymykseen, että hän on kehittänyt yritystoimintaansa kovalla työllä ja isolla velalla. Yrityksen alkuinvestoinnit olivat kalliita ja kalustoa piti uusia usein, mutta toiminta kehittyi sa-

malla. Hän palkkasi työntekijöitä ja lisäsi kalustoa. Haastateltava 4 kertoi lopettamiskysymyksiin, että toiminimiyrityksellä ei ole tällä hetkellä toimintaa, koska hän myi koneet ja kaluston uudelle perustamalleen osakeyhtiölle. Hän oli suunnitellut kokonaan toiminimiyrityksen lopettamista, mutta hän jätti sen vielä toimintaan varalta, jos uusia yritysideoita vielä syntyy. Tulevaisuudessa osakeyhtiön kohdalla myyminen tai kokonaan lopettaminen voi olla mahdollista, mutta sitä ennen haastateltava 4 aikoo vielä kasvattaa yritystään.

## 7 HAASTATTELUTULOSTEN YHTEENVETO

Haastateltavia yrittäjiä yhdisti mikroyrittäisyys. Kaksi haastateltavista toimi kolmen henkilön osakeyhtiön osakkaina ja kaksi muuta yksinyrittäjinä. Kaikki haastateltavat olivat nuoria eli alle kolmekymmenvuotiaita. Mukana haastateltavissa oli vain toiminimi- ja osakeyhtiöyrittäjiä. Jokainen yrittäjä toimi eri toimialoilla ja he ovat toimineet yrittäjinä erimittaisia aikoja.

Haastateltavia yrittäjiä yhdistävät syyt yrittäjäksi ryhtymiselle. Kaikki haastateltavat kertoivat, että halu työllistää itsensä oli painavin syy alkaa yrittäjäksi. Haastateltavat 1, 2 ja 4 kertoivat, että heidän alojensa keho palkkataso ja työajat olivat myös yksi syy lähteä työllistämään itsensä. Haastateltavilla on lähipiirissään yrittäjiä, joten heidän kannustuksiensa myötä yrittäjäksi ryhtyminen on ollut luontevaa. Haastatteluita tehdessä esiin nousi haastateltavien 1 ja 4 kohdalla halu näyttää muille pystyvänsä yrittäjyyteen. Näyttämisen halu viestii rohkeudesta ja vahvasta tahdosta sekä tarkasta visiosta. Nämä ominaisuudet ovat vahvoja ominaisuuksia yrittäjille.

Haastateltava 4 kertoi, että hänellä on jo kokemusta yritystoiminnan lopettamistoimista. Hänen toiminimiyrityksellään ei ole tällä hetkellä toimintaa, vaan kalusto on myyty hänen toiselle omistamalleen yritykselleen. Toiminimiyritys on vielä olemassa, mutta toiminta on keskeytetty eli niin sanotusti pöytälaatikossa. Syy siirtää toiminta osakeyhtiön alle on ollut halu kasvattaa yritystoimintaa. Osakeyhtiön alla toimiminen on pitkällä tähtäimellä parempi vaihtoehto. Hän kertoi toiminimiyrityksen lopettamisen olleen helppoa, koska ostaja kalustolle oli jo tiedossa. Lisäksi päätösten tekeminen toiminimellä on ollut helppoa, koska ne on voinut tehdä itsenäisesti. Muilla haastateltavilla ei ole ollut kokemusta eikä vielä aikomusta päättää yritystoimintaansa.

Haastateltavien vastaukset yrityksensä lopettamissuunnitelmiin olivat samanlaisia toimialasta tai yritysmuodosta riippumatta. Kaikki haastateltavat vastasivat, että he haluaisivat luopua tulevaisuudessa yrityksistään yrityskauppojen myötä eli myymällä yrityksensä. Kaikki haastateltavat vastasivat toiseksi vaihtoehdoksi lopettamiselle yrityksen purkamisen eli vapaaehtoisen lopettamisen. Jokainen näistä yrittäjistä uskoo toimintaansa niin, että ei ajattele konkurssin olevan mahdollista oman yritystoimintansa kohdalla. Se viestii yrittäjien sitoutuneisuudesta ja

uskosta omaan tekemiseen. Yksi haastateltavista vastasi sukupolvenvaihdoksen olevan myös yksi vaihtoehto, jos elämäntilanteet sen niin mahdollistavat.

## 8 YHTEENVETO JA POHDINTA

Tavoitteenani opinnäytetyössäni oli käsitellä yrittäjyyttä ja yrittäjänä toimimista. Tutkimuksessani pyrin saamaan selville nuorten yrittäjien näkemyksiä yritystensä elinkaaresta. Tavoitteenani oli saada eri näkemyksiä yrittäjiltä, miten he näkevät yrityksensä päättyvän joskus tulevaisuudessa. Haastatteluiden avulla sain selville neljän nuoren yrittäjän näkemykset yritystensä elinkaareen.

Yrittäjien haastattelut menivät hyvin ja heidän löytämisensä haastateltaviksi oli helppoa ja nopeaa. Osa yrittäjistä osasi vastata kattavasti ja epäröimättä esittämiini kysymyksiini. Osa taas pohti vastauksiaan jonkin aikaa. Yrittäjien haastatteleminen oli itselleni mielekästä, koska yrittäjien kokemusten ja näkemysten kuuleminen on mielenkiintoista. Haastattelun aihe on melko negatiivinen ja synkkä, mutta muotoilin ja esitin kysymykset haastattelutilanteessa siten, että yrittäjien oli mielekästä vastata niihin. Lähtökohtaisesti yrittäjät ajattelevat toimintansa pitkälle ajalle, joten painotin mietiskelemään nimenomaan kaukana tulevaisuudessa olevia päätöksiä.

Koin, että rajaamalla yrittäjistä joukon yksin- ja mikroyrittäjiä saisin todenmukaisimman kuvan yritysten lopettamissuunnitelmista, koska päätöksiä ei tarvitse tehdä ison joukon eli useiden yhtiökumppaneiden kanssa. Isojen osakeyhtiöyrittäjien mielipiteisiin ja suunnitelmiin voi vaikuttaa iso joukko velkojia ja esimerkiksi toimitusjohtaja, joten lopettamispäätökset eivät ole usein ajankohtaisia itse yrittäjille, joten yksinyrittäjien suunnitelmat usein toteutuvat helpommin ja suoraviivaisemmin. Yksinyrittäjien näkemysten saaminen on mielenkiintoista, koska sillä tiedolla saa myös selville yrittäjien sitoutuneisuuden ja omistautumisen yritystään kohtaan.

Haastateltavat yrittäjät vastasivat yrityksen päättymiskysymykseen, että todennäköisesti joskus tulevaisuudessa heidän yritystoimintansa päättyy myymiseen tai vapaaehtoiseen purkamiseen. Vapaaehtoisen lopettamisen edellytyksenä on, että varallisuutta on enemmän kuin velkaa. Jokainen haastateltavista yrittäjistä uskoo omaan toimintaansa niin vahvasti, etteivät he arvele konkurssin olevan mahdollista oman yritystoimintansa kohdalla. Nuorissa yrittäjissä korostui haastatteluiden myötä halu työllistää itsensä. Ajattelen, että nuoret haluavat työllistää itsensä siksi, että he haluavat päästä päättämään itsenäisesti omista työskentelytavoista

ja -ajoista. Heillä on myös ollut tavoite päästä hankkimaan enemmän tuloja, ja yrittäjänä menestyvällä yritystoiminnalla se usein onkin mahdollista.

Haastatteluiden tulokset osoittavat sen, että nuoret mikroyrittäjät suunnittelevat yritystoimintansa päättyvän tulevaisuudessa yrityskaappoihin tai vapaaehtoiseen lopettamiseen. Nuoret yrittäjät eivät pidä konkurssia mahdollisena, vaan he luottavat omaan toimintaansa siten, että he purkavat yrityksensä vasta eläkeiän tai muutosten kynnyksellä.

Täysin selvää johtopäätöstä ei voi vetää sille, että kaikki yritykset menestyvät vain, koska itse yrittäjät uskovat tekemiseensä, mutta tutkimuskysymykseeni sain vahvistuksen haastatteluiden avulla. Tutkimuskysymykseeni: ”millaisena nuoret mikroyrittäjät näkevät yrityksensä elinkaaren?” sain vastauksen, että näiden yrittäjien kohdalla haastateltavat näkevät yritystensä pitkäaikaisena toimintana ja päättyvän yrityskaappoihin vasta eläkeiän kynnyksellä. Myös vapaaehtoinen yrityksen purkaminen on todennäköistä, jos yrityskaupat eivät onnistu. He ovat suunnitelleet myös yrityksensä purkamisen tapahtuvan vasta eläkeiän alkamisajoilla.

Jotta yritysten päättymissuunnitelmista saisi todenmukaisimman kuvan, jatkotutkimuksen voisi toteuttaa suuntaamalla kysymykset laajemmalle joukolle. Tutkimuksen toteuttaminen kvantitatiivisena tutkimuksena eli kyselynä tuottaisi laajempaa tulosta aiheesta. Kvantitatiivisen tutkimuksen avulla saisi selville tilastollista tietoa laajemmalta joukolta, joten kyselyn myötä tutkittavasta aiheesta selviäisi henkilökohtaisempia kokemuksia ja näkemyksiä. Tietoa käsiteltäisiin lukumäärinä ja prosentteina, joten johtopäätöksien vetäminen perustuisi tilastolliseen tietoon. Lisäksi olisi mielenkiintoista selvittää, miten eri yhtiömuotojen ja keskisuurien ja suurien yritysten päättymissuunnitelmat suunnitellaan ja toteutetaan.

## LÄHTEET

- Accountor.fi, 2022. *Yrityksen lopettaminen – Osakeyhtiön purkaminen*. Saatavissa: <https://www.accountor.com/fi/finland/artikla/yrityksen-lopettaminen>. Viitattu 26.10.2022.
- Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2018. *Yritystoiminnan taitajaksi*. 9., uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön purkaminen*. Suomi.fi. Saatavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/yritystoiminnan-lopettaminen/opas/yritystoiminnan-lopettaminen/avoimen-yhtion-ja-kommandiittiyhtion-purkaminen>. Viitattu 1.11.2022.
- Esa, M. 2021. *Yrityksen lopettaminen – muista nämä*. OP Media. Saatavilla: <https://www.op-media.fi/yritykselle/yrityksen-lopettaminen--muista-nama/>. Viitattu 26.10.2022.
- Eskola, J. & Vastamäki, J. 2015. Teemahaastattelu: Opit ja opetukset. Teoksessa J. Aaltola & R. Valli (toim.) *Ikkunoita tutkimusmetodeihin 1. 4. uud. ja täyd. p.* Jyväskylä: PS-kustannus. 27–44.
- Hesso, J. 2015. *Hyvä liiketoimintasuunnitelma*. 2., uudistettu painos. Helsinki: Kauppakamari.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. *Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. *Tutki ja kirjoita*. 13., uudistettu painos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Holopainen, T. 2020. *Yrityksen perustamisopas*. 30., uudistettu painos. Helsinki: Asiatieto Oy.
- Huuskonen, V. 1992. *Yrittäjäksi ryhtyminen. Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu*. Turun kauppakorkean julkaisuja. Saatavissa: [https://www.utupub.fi/bitstream/handle/10024/98508/Ae2\\_1992.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://www.utupub.fi/bitstream/handle/10024/98508/Ae2_1992.pdf?sequence=2&isAllowed=y). Viitattu 8.9.2022.
- Härkönen, O. & Sekki, A. 2020. *Kevytyrittäjyys. Opas sivutoimiseen yrittäjyyteen*. Helsinki: Kauppakamari Oy.
- Jyväskylän yliopisto. 2021. *Laadullinen tutkimus*. Saatavilla: <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>. Viitattu: 2.11.2022.
- Kallio, J., Ripatti, E. & Tanni, K. 2008. *Oma Yritykseni*. Helsinki: TAT-palvelu.

*Kevytyrittäjyys*. Yrityksen perustaminen. Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/kevytyrittajyyys/#kevytyrittajyyys>. Viitattu 14.9.2022.

Kiiski, H. 2019. *Mitkä osatekijät edesauttavat yrittäjämennestyksen saavuttamista?*. Lappeenranta: Lappeenrannan teknillinen yliopisto, Tuotantotalouden tiedekunta. Yrittäjyyden koulutusohjelma. Diplomityö. Saatavilla: <https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2019062021456>. Viitattu 20.9.2022.

*Konkurssimenettely*. Suomi.fi. Saatavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/yritystoiminnan-lopettaminen/opas/konkurssi/konkurssimenettely>. Viitattu 1.11.2022.

Lakari, T. 2021. *Yritystoiminnan lopettaminen ja sukupolvenvaihdos*. 7., uudistettu painos. Helsinki: Verotieto Oy.

Melin, H. 2020. Keitä ovat yksinyrittäjät?. Alusta. 12.3.2022. Saatavissa: <https://www.tuni.fi/alustalehti/2020/03/12/keita-ovat-yksinyrittajat/>. Viitattu 13.9.2022.

Miner, J.B., 1997. *The Expanded Horizon for Achieving Entrepreneurial Success*.

Osaava yrittäjä 2021. *Yrittäjyys*. Saatavissa: <https://www.osaavayrittaja.fi/yritystoiminnan-lopettaminen/opas/yrittajyyys>. Viitattu 9.9.2022.

Patentti- ja rekisterihallitus 2021. *Avoimen ja kommandiittiyhtiön purkaminen eli lopettaminen*. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/avoinyhtiojaky/lopettamisilmoitus.html>. Viitattu 26.10.2022.

Patentti- ja rekisterihallitus 2022. *Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä*. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>. Viitattu 7.9.2022.

*Perheyrittäjän sukupolvenvaihdos*. Suomi.fi. Saatavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/omistajanvaihdokset-ja-yrityskaupat/opas/yrityksen-tai-osakkuuden-ostaminen/yrityksen-ostaminen>. Viitattu: 1.10.2022.

Pärnänen, A. & Sutela, H. 2014. *Itsensätyöllistäjät Suomessa 2013*. Helsinki: Tilastokeskus.

Sekki, A. & Niemi, M. 2016. *Menesty yrittäjänä*. Helsinki: Talentum Pro.

*Siirry kevyempään yrittäjyyteen*. OP Kevytyrittäjä. Saatavissa: [https://op-kevytyrittaja.fi/?utm\\_source=yrityksen-perustaminen.net&utm\\_medium=referral&utm\\_content=tekstiliinkki](https://op-kevytyrittaja.fi/?utm_source=yrityksen-perustaminen.net&utm_medium=referral&utm_content=tekstiliinkki). Viitattu 14.9.2022.

Tilastokeskus 2021. *Yritykset toimialoittain*. Saatavissa: [https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk\\_yritykset.html](https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html). Viitattu 7.9.2022.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2013. *Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta*. 6., uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2010. *Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta*. 1.-4. painos. Helsinki: Edita.

*Yrityksen sukupolvenvaihdos*. OP. Saatavissa: <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrityskauppa/yrityksen-sukupolvenvaihdos>. Viitattu 14.9.2022.

*Yrityskauppa ja omistajanvaihdos*. OP. Saatavissa: <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrityskauppa>. Viitattu 13.9.2022.

*Yrityksen ostaminen*. Suomi.fi. Saatavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/omistajanvaihdokset-ja-yrityskaupat/opas/yrityksen-tai-osakkuuden-ostaminen/yrityksen-ostaminen>. Viitattu 1.10.2022.

*Yrittäjän persoonallisuuspiirteet*. Suomi.fi. Saatavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/olisiko-minusta-yrittajaksi/yrittajan-persoonallisuuspiirteet>. Viitattu 20.9.2022.

*Yrityksen ostaminen*. Suomen Yrittäjät. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yrityksen-ostaminen-eli-omistajanvaihdos/> . Viitattu 9.9.2022.

## Haastattelukysymykset

Taustakysymykset: Ikä, sukupuoli, yrittäjyys vuosina, yritysmuoto, toimiala.

1. Miten päädyit yrittäjäksi? Kerro polkusi yrittäjänä tähän päivään asti.
2. Mikä oli pääsyy sille, että aloit yrittäjäksi?
3. Miten olet kehittänyt yritystoimintasi ja miten tulet kehittämään sitä?
4. Mikä on todennäköisin vaihtoehto yritystoimintasi päättymiselle?
5. Milloin arvelet yritystoimintasi päättyvän?