



Satakunnan ammattikorkeakoulu
Satakunta University of Applied Sciences

TARJA KUUSINEN

Aloittavan yrittäjän neuvonta- palvelu

YRITTÄJÄN TUTKINTO-OHJELMA
2021

Tekijä Kuusinen Tarja	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä Toukokuu 2024
	Sivumäärä 41	Julkaisun kieli suomi
Julkaisun nimi Aloittavan yrittäjän neuvontapalvelu		
Tutkinto-ohjelma Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto, yrittäjän tutkinto-ohjelma		
<p>Opinnäytetyö tarkastelee Satakunnan Yrittäjät ry:n keväällä 2021 aloittamaa Aloittavan yrittäjän neuvontapalvelua. Satakunnan Yrittäjät ry on toimeksiantajana työssä. Tarkoituksena oli tutustua palvelun aloittamiseen ja haastatella palveluun eri lähtökohdista liittyviä henkilöitä ja tehdä tutkimusta heidän tarpeistaan ja toiveistaan palvelun suhteen sekä siitä, mitä tällaisen palvelun ja neuvonnan tulisi aloittavalle yrittäjälle tarjota. Lisäksi opinnäytetyöhön kootaan havaintoja ja tietoa aiheeseen liittyvistä kirjallisista ja sähköisistä lähteistä.</p> <p>Työssä on käytetty tutkimusmenetelmänä teemahaastattelua. Haastatteluilla saadaan nopeasti kerättyä tietoa tutkimuksen kohteesta ja se on hyvin käyttökelpoinen menetelmä kehittämistehtäviin. Haastatteluilla saadaan myös mahdollisia uusia näkökulmia aineistoon. Haastateltavat valikoituivat erilaisten lähtökohtiensa kautta tähän tutkimukseen.</p> <p>Haastatteluista kävi ilmi, kuinka tärkeä osa yhteiskuntaa yritykset ovat, niin jo toimivat kuin uudetkin. Ne ovat osa jokaisen kuntalaisen arkea, työllistäjänä, palvelun tarjoajana ja mahdollistajina. Vetovoimainen kunta tarvitsee yrityksiä, elinkeinoelämä tarvitsee yrittäjiä, kaikki tarvitsemme työpaikkoja, ammattiin opiskelevat harjoittelupaikkoja. Haastatteluissa ilmeni suuri tarve saada aloittavan yrittäjän palvelua, sillä yrittäjyys kiinnostaa yhä enemmän tapana tehdä työtä. Varsinkin henkilökohtainen palvelu ja asiantunteva neuvonta koettiin erittäin tärkeäksi.</p>		
Asiasanat yrittäjä, yrittäjyys, yritystoiminta, neuvontapalvelu, kunta		

Author(s) Kuusinen Tarja	Type of Publication Bachelor's thesis thesis AMK	Date May 2024
	Number of pages 41	Language of publication: finnish
Title of publication Advisory Service for Startup Entrepreneurs		
Degree program Business Administration, Entrepreneur's Degree Programme		
Abstract This thesis examines counselling services for a starting entrepreneur by Satakunnan Yrittäjät ry launched in the spring of 2021. Satakunnan Yrittäjät ry is the client in this work. The aim is to familiarize start of service and interview individuals from various backgrounds related to the service, while conducting research considering their needs and wishes regarding the service, as well as what such a service and counselling should offer to a starting entrepreneur. Additionally, this thesis compiles observations and information about the topic from written and electrical sources. The research method used in this thesis is thematic interviewing. With interviews, information can be quickly gathered about information of research topic, and it is also very useful method for development tasks. Interviews also bring possible new perspectives to the material. The interviewees were selected for this thesis based on their different backgrounds. The results of the interviews indicated how important part of society both the existing and new companies are. They are part of the everyday life of every citizen, as employers, service providers, and enablers. An attractive municipality needs businesses, the business sector needs entrepreneurs, and we all need jobs, and those studying for a profession need internships. Interviews revealed a great need of services for starting entrepreneurs, as entrepreneurship remains even more interesting way to work. Especially personal service and expert counselling were considered extremely important.		
<u>Key words</u> entrepreneur, business, advisory service, municipality		

ALKUSANAT

Haluan kiittää Satakunnan Yrittäjät ry:tä mahdollisuudesta tehdä opinnäytetyöni Aloittavan yrittäjän neuvontapalvelusta. Palvelu aloitettiin keväällä 2021 ja sen toiminta on ollut alusta asti Satakunnan kuntien rahoittamaa, joten myös palveluun osallistuvat kunnat hyötyvät tästä opinnäytetyöstä.

Pääsin Satakunnan Yrittäjien toimistolle tekemään harjoittelujakson opintojeni puitteissa ja suuri kiitos myös tästä päänavauksesta, sillä olin historian ensimmäinen harjoittelija, mutta en ollut viimeinen. Kiitos myös opinnäytetyöhön haastattelemilleni henkilöille. Ilman yhteistyötä, en olisi saanut tarpeeksi vankkaa tietopohjaa tutkimukselleni.

SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	6
1.1 Yrittäjän määritelmä.....	7
1.2 Toimintaympäristö.....	8
2 TOIMEKSIANTAJA: SATAKUNNAN YRITTÄJÄT RY	8
3 OPINNÄYTETYÖN MENETELMÄT JA LÄHTÖKOHDAT	9
3.1 Menetelmät.....	9
3.2 Lähtökohta palvelun tarjoamiseen	10
3.3 Palveluntarjoajia.....	11
4 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMISEEN LIITTYVÄT TOIMENPITEET	12
4.1 Liikeidea.....	13
4.2 Liiketoimintasuunnitelma.....	13
4.3 Yrityksen perustaminen.....	14
4.3.1. Yhtiömuoto	15
4.3.2 Kannattavuus- ja rahoituslaskelmat.....	16
4.3.3 Starttiraha.....	17
4.3.4 Sopimukset, vakuutukset ja luvat.....	17
4.3.5 Rahaliikenne ja kirjanpito	18
4.3.6 Työttömyysturva.....	18
5 ALOITTAVIEN YRITTÄJIEN NEUVONTAPALVELUN KUVAUS.....	19
5.1 Neuvontapalvelu	19
5.2. Asiakaspolku	21
6 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET	23
6.1 Tutkimuskysymykset.....	23
6.2 Haastattelujen toteutus	24
6.2.1 Markku Kivinen, Satakunnan Yrittäjät ry toimitusjohtaja.....	25
6.2.2 Kimmo Puolitaival, kunnanjohtaja Merikarvia	27
6.2.3 Anne Heikintalo, yritysneuvoja Satakunnan Yrittäjät ry	29
6.2.4 Kristiina Laitinen, palveluun osallistunut palvelualan yrittäjä.....	34
6.2.5 Juha Vasama, WinNovan entinen rehtori, nykyisin vs. kunnanjohtaja Merikarvia	35
6.3 Havainnot.....	37
7 JOHTOPÄÄTÖKSET	39
LÄHTEET	

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni tarkastelee Satakunnan Yrittäjät ry:n keväällä 2021 aloittamaa ”Aloittavan yrittäjän neuvontapalvelua”. Satakunnan Yrittäjät ry on toimeksiantajana opinnäytetyössä. Tarkoituksena on tutustua palvelun aloittamiseen ja haastatella palveluun eri lähtökohdista liittyviä henkilöitä ja tehdä raporttia heidän tarpeistaan ja toiveistaan palvelun suhteen sekä siitä, mitä tällaisen palvelun ja neuvonnan tulisi aloittavalle yrittäjälle tarjota. Lisäksi opinnäytetyöhön kootaan havaintoja ja tietoa aiheeseen liittyvistä kirjallisista ja sähköisistä lähteistä.

Opinnäytetyöni on tapaustutkimus, jonka tarkoitus on selvittää olemassa olevan palvelun toimivuutta ja kehittämistarpeita. Opinnäytetyö tarkastelee yritystoiminnan aloittamisen ongelmakohtia ja riskejä kuten myös yrittäjyyden tuomaa vapautta ja mahdollisuuksia sekä sitä, miten yrittäjyys nähdään osana yhteisöä: työllistäjänä ja veronmaksajana. Tarkoituksena on tutustua neuvontapalvelun kokonaisuuteen, kartoittaa olemassa olevaa palvelupolkua eri asiakasryhmien tarpeita ja haastattelujen avulla edelleen kehittää palvelua asiakkaiden tarpeiden mukaiseksi.

Tietoa kerätään myös yhteistyökumppaneiden lähteistä, esimerkiksi nettisivuilta, erilaisista julkaisuista ja kirjallisuudesta. Näin saadaan koottua empiiristä tietoa Satakunnan Yrittäjien toiminnasta tämän uuden palvelun suhteen. Lisäksi koottua tietoa vertaamalla sitä jo aiemmin tuotettuihin vastaaviin palveluihin, joita ovat tuottaneet esimerkiksi TE-keskus, Yritys-Suomi, pankit ym. Kerätty tieto analysoidaan, jotta saadaan käsitys palvelun lähtökohdista. Tavoitteena on tuottaa tutkittua tietoa palvelun osalta ja sen pohjalta esittää mahdollisia muutos- ja kehittämissuhteita palvelun tuottajalle palvelun toiminnasta.

1.1 Yrittäjän määritelmä

Yrittäjän määritelmiä on monia. Ei ole olemassa yksiselitteistä yrittäjän määritelmää. Määritelmä riippuu siitä mikä taho asiaa tarkastelee: toisinaan henkilöä pidetään yrittäjänä ja jonkun toisen tulkinnan mukaan taas ei. Työoikeuden kannalta ratkaisee, onko työnjohto ja valvonta tekijällä itsellä, jos on, tulkitaan henkilö yrittäjäksi. Yrittäjien eläkelain tulkintana vakuuttavasta yrittäjästä on elinkeinonharjoittaja, avoimen yhtiön osakas, kommandiittiyhtiön vastuunalainen osakas tai osakeyhtiön osakas, joka yksin omistaa vähintään 30 % yhtiön osakkeista. Vaikka henkilö ei työskentele ko. yrityksessä, hänet luokitellaan yrittäjäksi, jos hänellä yhdessä perheenjäsentensä kanssa on määräysvalta yrityksessä. (Osaava Yrittäjä, www-sivusto 2024).

Verottajalla on yrittäjän ja palkansaajan määritelmä tulkinnanvarainen. Yrittämisen muuttuminen nyky-yhteiskunnassa on myös tarkoittanut verottajalle uutta pohdintaa, kenet laskeetaan yrittäjäksi, kenet palkansaajaksi. Ennen oli selkeästi kyseessä yrittäjä, jos toimintaan sisältyi yrittäjäriski. Nykyisin voidaan pitää yrittäjänä henkilöä, joka tarjoaa palveluita omaan ammattitaitoonsa pohjaten. Tällaisen henkilön toimintaa yrittäjänä osoittaa ennakkoperintärekisteriin ilmoittautuminen. Verottaja tekee ratkaisunsa, kuka on palkansaaja ja kuka yrittäjätulon saaja kokonaisarviointina. Toisinaan rajanveto onkin vaikeaa puoleen tai toiseen. (Vero www-sivut 2024).

Määritelläänkö yrittäjä henkilönä työnsä perusteella, miten tahansa, liittyy yrittäjyyteen aina visio, riski ja vapaus. Oma määrätietoisuus on varmimmin yhdistävä tekijä, jos tutkitaan yrittäjiksi päätyviä henkilöitä. Yrittäjähenkisyys ei kuitenkaan tarkoita välttämättä yrittäjänä toimimista. Muuttuva työympäristö edellyttää myös työntekijöiltä yrittäjähenkistä asennetta, kykyä ottaa riskejä ja oppia uutta. Näin palkkatyössä voi toteuttaa omia visioitaan tiettyyn rajaan asti ja myös vastuu on otettava töistään palkansaajana. Vapaus on kiistattomasti yksi tekijä, jota yrittäjät arvostavat, töitä voi järjestellä ja suunnitella etukäteen paremmin kuin työntekijäpuolella. (Osaava Yrittäjä, www-sivusto 2024).

Kaupparekisterin mukaan uusia yrityksiä perusteettiin v.2023 yli 37 000 ja kun vähennetään määrästä asunto-osakeyhtiöt, säätiöt, kiinteistöyhtiöt niin lukumääräksi jää silti yli 36 000 uutta perustettua yritystä (Kauppa- ja rekisterihallitus, www-sivut). Tämän takia on

perusteltavaa tuottaa palveluita nimenomaan aloittaville yrittäjille, jotta heidän alkutaipaleensa yrittäjänä sujuisi ongelmitta.

1.2 Toimintaympäristö

Yrittäjä on aina osa kunnan elinkeinotoimintaa, olipa yrityksen toiminta pienimuotoista tai useampia henkilöitä työllistävä yritys. Kunnilla on tarjota toimitiloja ja infraa yrittäjän tarpeisiin, ja kunnat jopa kilpailevat yrityksistä hyvillä palveluillaan esimerkiksi valokuituyhteydet, etätyöpisteet ja väyläyhteydet. Kuntien talous tarvitsee elinvoimaista elinkeinoelämää ja jokainen uusi yritys on tervetullut. Kunta on asuinpaikkana sitä houkuttelevampi, mitä enemmän siellä on palveluita ja työmahdollisuuksia tarjolla. Tämän takia kunnat ovat hyvin kiinnostuneita jokaisesta uudesta yrittäjästä/ yrityksestä jo niiden verotulojen sekä työllisyys mahdollisuuksien takia. Suotuisat olosuhteet kunnissa luovat perustan hyvälle palvelulle, kunnan elinvoimaisuudelle sekä yritysten kilpailukyvyille, puhumattakaan työllisyydestä. (Kuntaliitto. www-sivut 2024).

2 TOIMEKSIANTAJA: SATAKUNNAN YRITTÄJÄT RY

Yrittäjien keskusjärjestö Suomen Yrittäjät ry on toiminut nyky muodossaan vuodesta 1996 lähtien. Siihen asti toimineet Pienteollisuuden Keskusliitto, perustettu 1898 ja Suomen Yrittäjien Keskusliitto, perustettu 1933, yhdistettiin yhdeksi liitoksi. Yrittäjä järjestön missio on parantaa yrittäjien asemaa ja yrittämisen olosuhteita. Yrittäjäyhdistysten toiminta-ajatus on viedä yrittäjiä ja yrittäjyyttä ja näin koko suomalaista yhteiskuntaa kohti parempaa tulevaisuutta. Suomen yrittäjät koostuu 20 aluejärjestöstä, niistä yksi on Satakunnan Yrittäjät, sekä noin 400 paikallisyhdistyksestä ja 58 toimialajärjestöstä. Suomen Yrittäjät on yli 115 000 jäsenyrityksen keskusjärjestö, johon kuuluu niin yksinyrittäjiä kuin työnantajayrityksiä, kaupan, urakoinnin, palveluiden ja liikenteen aloilta. (suomen yrittäjät www-sivut 2021)

Satakunnan Yrittäjät ry on Suomen Yrittäjien aluejärjestö ja maakunnallinen elinkeinoelämän vaikuttaja ja edunvalvontajärjestö. Satakunnan Yrittäjien tavoite on nostaa maakunta

Suomen yrittäjäaktiiviseksi maakunnaksi. Tällä hetkellä Satakunta on valtakunnallisesti toisella sijalla Etelä-Pohjanmaan jälkeen. Yrittäjien edunvalvontaa tehdään tiiviissä yhteistyössä kuntien, maakuntaliiton, ja muiden elinkeinoelämän järjestöjen sekä organisaatioiden kanssa, koulutusorganisaatioita unohtamatta. Satakunnan Yrittäjillä on edustus niin Satakunnan Ammattikorkeakoulun kuin Korkeakoulusäätiön hallituksessa samoin kuin eri oppilaitosten neuvottelukunnissa. (Satakunnan Yrittäjät www-sivut 2021)

3 OPINNÄYTETYÖN MENETELMÄT JA LÄHTÖKOHDAT

3.1 Menetelmät

Työn keskeisimpiä asioita on uuden palvelun lanseeraus ja sen tuottama arvolupaus asiakkaalle ja muille sidosryhmille. Niinpä tutkin kirjallisuudesta palvelupolkua ja palvelun arvoa asiakkaalle ja miten ne liittyvät opinnäytetyön aiheeseen. Palvelupolkua määrittää parhaiten kuvaus: ”Palvelupolku kuvastaa palvelukokonaisuuden alusta loppuun ja koostuu kosketuspinoista tai rajapinoista, joissa palveluntarjoaja ja asiakas ovat tekemisissä”. (Tuulaniemi J. 2011. s.38). Aloittavalle yrittäjälle on ollut aiemminkin ohjausta muiden toimijoiden puitteissa ja on tärkeä tutustua tähän aineistoon. Esimerkiksi Uusyrityskeskus on pitkään jo tehnyt työtä yrittäjien alkutaipaleen kanssa. (Uusyrityskeskus.fi). Samoin TE-keskus auttaa yrittäjyyteen aikovaa omassa palvelussaan kuten tietoa löytyy myös Oma Yritys Suomi-sivustolta (Oma Yritys Suomi.fi), lisäksi Verohallinnolla on olemassa sivusto yritystoimintaa aloitteleville (vero.fi). Näistä kaikista saa asiantuntijapalvelua, mutta henkilökohtaisen kontaktin saaminen ja kasvokkain keskustelu onkin jo sitten hankalampaa asiakkaan näkökulmasta. Satakunnan Yrittäjien palvelu on ennen kaikkea henkilökohtaista tapaamisiin perustuva neuvontapalvelu aloittaville yrittäjille. Palvelukokemusta on hankaa mitata, koska se on subjektiivinen tapahtuma, joka on asiakkaan oma mielipide. Palvelua voi kuitenkin muotoilla, pilkkomalla sitä osiin ja tutkia, mitkä siinä on kriittisiä pisteitä ja poistamalla näitä häiriötekijöitä. Palvelua täytyy kehittää kaikkien sidosryhmien yhteistyönä, sillä näin palvelupolku sopeutuu parhaiten muuttuviin käyttäjiensä tarpeisiin. Kaikesta palveluun liittyvästä muodostetaan kokonaiskuva ja pyritään luomaan tuloksena asiakkaalle mahdollisimman myönteinen asiakaskokemus. (Tuulaniemi J. 2011)

Tässä opinnäytetyössä on tutkimusmenetelmänä käytetty haastatteluja. Tutkimukseen valittujen asiantuntijoiden, kunnan elinkeinovastaavan ja etenkin palveluun osallistuneen asiakkaan kanssa haastattelut tehdään kahden kesken ja näihin on hyvä valmistautua etukäteen laatimalla teemaluettelo asioista, joista haluaa haastateltavan kanssa keskustella. Haastatteluilla saadaan nopeasti kerättyä tieto tutkimuksen kohteesta ja se onkin hyvin käyttökelpoinen menetelmä kehittämistehtäviin. Haastatteluilla saadaan myös mahdollisia uusia näkökulmia aineistoon. Haastattelumenetelmä on valittava sen mukaisesti, mitä tietoa tarvitaan kehittämistyön ja tutkimuksen tueksi. (Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2018,106). Haastatteluissa voidaan käyttää joko strukturoituja eli tarkkaan säädelyä tai strukturoimatonta eli täysin vapaamuotoista haastattelua. Näiden lisäksi voidaan tehdä myös puolistrukturoituja haastatteluja, jolloin niissä käsitellään tiettyjä teemoja, mutta kysymykset ja niiden esiintymisjärjestys voivat vaihdella haastateltavan mukaan. Tällaista teemahaastattelua olen tässä työssäni käyttänyt. Teemahaastattelu jo joustava keino saada juuri sitä tietoa haastateltavalta, joka tutkimukseen on tarpeellista. Haastatteluun on hyvä pyytää myös lupa nauhoittaa, jolloin niihin voi paremmin päästä litteroimaan ja analysoimaan. (Kananen.2014)

3.2 Lähtökohta palvelun tarjoamiseen

Aloittavan yrittäjän on syytä tutustua tarkkaan, mitä yrittäjäksi aikovan on tiedettävä yritystoiminnan pyörittämisestä, sen rahoituksesta ja lainsäädännöstä. Tähän on paljonkin saatavissa apuja eri lähteistä kirjallisena ja myös runsaasti henkilökohtaista palvelua on saatavana. Hyvä liikeidea on erinomainen syy lähteä koettamaan yrittäjyyttä, mutta myös jo olemassa olevan liiketoiminnan ostaminen on varteenotettava keino yrittäjäksi ryhtymiseen. Yrittäjän polku on vaativa, eikä kukaan varmasti siihen kevein perustein ryhdy, mutta kun hankkii tietoa ja kuuntelee asiantuntijoiden ohjeita, voi olla helpompi analysoida alkutaipaleen vaikeuksia ja niiden voittamista. Koulutusta yrittäjyyteen tarjotaan jo monissa oppilaitoksissa, mikä varmasti madaltaa tulevaisuudessakin yrittäjyyden kynnyksiä. Kiinnostus yrittäjyyteen onkin etenkin nuorison parissa noussut ihan muutaman vuoden kuluessa huimasti ja liiketalous on yksi suosituista koulutuslinjoista. Yrittäjyys nähdään nykyisin vaihtoehtoisena työn toteuttamisen tapana ja koetaan tilaisuutena hankkia uutta tietoa ja osaamista. Erityisesti liiketalouden opiskelijoilla on merkittävä halu yrittäjyyteen. (Paaso L. & Maunu A. 2022 s.55,60)

Aloittavalla yrittäjällä on varmasti monia kysymyksiä, mihin tarvitsee vastauksia ja palvelu, jossa pyritään opastamaan kaikki asiat henkilökohtaisesti ja ”yhden luukun”-palveluna on helppoa tähän. Satakunnan Yrittäjät on palvelukonseptiaan aloittaville yrittäjille pyrkinyt juuri tähän. On helppoa, kun asioita pystyy keskustelemaan vuorovaikutteisesti yhden henkilön kanssa ja saa apua mieltä askarruttaviin kysymyksiin. Liiketoimintasuunnitelmaa, joka on esimerkiksi starttirahan edellytys, ei kannata tehdä yksin, ilman hyvää ohjausta ja asiantuntemusta. Rahoitusta hakiessa on myös oltava hyvät laskelmat toiminnan kannattavuudesta. Jos henkilöllä ei ole varsinaista osaamista tällaiseen suunnitelman laskentaan on erityisen tärkeää pyytää siihen neuvoja, ettei synny vaarallista tilannetta liian ruusuisesta toimeentulosta. Liiketoiminnan rahoitus ja yrittäjän oma toimeentulo ovat kuitenkin niitä kriittisimpiä laskelmia mitkä on tehtävä, vaikka olisi kuinka upea liikeidea, mutta jos sen toteuttaminen ei ole kannattavaa, onko se sittenkään hyvä ja voisiko sitä kehittää kannattavaksi. Lisäksi on paljon muita muistettavia lakeihin perustuvia asioita, joita on selvitettävä aloitettaessa liiketoimintaa.

3.3 Palveluntarjoajia

Yrittäjäksi aikovalla on monia lähteitä saada tietoa sekä yrittäjyydestä, rahoituksesta, yrityksen perustamisesta ja muista lakeihin perustuvista maksuista ja säännöistä. Oppilaitokset järjestävät paljonkin eri tasoisia yrittäjäkursseja, TE-toimistolla on omat kurssinsa. Pankit ja vakuutusyhtiöt tarjoavat alkavalle yrittäjälle neuvontaa. Elinkeinoasiamiehet kunnissa, kapakamarit ja yrittäjäjärjestöt, Finnvera, Business Finland, maaseutu- ja teknologiakeskukset, sekä tilitoimistot; kaikki tarjoavat palveluja yrittäjille.

Haettaessa tietoa yrityksen perustamisesta internetistä löytyy paljon sivustoja asiasta, yksi luotettavammista on varmasti Oma Yritys-Suomi -sivusto. Tämä on osa julkisten yrityspalvelujen kokonaisuutta ja se tarjoaakin varsin kattavasti tietoa yrittäjälle. Palvelun omistaa työ- ja elinkeinoministeriö. (Oma Yritys-Suomi www-sivut 2021)

Suomen Uusyrittäjäkeskus on varsin laajalla sektorilla tehnyt yrittäjyysneuvontaa ja kehittänyt omaa osaamistaan siten, että heidän neuvontapalvelunsa toimii ISO 9001-2015 laatuperiaatteita noudattaen. Uusyrittäjäkeskuksia toimii 33 paikkakunnalla ja toiminta kattaa yhteensä 160 kuntaa. He pyrkivät toiminnassaan aina henkilökohtaiseen, luotettavaan ja asiantuntevaan

palveluun. Palvelu on asiakkaalle maksutonta, sillä palvelun rahoittavat siihen osallistuvat kunnat. Vuosittain Suomessa heidän neuvontapalveluihinsa osallistuu jopa 15 000 asiakasta, joista perustetaan jopa 7500 uutta yritystä, näin syntyy yli 10 000 työpaikkaa. Uusyrityskeskusten verkkosivuilta löytyvä yrityksen perustamisopas on ladattavissa seitsemällä eri kielellä. Satakunnassa Uusyrityskeskus teki yhteistyötä ensin Prizztechin ja TE-keskuksen kanssa, mutta v.2021 solmittiin yhteistyösopimus Satakunnan Yrittäjien kanssa, samalla nimi muutettiin Uusyrityskeskus Enter™ Satakunnaksi. Palvelua saa myös englanniksi ja ruotsiksi, sillä maahanmuuttajataustaisia on vuosittain 5–35 % asiakkaista. Noin 80 % Uusyrityskeskusten palveluja käyttäneistä yrityksistä on edelleen toiminnassa viiden vuoden kuluttua. Kaikista yrityksistä vastaava luku on 50 % (Uusyrityskeskus www-sivut 2022).

Tässä opinnäytetyössä olen keskittynyt niihin aloittaviin yrittäjiin, jotka perustavat uutta yritystä ja rekisteröivät sen ja saavat y-tunnuksen. Kevytyrittäjien osuus on kuitenkin vuosittain kasvanut, joka onkin varmasti hyvä keino kokeilla yrittäjänä toimimista. Kevytyrittäjänä voi toimia ilman toimipaikkaa ja ilman rekisteröitymistä. Kevytyrittäjyys sopii erityisesti henkilöille, jotka myyvät omaa osaamistaan, freelancereille ja palkkatyön ohessa tehtävälle työlle. Tyypillisiä tällaisia kevytyrittäjiä ovat rakennus- ja remontointi, valokuvaus, liikunta- ja hyvinvointialalla sekä monet konsultointipalvelut. Kesätyön voin myös tehdä kevytyrittäjänä, ja harjoitella pienimuotoista yritystoimintaa, kuten vaikka 4-H yrittäjänä. Esimerkiksi vuonna 2023 noin 2300 nuorta, 13–28-vuotiasta, toimi 4-H yrittäjänä. Näiden yritysten liikevaihto oli yli 3,5 miljoonaa euroa. (4-H www-sivut 2024)

4 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMISEEN LIITTYVÄT TOIMENPITEET

Yritystoiminnan aloittaminen alkaa liikeideasta ja sen työstämisestä. Olen tässä opinnäytetyössä avannut yritystoiminnan aloittamisen tärkeimpiä askelmerkkejä. Työssä olen keskittynyt päätoimisen yrittäjän liiketoiminnan aloittamiseen. Yrittäjänä voi toimia myös osa-aikaisena tai kevytyrittäjänä, mutta näissä ei suoriteta yrityksen rekisteröintiä, joten näissä on yrittäjyyden aloitusprosessi hyvin paljon kevyempi, eikä vaadi juuri muuta kuin työntekemistä.

4.1 Liikeidea

Jokainen liikeidea lähtee yrittäjän omasta oivalluksesta. Sen jalostaminen toimivan yrityksen muotoon on haastava prosessi, johon suurin osa kaippaa apua. Yrittäjyyttä voi oppia jo kotona, sitä voi opiskella eri oppilaitoksissa, kursseilla ja kirjallisuudesta. Yrittäjyys on kuitenkin aina sisältä lähtevä palo, tehdä jotain erilaista kuin muut. Yrittäjyyden alkutaival on yrityksen rankin ajanjakso, sen syntyvaihe tai ns. kuolemanlaakso. Tämä jakso kestää keskimäärin kolme vuotta, joka usein määrittääkin onko liikeidea elinkelpoinen ja tuottaako yritys toiminnan pyörittämiseen tarvittavan tuoton. Tämän jälkeen yritys siirtyy eloonjäämisvaiheeseen, jolloin yritys onkin jo toimiva ja tuottava. Liikeideassa selkiytyy kysymykset: mitä-kenelle-miten? Liikeidean voi myös pukea oman yrityksen sloganiksi esimerkiksi ”Laadukkaita vaateita aikuiselle naiselle ammattitaidolla”. Liikeideasta selviää, onko kyseessä palvelun tuottaminen vai tuotteiden myynti vaiko molemmat. Mistä saadaan asiakkaat ja miten erottaudutaan kilpailijoista ja keitä he ovat? Mitkä ovat yrityksen/yrittäjän omat resurssit liiketoiminnan pyörittämiseen?

Aloittavan yrittäjän on hyvä tehdä SWOT-analyysi toiminnan tueksi. Siinä on tarkoituksena tunnistaa yrityksen sisäiset vahvuudet ja heikkoudet, sekä toiminnan ulkopuolelta yritykseen kohdistuvat mahdollisuudet ja uhat.

Alla esimerkki tällaisesta yritys- ja ympäristöanalyysistä:

VAHVUUDET <ul style="list-style-type: none"> - yrittäjän ammattitaito - yrittäjän pitkä kokemus alalta - hyvät suhteet toimittajiin - yrittäjän henkilökohtaiset kontaktit - vakiintuneet asiakassuhteet 	HEIKKOUEDET <ul style="list-style-type: none"> - syrjäinen sijainti - epäkäytännöllinen toimila - vanhahko konekanta - puutteet markkinointiosaamisessa
MAHDOLLISUUDET <ul style="list-style-type: none"> - tuotannon automatisointi - energiatehokkuuden parantaminen - alihankintayhteistyön lisääminen 	UHAT <ul style="list-style-type: none"> - yrittäjän työkyvyn heikkeneminen - kilpailun kiristyminen - heikkenevä taloustilanne - osaavan työvoiman saatavuus

Kaavio 1 Osaava yrittäjä.fi www-sivut

4.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma, joka pitää sisällään kaikki yrityksen perustiedot, rahoituslaskelmat, markkinointisuunnitelmat, markkinoiden/kilpailijoiden kartoituksen, liiketoiminnan tavoitteet,

riskien hallinnan ja muut mahdolliset hakemukset sekä ilmoitukset on hyvä laatia asiantuntijan avustuksella, ettei yritykselle ja varsinkaan yrittäjälle yllätyksiä heti alkutaipaleella. Tällaisten laskelmien hahmottaminen onkin monesti suurin ongelma aloitettaessa yritystoimintaa, tokin niiden ymmärtäminen on myös jatkossa suuri onnistumisen edellytys liiketoiminnassa. Näiden pohdintojen ja laskelmien kanssa ”jumpaaminen” kannattaa tehdä asiantuntijan opastuksella ja paneutua niihin huolella, ettei jo alkutaipaleella tule yllätyksiä matkaan. Toki on myös syytä tarkastella laskelmia realistisesti, sillä voihan silti olla niinkin, että laskelmissa on tulostavoite sellainen, jota ei saavuteta, mutta silti liikeidea on toteuttamiskelpoinen. Tässä onkin asiantuntijan oltava hyvin kriittinen, ettei loistava liikeidea vaatimattomalla tuotodellytyksellä jää toteutumatta. Yrittäjyyteen kun aina kuitenkin kuuluu riskin otto. Aloittavan yrittäjän on hyvä jo aluksi valita itselleen sellainen tilitoimisto, joka antaa henkilökohtaista palvelua paikkakunnalla ja johon voi olla yhteydessä kaikissa taloushallintoon liittyvässä, varsinkin jos oma osaaminen tällä alueella ei ole omaa vahvuutta, näin yrittäjän oma keskittyminen ohjautuu liiketoiminnan pyörittämiseen. Laillistettu tilitoimisto tukee yrittäjän toimintaa ja antaa yrittäjälle tietoa reaaliaikaisesti yrityksen toiminnasta ja tuloksesta. (Uusyrittäjäkeskus, www-sivut 2024)

Liiketoimintasuunnitelma antaa ulkopuolisille käsityksen sen kannattavuudesta ja menestymisodotuksista. Suunnitelma kannattaa laatia selkeästi ja keskeiset yritystoimintaan liittyvät tiedot sisältäen. On hyvä olla johdonmukainen ja realistinen tavoitteiden ja laskelmien suhteen, sillä rahoittajat ovat niistä kiinnostuneet, samoin starttirahahakemukseen on liitettävä liiketoimintasuunnitelma. Hyvin suunniteltu liikeidea ja toimiva liiketoimintasuunnitelma yhdessä selkeiden rahoituslaskelmien kanssa antavat aloittavasta yrittäjästä luotettavan kuvan myös rahoittajien näkökulmasta.

4.3 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustamisen askelmat ovat hyvin selvät, joskin niihin jokaiseen kannattaa paneutua varsin perinpohjaisesti. Tässä onkin hyvä apu, kun on asiantuntijoita, joiden neuvontaan pystyy turvaamaan. Enter Satakunta, Prizztech, TE-toimistot ja kuntien elinkeinoasiamiehet pystyvät antamaan varsin hyviä neuvoja ja jokaisesta saa myös henkilökohtaista ohjausta. Opastusta saa myös netissä useammalta sivustolta, kannattaa kuitenkin olla tarkkana näiden

suhteen, että kaikki laillisuudet ja rekisteröinnit sujuvat oikein, eikä maksa mistään turhasta. Suomi.fi ja Yritystulkki -sivustoilta löytyvät ainakin varsin hyvät ohjeet ja lomakkeet yritysmuotojen vertailuun ja rekisteröintiin.

4.3.1. Yhtiömuoto

Varsinkin yritysmuodon valinta voi aluksi aiheuttaa päänvaivaa. Onko perutettava yritys avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, toiminimiyrittäjä vai osakeyhtiö? On hyvä selvittää näiden eroavuudet ja vastuut sekä verotukselliset asiat. Liiketoiminnan laajuus on myös yhtiömuodon valinnan kriteeri. Vuonna 2022 perustetuista yrityksistä toiminimiyrityksiä oli 58 % ja osakeyhtiöitä 40 %. (PRH, www-sivut 2024)

Toiminimi

Varsin toimiva yritysmuoto, jos liikevaihto on vain muutamia tuhansia vuodessa. Perustamisilmoitus YTJ-asiointipalveluun sekä Verohallinnon rekisteriin. Jos haluaa rekisteröidä toiminimen tai harjoittaa luvanvaraista elinkeinoa tai on kiinteä toimitila, on rekisteröidyttävä myös kaupparekisteriin. Tämä maksoi v.2023 sähköisenä 60 euroa ja paperisena 115 euroa. Toiminimi on helppo myöhemmin vaihtaa osakeyhtiöksi, kun liiketoiminta mahdollisesti kasvaa. Yrittäjä voi tehdä yksityisottoja yrityksestä, ei kuitenkaan maksaa palkkaa, tämä ei saa kuitenkaan pienentää toiminimen tulosta. (suomi.fi. www-sivut 2024)

Osakeyhtiö

Nykyisin hyvin usein päädytään osakeyhtiön perustamiseen, vaikka olisikin kyse vain yhden hengen yrityksestä. Muutos osakeyhtiölakiin v.2019 teki mahdolliseksi perustaa osakeyhtiön ilman alkupääomaa sekä useampia osakkaita, kuitenkin hallitukseen täytyy nimetä yksi varajäsen. Perustamiseen tarvitaan perustamissopimus, jonka kaikki osakkaat allekirjoittavat sekä yhtiöjärjestys. Perustamissopimuksessa on oltava mainittu: päivämäärä, osakkaat ja heidän omistamiensa osakkeiden määrä, osakkeesta maksettava euromäärä niiden maksuaika sekä yhtiön hallituksen jäsenet. Osakeyhtiön tilikausi on myös ilmoitettava rekisteröinnissä. Rekisteröinti tapahtuu YTJ-asioinnissa ja v.2023 oli sähköisesti tehtynä 240 euroa. Osakeyhtiössä voi maksaa itsellesi palkkaa tai nostaa osinkotuloja, yrittäjä voi myös nostaa kilometrikorvauksia ja päivärahaa (suomi.fi).

Muut yhtiömuodot

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö luokitellaan henkilöyhtiöiksi, koska niiden vastuuhenkilöt vastaavat liiketoiminnan mahdollisista tappioista omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. Kommandiittiyhtiössä on äänetön yhtiökumppani, tai useita, jotka vastaavat vain sijoittamalaan pääomalla tappioista. Avoin yhtiö on usein perheyrittäjä, jossa vastuu jakautuu kaikille samalla omistuosuudella. Molemmissa on mahdollista nostaa rahaa yksityisottoina tai maksaa palkkaa, kannattaa tarkistaa kumpi on verotuksellisesti parempi. (suomi.fi)

4.3.2 Kannattavuus- ja rahoituslaskelmat

Kaikki yritystoimintaan liittyvät laskelmat antavat yrittäjälle konkreettista tietoa, miten yritystoiminnan kulut ovat ja millaiset tulot on oltava niiden kattamiseksi. Laskelmat ovat tärkeitä yritystä perustettaessa, mutta myös jatkossa on hyvä niiden avulla tarkastaa yrityksen toiminta edellytyksiä. Vaikka laskelmien hahmottaminen tuntuisi aikaa vievältä ja hankalalta on tärkeä tehdä ne huolella ja niiden tekemiseen saa myös asiantuntija apua. Huonosti tehdyt laskelmat voivat johtaa moniin vaikeuksiin, esimerkiksi pankit eivät myönnä rahoitusta tai starttiraha jää saamatta. Pankkitoiminta Suomessa edellyttää, että luotot myönnetään kasviraodotuksiin nojaten, mikä voi aloittavasta yrittäjistä olla hankalaa osoittaa.

Kannattavuuslaskelmassa saa yrittäjä tietoa minkälaisella kokonaismyynnillä saadaan liikevaihtotavoite riittäväksi kaikkiin menoihin ja toiminta kannattavaksi. Kannattavuuslaskelma täytyy tehdä yritystä perustettaessa, myös kun lisätään tuotteita myyntiin tai muutetaan hinnoittelua. Laskelmia tulee tarkastaa myös yrityksen laajenemisen yhteydessä. Kannattavuuslaskelmaa voi kutsua myös yrittäjän talousarvioksi. Rahoituslaskelma kertoo yrittäjälle summan, joka yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan. Lisäksi sen avulla voidaan selvittää, mikä on oman ja vieraan pääoman suhde ja mistä lisärahoitusta hankitaan ja mikä on sen kustannus. Usein, varsinkin yritystoiminnan alussa tarvitaan lisärahoitusta yrityksen alkuinvestointeihin ja kannattaakin hyvin tarkoin tutkia vaihtoehtoja pankin lainarahoituksen lisäksi.

4.3.3 Starttiraha

Aloittava yrittäjä voi ennen toiminnan aloittamista hakea TE-keskukselta starttirahaa. Kannattaa selvittää, onko oikeutettu rahan saamiseen hyvissä ajoin. Starttirahan suuruus on v. 2024 37,21 €/päivä ja tämä raha on tarkoitettu yrittäjän omaan elämiseen. Starttirahaa voi saada enintään 12 kuukaudeksi. Ehtoina rahan saamiseen on yrittäjän riittävät valmiudet esim. koulutus, yrityksen laskelmin esitetyt kannattavuuslaskelmat sekä verovelkatodistus. (Työmarkkinatori www-sivut)

4.3.4 Sopimukset, vakuutukset ja luvat

Kun yrittäjä käy kauppaa, myy tavaroita tai palveluita, on kyseessä aina sopimus, jossa täytyy noudattaa selkeitä ehtoja ja kuluttajansuojalakia. Jos yritys tekee kauppaa toisen yrityksen kanssa, on tehtävä yksiselitteinen ja riittävän tarkka kirjallinen sopimus, jonka molemmat osapuolet hyväksyvät. Näin ei synny väärinkäsityksiä eikä osapuolien välillä vastuunjakoa riitaa. Samat yleiset säännöt ja ohjeet koskevat sekä fyysisiä että digitaalisia tuotteita. Kannattaa myös huomioida kilpailulainsäädäntö.

Toimitilan vuokrasopimus on laadittava tarkoin, sillä vuokralaisen on tärkeä huomioida omat vastuunsa tilojen hoidosta, kuten sähkö-, jäte- ja vesihuollosta. Lisäksi siivouksesta on myös huolehdittava. Jos yrittäjä vuokraa koneita on leasingsopimukset solmittava ja kannattaa laittaa suoraveloitukseen tai suoraan sähköiseen laskunkiertoon kaikki tällaiset kuukausittaiset maksut, niin ne hoituvat ajallaan.

Yrittäjä tarvitsee pakollisia vakuutuksia toimintansa myötä kuten tapaturma- ja sairauskuluvakuutus, huomioitavaa tässä on että, tämä on yrittäjällä voimassa 24 h/vrk, eli ei tunnista työ- ja vapaa-aikaa erikseen. Lisäksi on tarjolla paljon vapaaehtoisia vakuutuksia, esimerkiksi oikeusturvavakuutus ja toiminnan vastuuvakuutus. Toiminnan vastuuvakuutus kattaa vahingot, jotka aiheutuvat asiakkaalle tai hänen omaisuudelleen. Keskeytysvakuutus sen varalta, että kone rikkoutuu tai vesivahinko, tulipalo tai ilkivalta keskeyttää toiminnan. Yrittäjäeläke (YEL) on pakollinen ja sen suuruus on yrittäjän oma arvio vuoden työtulosta. Tämän on kuitenkin oltava realistinen, eikä saa arvioida sitä liian pieneksi, siitä koituu myöhemmin vain haittaa. Jos yritys palkkaa yhdenkin työntekijän, jonka palkkasumma ylittää 1300 € on yrityksen maksettava työeläkettä, otettava tapaturmavakuutus, ryhmähenkivakuutus ja

rekisteröidyttävä työnantajarekisteriin. Ajoneuvot ja peräkärnyt tarvitsevat liikennevakuutuksen. Kaikki vakuutuksen on hyvä kilpailuttaa ja tarkistaa mahdolliset omavastuut.

Luvanvaraiset elinkeinot tarvitsevat erilaisia lupia, jotka on hyvä selvittää, varsinkin kauneushoito ja terveydenhoito aloilla näitä on runsaasti. Ilmoitukset verottajalle ja yrityksen rekisteröinti sekä mahdolliset immateriaaliset oikeudet.

4.3.5 Rahaliikenne ja kirjanpito

Rahaliikenteelle on avattava pankkiin yritykselle tili ja tehtävä sopimus pankin kanssa rahaliikenteenhoidosta, tämä tarkoittaa lähes kaikissa liikepankeissa pankkikortin ottamista yritykselle, rahaliikenteen, varsinkin käteisen rahan, hoitoa varten. Kannattaa huomioida, etteivät pankit avaa yritykselle pankkitiliä ilman y-tunnusta, jonka saa rekisteröitymällä. Myös maksupäänteen toimittajan kanssa on tehtävä sopimus, jolla rahat ohjautuvat yrityksen tilille. On tärkeää kilpailuttaa pankkien palveluita yrittäjälle, sillä näistä löytyy eroja. Tietysti, jos on ollut pitkään jo yhden pankin asiakkaana, niin kannattaa ensin kääntyä heidän palvelutarjontansa puoleen. Pankit tarjoavat yrityksille myös rahoitusta ja avustavat myös esimerkiksi hakemaan osavakuutta Finnveralta, jos yrittäjältä puuttuu takauksia. Rahoitusmarkkinoilla toimii myös internetissä toimivia varjopankkeja, joita voi hakea rahoitusta, huomioitavaa on kuitenkin tällaisen lainarahan kalleus.

Yrittäjän kannattaa hankkia yritykselle luotettava kirjanpitäjä/ tilitoimisto, kannattaa kysellä muilta yrittäjiltä, jos ei itse tunne alan toimijoita. Laskutus ja kirjanpito ovat silloin varmasti kunnossa ja ongelmatilanteissa on aina tukihenkilö, joka neuvoo talousasioissa. On tärkeää, että kirjanpitäjä keskustelee yrittäjän kanssa riittävästi ja neuvoo yrittäjää jo ennen kriisejä.

4.3.6 Työttömyysturva

Työttömyysturva ei varmasti ole aloittavan yrittäjän ensimmäinen turvaamisen asia, mutta ehdottomasti se kannattaa tehdä. Yrittäjäkassaan liittyminen ei ole suuri investointi, mutta jos käy niin, ettei yritystoiminta osoittaudu kannattavaksi on yrittäjällä ainakin jokin turva taloudellisesti. Liittymisellä saa yrittäjä samat oikeudet kuin palkansaajakin omasta työttömyyskassastaan. Yrittäjä saa työttömyyspäivärahaa, jos on toiminut vähintään 15 kuukautta

työttömyyttä edeltävän neljän vuoden aikana yrittäjänä ja eläkevakuutuksen työtulo on ollut riittävällä tasolla. (Yrittäjäkassa www-sivut 2024)

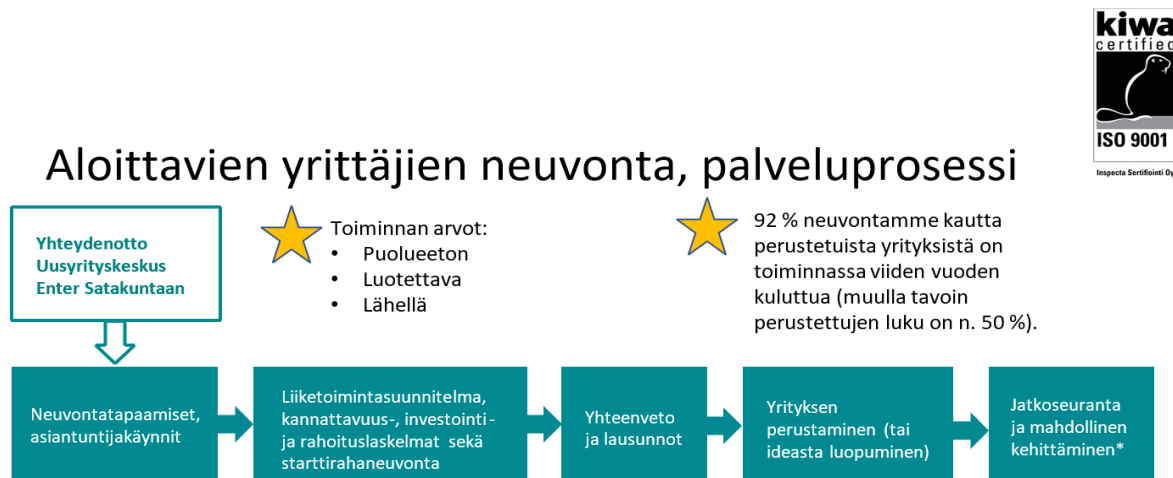
5 ALOITTAVIEN YRITTÄJIEN NEUVONTAPALVELUN KUVAUS

5.1 Neuvontapalvelu

Satakunnan Yrittäjät ry aloitti uuden palvelun keväällä 2021: ”Aloittavien yrittäjien neuvontapalvelu”. Virallinen palvelun lanseeraus tapahtui syksyllä 2021. Palveluun palkattiin alkuvuodesta 2021 asiantuntija vetämään palvelua. Palveluun saatiin Satakunnan alueelta useita kuntia yhteistyöhön ja osallistumaan kustannuksiin. Palvelua toteutetaan yhteistyössä Uusyrityskeskus Enter™ Satakunnan, Prizztech Oy:n ja TE-keskuksen kanssa. Lisäksi yhteistyötä tehdään oppilaitosten, kuten Satakunnan Ammattikorkeakoulun ja WinNovan kanssa. Varsinkin kunnissa on toivottu saatavan raporttia palvelun edistymistä ja sen vastaanotosta.

Uuden palvelun toteuttaminen vaatii aina hiomista ja asiakaspalvelun on oltava luotettavaa ja selkeää sekä helposti tavoitettavaa. Tähän asiakaspolkuun haluan opinnäytetyössäni paneutua, jotta se olisi kaikkia osapuolia mahdollisimman paljon hyödyttävä: asiakkaille palvelu antaisi hyvät edellytykset toimia yrittäjänä; Satakunnan Yrittäjille tukea elinkeinojen kehitykseen maakunnassa; kunnille saada uutta yrittäjyyttä kuntaa ja näin mahdollistaa kunnan kehitystä sekä työllisyyden paranemista. Yhteiskehittäminen on hyödyllistä ja siinä on otettava huomioon niin asiakkaiden taholta tuleva tarve kuin sidosryhmien tavoitteet palvelun suhteen. Palvelun suunnittelussa onkin otettava nämä huomioon, jotta toiminta olisi hyödyllistä kaikille.

Uusyrittyskeskuksen neuvontapalvelun prosessikaavio:



Kaavio 2 Uusyrittyskeskus Enter Satakunta www-sivut

Yllä oleva kaavio on Uusyrittyskeskus Enter™ Satakunnan palveluprosessin, jolla on laatusertifikaatti, kuvaus aloittavien yrittäjien neuvonnasta. Siitä hyvin selkeästi käy ilmi miten laaja palvelu on kyseessä ja kuinka paljon eri tapaamisia neuvojan kanssa on hyvä pitää. Tällaisesta neuvonnasta syntyy hyvä ja kattava kokonaisuus, johon yrittäjän on hyvä nojata liiketoimintansa aloitus, toki monesti on hyvä suorittaa esimerkiksi yrittäjäkurssi, joita on tarjolla. Palveluneuvoja on myös henkilö, johon on helppo ottaa yhteyttä neuvoa yrityksen jo toimiessa, sillä hän osaa ohjata asiakkaan eteenpäin.

Uusyrittyskeskus Enter™ Satakunnan palvelut tuottavat yhteistyössä Satakunnan Yrittäjät, Prizztech Oy ja Satakunnan TE-toimisto. Aloittava yrittäjä saa maksutonta palvelua tässä palvelussa oikeastaan aivan kaikkeen, mikä liittyy yrityksen perustamiseen. Liikeidean kehittäminen ja liiketoimintasuunnitelman teko ovat ensimmäisiä tehtäviä, mitä kannattaa laittaa paperille, sillä niistä on hyvä lähteä liikkeelle. Liiketoimintasuunnitelman tekoon on olemassa lomake, mutta sen voi ja kannattaa tehdä omannäköiseksi, jolloin yrittäjä itse hahmottaa sen parhaiten. Siinä yrittäjä avaa liikeidean, miten sen käytännössä tulee toteuttamaan. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa yritystoiminnan laajuus ja yhtiökumppanit. Myös verotukselliset seikat on hyvä tarkistaa ammattilaisen avustuksella. Kaikkiin laskelmiin löytyy hyvät laskelmapohjat Uusyrittyskeskuksen sivuilta, mutta ne voivat tuntua vaikeilta hahmottaa, jos ei ole ymmärrystä mihin ne liittyvät. Tässäkin asiassa saa ohjausta ja neuvoa tässä palvelussa, itse ei tarvitse ratkoa ongelmia, jotka tuntuvat vaikeilta aluksi ymmärtää. Lupien ja

viranomaisilmoitusten laadintaan saa apua ja neuvontaa. Palvelussa tehdään, jos tarpeen, starttirahahakemus yhdessä yrittäjän kanssa. Yritysneuvoja tekee TE-toimistoon myös puoltavan lausunnon starttirahan saamiseksi. Verotusasiat kuuluvat palvelukokonaisuuteen, jolloin yrittäjä saa apua verottajan kanssa asiointiin. Kaikki tämä on neuvonta ja opastus on tässä palvelussa ilmaista.

Palveluja on tarjolla henkilöille, joiden asuinkunta tai uuden yrityksen suunniteltu sijaintikunta kuuluvat Enterin palvelualueeseen: Eurajoki, Harjavalta, Huittinen, Karvia, Kokemäki, Merikarvia, Nakkila, Pomarkku, Pori, Siikainen ja Ulvila (Uusyrittäjäkeskus www-sivut 2021). Muut Satakunnan kunnat ovat Prizztech Oy:n asiakkaina.

Uusyrittäjäkeskuksen yhteistyökumppanit:



Kaavio 3 Uusyrittäjäkeskus Enter Satakunta www-sivut

5.2. Asiakaspolku

Alkavan yrittäjän kannattaa ensin osallistua Uusyrittäjäkeskus Enter™ Satakunnan ”Minustako Yrittäjä?” -web-seminaariin, joita pidetään lähes kuukausittain, joko verkossa tai eri paikkakunnilla. Näin syntyy hyvin käsitys, mitä neuvontapalvelu kokonaisuudessaan pitää sisällään.

Voi myös suoraan lähestyä puhelimitse tai varata sähköisesti ajan kasvokkain tehtävään neuvontapalveluun.

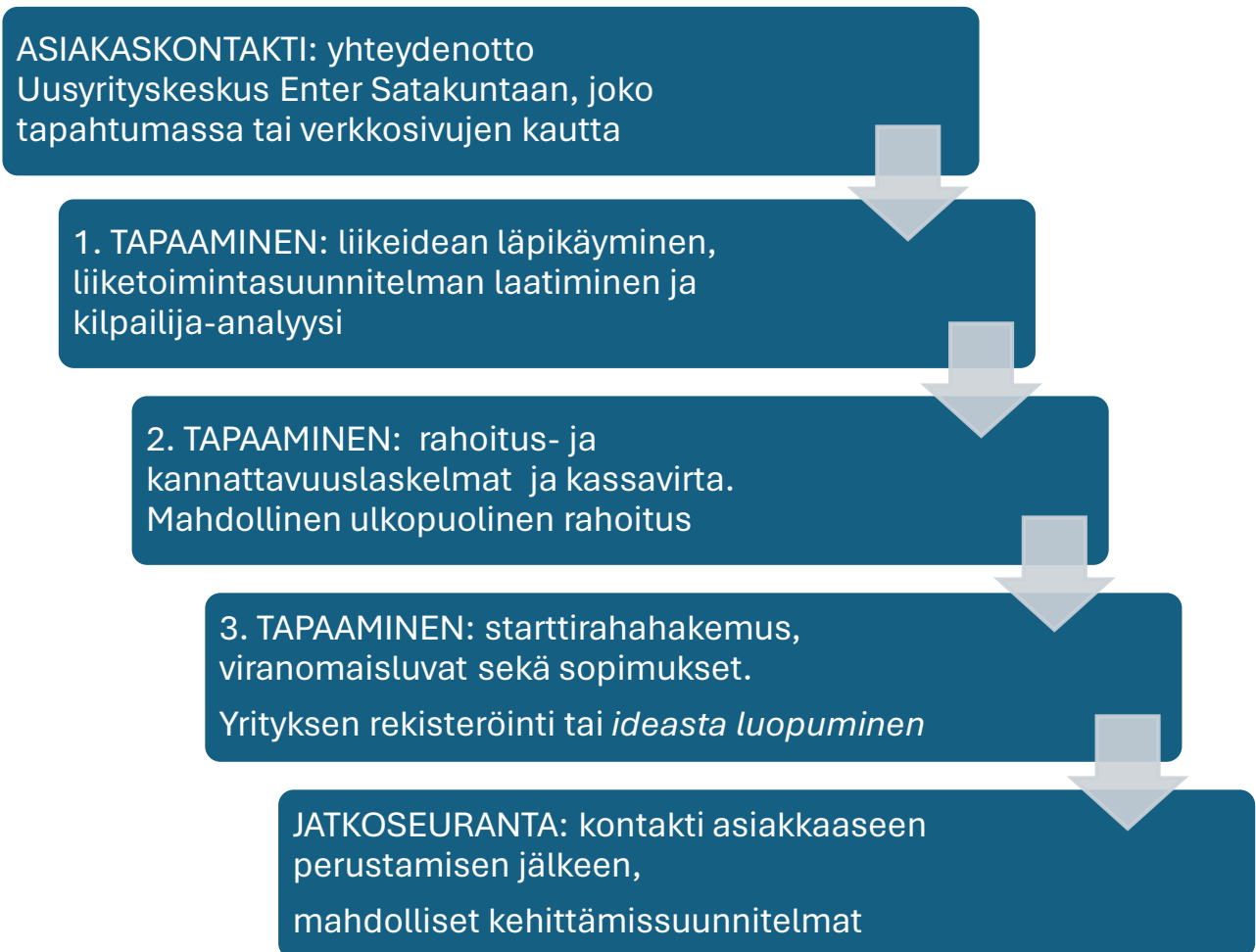
Neuvonnassa käydään läpi hyvin perusteellisesti koko yrityksen perustamiseen liittyvä sekä operatiivinen kokonaisuus. Laskelmat, jotka aina koetaan hankaliksi, tehdään hyvälle laskentapohjalle, joka näyttää reaalisesti mikä vaikutus milläkin meno- ja tuottoerällä on toimintaa. Tällaiset tehtävät laskelmat ovat: rahoitus-, tulos-, ja kuukausimyyntisuunnitelmat sekä kasvavirtalaskelmat. Laskelmat tehdään jopa tuntitasolle, joka selkeyttää aloittavan yrittäjän ajatuksia, millaisen liikevaihdon tulee olla, jotta kiinteät kustannukset on katettu ja oma toimeentulo turvattu.

Kun näihin laskelmiin saadaan riittävä tuntuma ja todetaan realiteetit liiketoiminnan aloittamisesta, on tehtävä päätös, miten eteenpäin. Onko liikeidea sellainen, joka tuottaa riittävän toimeentulon liiketoiminnan puitteissa ja onko rahoitus kunnossa? Kuten todettu yrittämiseen liittyy aina riski ja se on jokaisen yrittäjän aina hyväksyttävä, aina ei onnistu, vaikka laskelmat hyvää lupaavatkin.

Neuvojan asiantuntemus on hyvä apu, mutta voi keskustella myös muiden yrittäjien, elinkeinoasiamiehen, tai vaikka aloittaa kevytyrittäjänä oman palkkatyön ohella, ja näin kokeilla yrittäjyyttä. Hyvin tehty perehtyminen ja tiedon hankkiminen yrittäjyyteen auttaa myös, monissa oppilaitoksissa on tarjolla pituudeltaan erilaisia yrittäjyyskursseja, joista saa yritysneuvojalta myös tietoa.

Kaikki luvat ja lakiin perustuvat asiakirjat ja rekisteröinnit hoidetaan asiakkaan kanssa kuntoon neuvontapalvelussa, samoin mahdolliset starttirahahakemus, jos tarvetta. Yrittäjän on toki tehtävä erilaisia sopimuksia, jotka kannattaa tehdä, vaikka Yrittäjien valmiisiin lomakepohjiin, jolloin kaikki niihin liittyvät kohdat ja mahdolliset vahingon korvaukset tulevat huomioidua. Yrittäjän on itse avattava pankkitili yritykselle. Kun rekisteröinnit ovat laitettu kuntoon, onkin yritystoiminta valmiina alkamaan. Kaikki tämä on Uusyrityskeskus Enter™ Satakunnan asiakkaalle maksutonta neuvontaa.

Asiakaspolun eteneminen neuvontapalvelussa:



Kaavio 4 Asiakaspolku

6 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET

6.1 Tutkimuskysymykset

Tässä opinnäytetyössä tarkoituksena oli selvittää, miten Satakunnan Yrittäjien yhdessä Uusyrittäjäkeskuksen kanssa aloittama yrittäjän neuvontapalvelu eroaa jo tarjolla olevista palveluista ja miten sen käynnistäminen on onnistunut. Verkossa on paljon saatavana tietoa aloittelevalle yrittäjälle, niin oliko jokin tietty tarkoitusperä aloittaa henkilökohtainen palvelu

aloittaville yrittäjille? Tutkimuksessa tarkasteltiin asiakkaan palvelupolkua, mutta myös sidosryhmien palvelusta saamaa hyötyä. Miten päädyttiin juuri tällaiseen kuntien rahoituksella tehtävään palveluntuottamiseen?

Työlle esitettiin seuraavat tutkimuskysymykset:

1. Millaisia tietoja ja tukea aloittavan yrittäjän neuvontapalvelu tarjoaa aloittaville yrittäjille?
2. Mitä hyötyä aloittavan yrittäjän neuvontapalvelu tuo aloittaville yrittäjille ja muille toimijoille?
3. Millaisia kehitystarpeita aloittavan yrittäjän neuvontapalvelulle ilmenee?

Näihin kysymyksiin etsittiin vastauksia tässä tutkimuksessa haastateltujen asiantuntijoiden, kunnanjohtajan, ammattiopilaitoksen rehtorin sekä yrittäjän kautta. Haastatteluja tehtiin yhteensä viisi ja nämä toteutettiin syksyn 2021 lopulla ja loput keväällä 2024. Haastateltavat valikoituivat erilaisten lähtökohtiensa kautta tähän tutkimukseen.

6.2 Haastattelujen toteutus

Opinnäytetyöni tueksi haastattelin neljää henkilöä, jotka kaikki ovat osallisena Aloittavan yrittäjän neuvontapalvelun kehittämisessä: Satakunnan Yrittäjien toimitusjohtaja Markku Kivinen, Merikarvian kunnanjohtaja Kimmo Puolitaival, Aloittavien yrittäjien neuvontapalvelun asiantuntija yritysneuvoja Anne Heikintalo Satakunnan Yrittäjistä ja neuvontapalveluun osallistunut asiakas hyvinvointiyrittäjä Kristiina Laitinen. Lisäksi halusin vielä näkökulman ammatikoulusta valmistuvien nuorten kiinnostuksesta yrittäjyyteen ja haastattelin Länsirannikon koulutus Oy WinNovan entistä rehtoria Juha Vasamaa.

Laadin haastatteluja varten etukäteen kysymykset, ottaen huomioon jokaisen haastateltavan näkökulman yrittäjyyteen. Monen haastateltavan kanssa ilmeni myös tarkentavia kysymyksiä. Haastattelut olen suorittanut, joko verkkoyhteydellä tai kasvotusten ja kaikkien kanssa sopinut nimen julkaisemisesta opinnäytetyössäni sekä haastattelujen nauhoituksen. Litteroin haastattelut tähän tutkimukseen tiivistäen oleelliset esille tulleet asiat jokaisen haasteluista.

6.2.1 Markku Kivinen, Satakunnan Yrittäjät ry toimitusjohtaja

Haastattelussa halusin tietää, miksi Satakunnan Yrittäjät ry lähti tällaisen palvelun tarjoajaksi, vaikka neuvontapalveluja oli jo tarjolla. Haastelussa kävikin hyvin ilmi asiat, jotka johtivat Aloittavien yrittäjien neuvontapalvelun aloittamiseen yhteistyössä juuri Uusyrityskeskuksen kanssa. Haastateltava kertoi myös yrittäjäyiskoulutuksen merkityksestä alueella, sillä nuoret ovat kiinnostuneita yrittäjäydestä. Yrittäjäyden merkityksestä kunnissa ja miten yrittäjäyys lisää elinvoimaisuutta alueella sivuttiin haastattelussa. Haastateltava kertoi palvelulle asetetuista tavoitteista. Haastattelu on tehty verkkoyhteydellä 9.11.2021.

Satakunnan Yrittäjien aloittaessa palvelun mikä oli alkutilanne?

Kun palvelua suunniteltiin, oli Satakunnassa 11 kuntaa, jossa ei ollut lainkaan aloittaville yrittäjille neuvontaa. Muutama kunta teki yhteistyötä Prizztechin kanssa ja muutamassa kunnassa kunnanjohtaja toimi elinkeinojohtajana. Ei siis ollut konseptoitua aloittavien yrittäjien neuvontaa tarjolla. Pyydettiin Prizztechiltä erillisituotteina palveluita, joita tarjota näille kunnille, mutta yhteistä ajatusta ei tähän löytynyt. Päädyttiin malliin, jossa Prizztech tarjoaa palvelujaan omille sopimuskunnilleen ja Satakunnan Yrittäjät omille sopimuskunnilleen. Ja näin syntyi Uusyrityskeskus Enter™ Satakunta, jossa palvelua tuottavat molemmat omille kunnilleen.

Miksi yhteistyökumppaniksi juuri Uusyrityskeskus?

Uusyrityskeskuksen neuvonta on tarkkaan laatuauditoitu palvelukonsepti, jossa liikeidea, laskelmat, kannattavuus hyvinkin tarkkaan selvitetään. Koska oli näyttöä, että 80 % yrityksistä oli vielä toiminnassa 3 vuoden jälkeen. Lopettamisia ei tule paljon, kun on hyvät laskemat tehty, sillä neuvonnassa perustetuista yrityksistä, on vielä kolmen vuoden kuluttua toiminnassa 92 %. Ollaanko silti mahdollisesti jo liian tiukkoja, ettei kaikki luovat liikeideat läpäisekään laskelmia. Yrittäjäyteen kuuluu riskin otto, silti kaikki ideat kannu loppuun saakka.

Miten neuvoja pystyy auttamaan erialojen yrittäjiä?

Yritysneuvoja auttaa, mutta kandidaatilla on substanssiosaaminen oltava, mistä tuotto tulee eli oman alan osaaminen. Neuvojan osaaminen syntyy palvelun edessä, asiakaskontaktien määrässä. Erialojen tarpeet ja luvat ovat haasteita,

joihin neuvoja perehtyy työssään, jolloin asiakas saa ajanmukaista ohjausta. Myös jälkimarkkinointi on tärkeää. Oliko laskelmat hyvät, oliko sijainti oikea, oliko asiakkaita riittänyt, rahoitus ok? Palveluun osallistuneita yrittäjiä on hyvä tavata, esimerkiksi vuoden kuluttua, jotta neuvoja saa palautetta palvelun toimivuudesta. Tällöin myös yrityksen mahdollisia kehittämisajatuksia voidaan käydä läpi.

Palveluun tulee usein nuoria, miten he voivat verkostoitua?

Yrittäjäjärjestö, paikalliset yrittäjäyhdistykset, mentorisi.fi palvelu ovat hyviä verkostoitumisen apukeinoja. Useissa kunnissa yrityksen kehittämistoiminnan neuvonta jää usein kunnanjohtajalle. Satakunnan Yrittäjillä ei ole tällaista palvelua. Prizztechillä on oma palvelu, jossa yritysneuvoja jakaa toimivien yritysten puolella. Prizztechillä on myös oma kummipalvelu.

Miten näet yrityspolun?

Vuoden sisällä siitä, kun on aloittanut yritystoiminnan, kannattaa yrittäjän ammattitutkinto suorittaa. Siinä tehdään lisää laskelmia ja liikeidean jalostamista. Tällöin olisi jo tietoa, miten liikeidea lähtenyt toimimaan ja voi analysoida omaa yritystään. Yrittäjyyshän ei ole ammatti vaan tulee löytyä myös oikeaa substanssi osaamista.

Miten yrittäjyys tulevaisuudessa?

Koska olisi hyvä aika? Aina voi aloittaa, mutta esimerkiksi laskukauden aikana yritystoiminnan odotukset eivät ole niin korkealla, kuin esimerkiksi nousukauden viimeisinä vuosina. Miten yrittäjyys nähdään? Nuoret varsinkin arvostavat hyvin korkealle yrittäjyyttä: vapaus, vastuu, oma sisältö työssä. Yrittäjyyskasvatus kouluissa on kasvanut hyvin ja opettajat ovat hyvin sitoutuneita siihen. Yrittäjyyden muodot vaihtelevat: kevytyrittäjyys on varsin hyvä ponnahdusalue yrittäjyyteen. Riskin hallinta tulee ajan myötä.

Muuta tärkeää huomioitavaa?

Tavoitteena on, että uusia yrityksiä perustetaan 900/v Satakuntaan, joka tarkoittaa vähintään saman verran työpaikkoja. Monesti kuntapäätäjät eivät miellä näitä alkavia yrityksiä merkittäväksi työllistäjäksi. Kuitenkin Uusyrittäjäkeskuksen tilastoista on nähtävä, että yritykset työllistävät ensimmäisenä vuotena 1,3/

henkilöä ja 2,6/ henkilöä kolmen vuoden kuluttua. Kyseessä on selvästi merkittävä työllistäjä. Monesti media vain tahtoo takertua vain suuriin työllistäjiin ja niiden arvoon. Yksinyrittäjäkin on tärkeä elinvoimantuottaja, jonka arvoa ei voi syrjäyttää.

6.2.2 Kimmo Puolitaival, kunnanjohtaja Merikarvia

Haastattelin kunnanjohtajaa, koska kunnat rahoittavat neuvontapalvelun 2 €/ asukas. Miksi kunnat lähtivät tähän ja miten kunnassa nähdään uusien yritysten saamisen elinkeinopoliittinen tärkeys? Kysyin myös, mitä etuja yrittäjä voi kunnasta saada ja onko yrittäjäyys otettu huomioon opetuksessa Merikarvialla? Haastattelussa kävi ilmi yrittäjäyyskasvatuksen tärkeys tulevaisuuteen tähtäävänä opetuksena. Haastateltava kertoi myös markkinoinnin tärkeydestä uudelle yrittäjälle ja kunnan roolista auttaa yrityksiä. Kysyin myös tulevasta TE-uudistuksesta, miten vaikuttaa kunnissa. Haastattelu on tehty kasvokkain 10.11.2021.

Kunnan näkemys palvelun tarpeesta?

Työpaikat ratkaisevat kunnan kohtalon. kasvukeskukset vievät työpaikat ja työntekijät. Palvelurakenteen kehittäminen on hyvä, mutta työpaikoista on pakko pitää kiinni ja ratkaista miten synnytetään uusia. Aloittavien yrittäjien palvelussa tällaisten mahdollisten uusien yritysten esiin kaivaminen on tärkeä polku. Jos olemassa olevat pystyvät kasvamaan on hyvä, mutta uusien houkuttelemisen paikakunnalle on tärkeää ja samalla vaikea tehtävä. Kuitenkin Merikarvialle on perustettu vuonna 2021 jo yli 20 uutta yritystä.

Aloittavien yrittäjien neuvontapalvelu on keskeisessä asemassa rakentaa uutta yrittäjäyhtä. Kunnalla ei ole omia resursseja tähän. Kunnan kannattaa panostaa tähän ja saada palvelu, joka on laadultaan korkealuokkainen ja toimiva sekä tuottaa tulosta. Kunnan rahoitusosuus palvelusta on 2 €/ asukas.

Neuvontapalvelu kokonaisuus on iso viestintä- ja markkinointiprosessi. Miten löydetään mahdolliset yrittäjät? Tilaisuuksien läpinäkyvyys, helposti saavutettava ja palvelun tunnettuus. Yrittäjä kandidaatit saavat neuvonnasta paljon erilaista tietoa ja lisäksi yhteistyökumppaneita. Liiketoimintasuunnitelmaan laatimiseen tarvitaan kokeneen sparraajan apua, joka laittaa mieltimään miten mikäkin asia hoidetaan. Tällainen neuvonta vaatii aikaa ja henkilöresursseja ja oli varsin

myönteinen asia myös Merikarvialle, kun Satakunnan Yrittäjät aloitti tällaisen palvelun. Uusyrityskeskus luo hyvät raamit neuvonnalle. Neuvojalla hyvä osaaminen erilaisten yritysten kanssa, sekä laaja asiantuntemus erilaisten rahoitushankkeiden kanssa.

Etu neuvonnasta yrittäjälle?

Neuvonnassa ollut yrittäjä ei jää yksin, on jo joku, jolle soittaa ja sen kautta löytyy lukuisia uusiakin polkuja sekä verkostoa. Liiallinen kriittisyys, joko neuvojan tai yrittäjän kohdalla voi olla myös valikoiva, mutta kannustava ohjaaminen auttaa löytämään oikeat vaihtoehdot ja yrittämisen edellytykset.

Yrittäjyyskasvatus, miten edistänyt yrittäjyyttä?

Yrittäjyyden näkeminen palkkatyön vaihtoehtona. Pari vuosikymmentä sitten vain 5 % ammattikorkeakoulujen opiskelijoista harkitsivat yrittäjyyttä. Vuosikymmen myöhemmin luku oli kohonnut jo 35 %. Globaalisuus ja rakennemuutos ovat siivittäneet muutosta yrittäjyyden kohoamiseen. Oma yrittäjyys on uravaihtoehto! Nuoret näkevät uuden nuoren polven menestyksen mahdollisuudet esim. pelialan yrityksistä. Merikarvialla on oma yrittäjyyskasvatus yläkoululla ja lukiolla, joka varmasti synnyttää ajatusta vaihtoehdosta toimia yrittäjänä.

Mikä houkuttaa yrittäjyyteen?

Monia vaihtoehtoja esimerkiksi palkkatyöhön rajallinen mahdollisuus päästä tai oman idean toteuttamisen haave. Luja usko tähän ja intohimo sekä esimerkit tuttavat tai kaveripiiri kannustavat, itsensä hallintaan ja työn organisointiin. Vieraan palveluksesta saatu oppi ja rohkeus siirtyä siitä yrittäjäksi.

Miten oman työn markkinointi?

Kasvokkain, esimerkiksi messuilla, toimii tietyillä aloilla, samoin mainostaa voidaan some-alustoilla. Itsensä likoon pistäminen siihen, miten yrityksen markkinointia voi edistää. Haaste on miten pitkälle voi tehdä itse vai valitaanko asiantuntija apu. Valinta mitä voi ja jaksaa itse tehdä, sillä asiakkaiden tulee löytää yrityksen palvelut. Kasvaville yrityksille on olemassa kehitysmalleja, joista saa apua markkinointiin. Elinkeinotoiminnan kehittämisen päävastuu kuuluu

Merikarviolla kunnanjohtajan tehtäviin, jota toki koko kuntaorganisaation toiminta tukee. Olemassa olevien yritysten kehittämiseen on kunnanjohtajalla resursseja.

TE-keskusten työn jakaminen kuntien vastuulle, vaikutus?

Kunnille jää vapaus valita, miten koota oma palvelutarjotin, sisältää sekä valtionettä kuntien omat palvelut. Nämä kaikki toimet tukevat yrittäjyyttä ja voidaan saada kaikki elinkeinopalvelut kytkettyä samaan paikkaan. Matalasuhdanteen aikana syntyy aina rakennetyöttömyyttä, ja työttömien osaaminen ei kohtaa uusia työpaikkojen tarpeita. Vain työpaikkojen synty ratkaisee. Sitä ei voi korjata koska aina on joukossa henkilöitä, jotka eivät vain sovi mihinkään työhön. Sitä ei korjata millään koulutusmallilla tai kurssituksilla. Yksikin työpaikka on tärkeä, oli se yksinyrittäjä tai palkkatyö. Ne kaikki lisäävät kunnan elinvoimaisuutta.

6.2.3 Anne Heikintalo, yritysneuvoja Satakunnan Yrittäjät ry

Palvelun yritysneuvojan haastattelussa halusin selventää, miten palvelupolku kohtaa asiakkaat ja miten edetään mahdollisen yrityksen perustamiseen. Onko palvelussa joitain tiettyjä asioita, mitä asiakkaat eivät hahmota ja huomioiko palvelu erilaiset toimialat? Miten palvelu poikkeaa muista tarjolla olevista aloittavan yrittäjän neuvontapalveluista? Haastattelu on tehty verkkoyhteydellä 11.11.2021.

Kerro ensin kuka olet ja miten työsi liittyy aloittaviin yrittäjiin?

Olen Anne Heikintalo ja toimin Satakunnan Yrittäjät ry:ssä aloittavien yrittäjien yritysneuvojana. Tätä konseptia on alettu toteuttaa alkuvuodesta 2021 ja minut valittiin silloin tämän vetäjäksi. Olen toiminut aiemmin Pro Agriassa yritysneuvojana eli lähes vastaavassa tehtävässä. Satakunnan Yrittäjät toteuttaa neuvontapalvelun Uusyrityskeskus Enter™ Satakunta nimisenä yhteistyönä. Tämä selkeyttää hyvin asiakkaille, mistä palvelusta on kysymys, koska toimijoita on paljon ja tietoa aloittaville yrittäjille löytyy useiden toimijoiden taholta. Uusyrityskeskuksella on tarkasti määriteltä laatuksikirja, jossa on tarkasti määriteltä, mitä käydään asiakkaan kanssa neuvonnassa läpi ja tämä on kaikille asiakkaille sama.

Jos kaikille asiakkaille on sama neuvonta, miten toimialojen erot otetaan huomioon?

Toimialojen erilaisuus on toki huomioitu konseptissa ja neuvojan ammattitaidosta ja osaamisesta paljon hyötyä, että voi erialojen poikkeavuuden huomioida ja kiinnittää asiakkaan huomion näihin eroavaisuuksiin esimerkiksi tehtäessä kannattavuuslaskelmia.

Mistä asiakkaasi neuvontapalveluun tulevat?

Hyvin paljon tulee opiskelijoita esim. SAMK:sta, WinNovasta ja SataEdusta. Uusyrityskeskus järjestää webinaareja lähes kuukausittain sekä oppilaitoksissa käydään pitämässä esittelyä tästä toiminnasta. Näistä tulee myös paljon yhteydenottoja neuvontaan. Paljon toki tulee suoraan ilmoittautuen neuvontapalveluun, jotka haluavat henkilökohtaista neuvontaa ja ”sparrausta” esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman tekoon.

Toki eri kohderyhmille on tehty erilaisia yrittäjyysteemoja; nuorille esimerkiksi on peli ”Valloita yrittäjyyden vuori”, jonka avulla nuoret tutustutetaan yrittäjyyteen. Yrityskauppaa suunnittelevat ovat myös yksi kohderyhmä, sillä jo valmiiseen asiakaskuntaan on monesti helpompi perustaa yritystä, kuin alkaa aivan alusta. Näissä luopuvan yrittäjän yrityksen arvonmääritys on usein kynnyskysymys, johon on myös yrittäjiltä saatavissa palvelua.

Eläkkeelle jääneet palkansaajat ovat myös kasvava ryhmä aloittavien yrittäjien neuvontapalvelussa. Halutaan tehdä vielä jotain oman kiinnostuksen ja osaamisen hyödyntävää toimintaa eläkepäivinä.

Mistä lähdette asiakkaan kanssa liikkeelle neuvonnassa?

Aluksi tietysti haastattelen asiakkaan hänen liikeideastaan ja ajatuksistaan yrityksen perustamisesta. Monella on selvä kuva mitä yrittäjyyteen vaaditaan, mutta on myös niitä, joille suosittelen yrittäjyyskurssia, jotta hän saa hieman lisää faktaa yritystoiminnan tueksi.

Liike-ideasta myös riippuu, miten laajaksi liiketoimintasuunnitelma on laadittava, huomioiden myös luvanvaraiset toimialat.

Onko jotain erityisen hankalaa, mikä tulee useimmissa neuvonnoissa eteen?

Kannattavuuslaskelmien teko! Tämä on ylivoimaisesti suurin ponnistus jokaiselle yrittäjyyttä suunnittelevalle. Mistä raha tulee ja varsinkin se mihin kaikkeen tulojen on riitettävä: kiinteät ja muuttuvat kulut. Uusyrityskeskuksen www-sivuilla on upea laskuri, jossa voi pyöritellä numeroita ja katsoa miten paljon tuloja on tul-tava, vaikka tunneittain, että rahat riittävät sekä kuluihin, että yrittäjän omaan ansioon. Nämä laskelmat aiheuttavat kaikkein eniten mietintää ja ponnisteluita, sillä moni yllättyy kustannuksista ja onkin syytä tarkastella juuri kuluja kriittisesti. Tuloja ei voi myöskään arvioida aluksi liian ”ruusuisin lasein”, ettei sitten todelli-suus osoittaudu joksikin muuksi. Tähän sudenkuoppaan paneudutaan tarkasti ja vaatiikin usein muutamia tapaamisia, jotta nämä asiat saadaan kuntoon. Rahoitusyhtiöt vaativat selkeät liiketoimintasuunnitelmat ja rahoituslaskelmat uu-delta yrittäjältä lainarahoitukseen, samoin niitä tarvitaan rahoituksen saamiseksi esim. Pro Agrialta, Finnveralta, Business Finlandilta tai ELY:ltä haettavaan maa-seutuyritystukeen.

Ovatko kaikki asiakkaasi aloittamassa päätoimista yrittäjyystoimintaa vai onko myös kevytyrittäjyydestä kiinnostuneita?

Molempia. Kevytyrittäjyys on hyvä ponnahduslauta yrittäjyyteen. Siinä voi testata liikeideaansa ja saada hyvää kokemusta, mitä yrittäjyys on. Samalla voi hankkia asiakkaita tulevaa yritystä varten. On ollut asiakkaita, joiden harrastus on ollut portti yrittäjäksi ryhtymiseen, ja he ovat aluksi aloittaneet kevytyrittäjänä. Kevyt yrittäjäksi voi alkaa, vaikka kävisi muutoin palkkatyössä ja vapaa-aikanaan toi-misi kevytyrittäjänä.

Tästä yrittäjyydenmuodosta on useita variaatioita esimerkiksi Ukko.fi ja OP-kevytyrittäjä. Osassa toiminta tehdään ilman y-tunnusta ja toisissa se vaaditaan. Näissä laskutus liiketoiminnasta tehdään laskutusfirman kautta ja se ottaa las-kutuspalkkion tulosta vaihdellen 3–7 %. Kannattaa kuitenkin ottaa selvää, onko palvelussa tarpeen hankkia y-tunnus, sillä starttirahaa ei ehkä myönnetä, jos yrit-täjällä on jo y-tunnus. Starttiraha anotaan TE-keskukselta yrittäjän omaan toi-meentuloon ja sitä voi saada puoleksi vuodeksi ja hakemuksen voi uusua pari kertaa, mikäli jaettavaa rahaa vielä riittää.

Kaikista näistä yrittäjyyden variaatioista käydään neuvonnassa asiakkaan kanssa läpi ja tutkitaan hänelle sopivin vaihtoehto ja tarkistetaan, että asiakas on ymmärtänyt asiat, jotka liittyvät yrittäjyyden aloittamiseen: luvat, verot,

ilmoitusvelvollisuudet, vakuutukset, sopimukset ja yleensä kaikki paperityö mitä vaaditaan.

Tämä edellinen haastattelu tehtiin lokakuussa v.2021 ja halusin vielä lisätä tähän hieman tietoa neuvonnan ajankohtaisista kuulumisista, kun muutama vuosi on toimintaa takana. Uusi haastattelu tehtiin 26.03.2024 kasvokkain.

Miten neuvontapalvelu on kehittynyt näinä vuosina? Onko tullut muutoksia konseptiin ja ovatko Satakunnassa neuvontapalvelun piirissä olevat kunnat lisääntyneet?

Tällä hetkellä on Satakunnassa 13 kuntaa 16 mahdollisesta Uusyrityskeskukseen palvelun piirissä. Loput ovat Prizztechin aluetta. Itselläni näistä kunnista on 8, joten alue on suhteensa laaja. Teams on oiva apuri, ettei tarvitse joka päivä matkustaa pitkiä matkoja. Varsinkin, kun aloittavista yrittäjistä on paljon nuoria ja heille tällaiset video yhteydenpidot ovat luonnollisia. Korona toi toki omat haasteensa palveluun, mutta myös lisäsi palveluun hakeutuvia sekä maahanmuuttajia.

Ovatko tällaiset muutokset tulleet organisaation vai asiakkaiden tarpeista?

Paljolti asiakkaiden tarpeista. On paljon hyvinvointipalvelua tarjoavia yrittäjiä, ja näiden toimialojen luvat ovat tarkkoja, näkörajoitteisia asiakkaita, joiden erityistarpeet on huomioitava. Tekoäly ja hyvät alustapalvelut auttavat esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman teossa ja erilaisten laskentamallien avulla pystyy hahmottamaan rahoitus-, kassa-, ja kannattavuuslaskelmia.

Onko olemassa tietoa, miten neuvontapalvelussa olleet ovat määrällisesti perustaneet uusia yrityksiä?

Info tilaisuuksia pidetään 30–40 vuosittain ja itselläni on yli 200 asiakastapaamista vuosittain. Ainahan ei päädytä perustamaan yritystä, vaan aloitetaan vaikka kevytyrittäjänä ja näin ollen ei tarkkoja tilastoja ole. Meillä oli vuonna 2023 koko Satakunnan alueella yhteensä yli 950 asiakastapaamista ja perustetuista yrityksistä 38 % oli Uusyrityskeskukseen asiakkaiden perustamia.

Mikä on neuvontaan tulevan asiakkaan tausta? Onko olemassa jokin "perustyyppi"?

Ei oikeastaan mitään tiettyä. Asiakas on saattanut toimia kevytyrittäjänä tai ollut pitkään palkkatyössä tai osallistunut työvoimatoimiston 4 kuukauden yrittäjyyden kokeilujaksoon. Tulee myös nuoria suoraan ammattikorkeasta tai ammattikoulusta. Siis eri aloilta, eri taustaisia ja eri ikäisiä asiakkaita.

Ovatko asiakkaat perustamassa uutta yritystä ja ovatko myös yrityksen ostajat löytäneet neuvontapalvelun?

Satakunnan Yrittäjillä on omistajanvaihdokseen erikoistunut neuvoja ja kyllä välillä hänen asiakkaitaan ohjautuu omaan palveluuni, jolloin selvitetään mahdollista uutta yrittäjää ostamaan yrityksen.

Uusyrityskeskuksen verkkosivut laskentapohjineen ovat hyvät ja ohjeet selkeät. Onko tästä tullut palautetta tai kenties kehittämisspyyntöjä?

Aina on käytävä asiakkaan kanssa läpi kaikki laskelmat, monesti joutuu tarkkaan selvittämään, miksi on tärkeä tehdä näitä laskelmia. Myös Enterin www-sivuilla on hyvät laskelmat, esimerkiksi kassavirtalaskelma ihan tuntitasolla. Yrittäjä ohjataan myös hankkimaan kirjanpitäjä, jolloin laskutus ja kirjanpito pysyvät järjestyksessä, samoin esimerkiksi verojen maksut.

Onko tulossa muutoksia tulevan TE-uudistuksen takia?

Työntekijä-työnantaja palvelut pysyvät TE-toimistojen prioriteetteina, mutta aloittavat yrittäjät tarvitsevat palveluja, joten työsarkaa riittää.

Miten olet itse kokenut asiakkaiden valmiudet yrityksen perustamiseen; onko jokin asia mihin useimmin käytetään enemmän aikaa?

Laskelmien hahmottaminen, työtulon arviointi ja verotus. Varsinkin arvonlisäverotus aiheuttaa kysymyksiä ja samoin YEL ja sen suuruuden arviointi. Aloittava yrittäjä voi hakea rahallista tukea yrityksen perustamiseen monelta taholta ja nämä kiinnostavat, samoin autetaan starttirahan hakemuksissa.

6.2.4 Kristiina Laitinen, palveluun osallistunut palvelualan yrittäjä

Haastattelusta halusin tietoa, miten asiakas, joka on osallistunut neuvontapalveluun, koki palvelupolun? Oliko joitain ongelmia, saiko asiakas vastauksia ja mikä oli haasteellista? Oliko asiakas tyytyväinen saamaansa palveluun? Mitä haastateltava muuttaisi palvelussa? Haastattelu on tehty kasvokkain 7.3.2024.

Kerro itsestäsi lyhyesti.

Olen Kristina Laitinen muutin Merikarvialle kaksi ja puoli vuotta sitten. Yritykseni on kehon ja mielen hyvinvointitila Elämänlähde, joka tarjoaa välineitä esimerkiksi parempaan itsetuntemukseen ja opastaa tietoiseen läsnä olemiseen. Olen opiskellut reikihoitoa ja liiketerapiaa; hengityksen ja liikkeen avulla yritämme liikuttaa energiaa kehossa ja avata sisäisiä blokkeja. Yrityksessä on mukana myös puolisoni Sami ja yhdessä pidämme jooga- ja meditaatiokursseja. Ensin pidin Sauna-Puotia samoissa liiketiloissa, mutta hiljaisina aikoina heräsi ajatus tehdä tilat tällaiseksi hyvinvointi studioksi.

Miksi valitsit yrittäjyyden; onko sinulla yrittäjyyskoulutusta?

Olin joku vuosi sitten joogaohjaajakurssilla, jossa oli luentoja yrittäjyydestä ja silloin heräsi ajatus omasta yrityksestä. Se ei silloin vielä konkretisoitunut, mutta pikkuhiljaa huomasin sisäisen halun lähteä kokeilemaan yrittäjyyttä, ja koska uskon ja luotan vahvasti omaan tekemiseeni päätin kokeilla. Tunnen, että yrittäjyys kasvattaa minua ihmisenä.

Miten löysit Satakunnan Yrittäjien neuvontapalvelun?

Olin ensin työvoimatoimiston ryhdy yrittäjäksi-koulutuksessa ja sitten 4 kuukauden yrittäjän kokeilujaksolla. Silloin yrittäjyys ei vielä alkanut, ja koin sen liian teoria painotteiseksi kaikkine laskelmineen. Pian Merikarvialle muutettuani otin sitten yhteyttä Satakunnan Yrittäjien yritysneuvojaan.

Miten koit palvelun; oliko yhteydenpito helppoa?

Kyllä oli ja sain kaiken avun mitä pyysinkin. Koin saavani juuri minun tarpeisiini sopivaa palvelua ja ajatuksiani kuunneltiin. Palvelu oli hyvin asiantuntevaa ja yrittäjää kuunneltiin tarkoin sekä kysymyksiin vastattiin selkeästi.

Mikä oli selvää ja minkä koit haastavana?

Laskelmat olivat kaikkein haastavimmat, niiden hahmottaminen oli aluksi vaikeaa. Kun visualisoin ne omaan ajatusmaailmaani, niin ymmärsin ne paremmin. Ne ovat tietysti tärkeitä liiketoiminnan kannalta, mutta kun asioita voi tehdä myös toisin, itselle sopivalla tavalla. Parhaimpaan lopputulokseen pääsee, kun kuuntelee itseään ja omaa vaistoa. Asiantuntijan apu on tärkeä ja hän osaa selvittää, mihin laskelmia tarvitaan ja miten tärkeitä ovat liiketoiminnan kannalta. Jokaisen on kuitenkin loppujen lopuksi tehtävä omat ratkaisunsa ja mentävä oman intuitionsa mukaan.

Saitko kaipaamaasi ohjausta ja neuvoja?

Ehdottomasti sain ja starttirahahakemuksen teossa autettiin. Samoin sain hyviä vinkkejä liiketoimintasuunnitelman tekoon. Kirjoitin sen itseäni varten, jolloin jänsin sen itselleni; mitä haluan ja miten sen saavutan.

Mitä asioita jäin kaipaamaan?

Ehkä yrittäjille oman itseluottamuksen korostaminen, varsinkin aloittavalle yrittäjälle "kehut" ovat kullan arvoisia. Epäilijöitä riittää aina, mutta kannattaa olla rohkea ja kulkea kohti omaa päämäärää.

6.2.5 Juha Vasama, WinNovan entinen rehtori, nykyisin vs. kunnanjohtaja Merikarvia

Haastattelun tavoitteena oli saada näkemys ammattioppilaitoksen yrittäjyyskasvatuksesta. Juha Vasama toimi vuodesta 2009 alkaen Länsirannikon koulutus Oy WinNovan rehtorina. Hän on siirtynyt 1.4.2024 Merikarvian kunnan vs. kunnanjohtajaksi. Haastattelussa halusin hänen näkemyksensä siihen, miten ammattioppilaitoksen opetuksessa otetaan huomioon kasvanut kiinnostus yrittäjyyteen ja onko yhteistyö lisääntynyt eri toimijoiden kanssa yrittäjyyden kiinnostuksen kasvattamiseksi. Haastattelu on tehty kasvokkain 16.4.2024.

Miten ammattikoulutuksessa yrittäjyys nähdään ja onko opetukseen kenties lisätty yrittäjyyskasvatusta?

Yrittäjyys on pakollinen yleisaine ammattiin opiskelijoilla, mutta valinnaisena sitä voi toki ottaa lisää liiketalouden kursseista. Yrittäjyyttä on lisätty vaihteittain ja sanoisin, että saisi toki olla enemmänkin. Nuoret eivät ehkä ymmärrä vielä siinä vaiheessa, kun opettelevat ammattiaineita, että näillä yrittäjyystaidoilla, esimerkiksi miten työtä laskutetaan, olisi paljonkin annettavaa tulevaisuudessa

Yrittäjyys kiinnostaa nuoria, onko tämä huomattu ammattiin valmistuneiden sijoittumisessa?

Kyllä, yrittäjyys kiinnostaa nuoria tapana tehdä työtä. Kuitenkin halutaan ensin ammatti ja palkkatöihin. Ehkä kuitenkin koetaan laskutus hankalana, eikä osata lukea tilinpäätöstä ja tasetta, vaikka juuri näitäkin voisi oppia ammattiopintojen yhteydessä. Nuoret eivät vielä kenties näe sitä yhteyttä.

Miten v.2022 aloitettu yrittäjyyden ammattitutkinto on kiinnostanut? Onko saatu palautetta ja miten jatkossa?

WinNovahan toimii sekä Raumalla, että Porissa ja molemmissa voi suorittaa Yrittäjän ammattitutkinnon. Näistä on saatu runsaasti kannustavaa palautetta. Yrittäjyys kiinnostaa ja kursseilla on hyvä osanotto ja kaiken ikäisiä opiskelijoita. Sieltä löytyy niin perheyrittäjien jatkajia kuin sarjayrittäjiä.

WinNova teki yhteistyötä Yrittäjyyden oppimispolun puitteissa Satakunnan Yrittäjien, Satakuntaliiton sekä pk-yritysten kanssa. Onko tämä yhteistyö jatkunut/ kehittynyt?

WinNovalla on kumppanuussopimus Satakunnan Yrittäjien kanssa samoin useiden pk-yritysten kanssa Tämä mahdollistaa sen, että ollaan ja toimitaan lähellä työelämää. WinNovassa suoritetuista kaikista tutkinnoista 35 % tehdään oppisopimuksella, jolloin opiskelijalla on työpaikka, jossa hän suorittaa käytännön työharjoittelun ja teoria osuuden koulussa.

Minkälaista yhteistyötä SataEdu, SAMK ja WinNova tekevät yrittäjyyden edistämiseksi tuleville ammattiosaajille?

Polkuopinnot ovat hyvä esimerkki oppilaitosten yhteistyöstä. Tässä ammattioppilaitoksen opiskelija voi suorittaa ammattikorkeakoulun kursseja ja kun tietty

kurssimäärä on suoritettu, opiskelijalla on suora pääsy ammattikorkeakoulun opiskelijaksi.

Porissa pidettiin viime syksynä valtakunnalliset Ammatillisen koulutuksen tutkimuspäivät, jotka toteutettiin kaikkien alueen oppilaitosten yhteistyönä. Yrittäjäpuolen väki tekee tiivistä yhteistyötä, säännöllisin kokoontumisin. Tässä onkin otettu suuria askeleita eteenpäin, sillä ollaanhan kaikki yhteisellä asialla Satukunnan puolesta.

6.3 Havainnot

Haastatteluissa kävi ilmi kaikkien kanssa, kuinka tärkeä osa yhteiskuntaa niin jo toimivat, kuin uudet yritykset ovat. Ne ovat osa jokaisen kuntalaisen arkea, työllistäjänä, palvelun tarjoajana/ mahdollistajana. Vetovoimainen kunta tarvitsee yrityksiä, elinkeinoelämä tarvitsee yrittäjiä, kaikki tarvitsemme työpaikkoja, ammattiin opiskelevat harjoittelupaikkoja jne. Yrittäjyys koetaan nykyisin mahdollisuutena ja onneksi tämän tiedostavat varsinkin nuoret. Heille onkin erityisen tärkeää aloittaa yrittäjyyskasvatus jo peruskoulussa, jolloin he näkevät, ettei omien ideoiden ja haaveiden toteuttaminen ole mahdotonta ja ne voi todella saavuttaa. Tämä yrittäjyyden opetus löytyy myös ammattioppilaitoksesta, jopa aivan perusaineiden joukosta. Vaikka ammattioppilaitoksen päätarkoitus onkin antaa ammattiopetusta, on sielläkin havaittu yrittäjämäisen ajattelutavan toimivan hyvin ammattiosaajien opetuksessa.

Aloittavien yrittäjien neuvontapalvelulla on haluttu madaltaa kynnystä aloittaa yritystoiminta ja antaa ammattitaitoista neuvontapalvelua ilmaiseksi. Hyvät yrittäjyysinfot verkossa ja henkilökohtainen palveluneuvonta auttavat yrittäjää eteenpäin selviytymään perustamisvaiheen viidakossa. Verkossa toimivien palveluiden laaja kirjo hämmentää, vaikka sieltä saakin helposti haettua tietoa. Henkilökohtaisella palvelulla on aina kysyntää ja jos on vaikeuksia ymmärtää esimerkiksi rahoitus- ja kannattavuuslaskelmia voi palveluneuvojalta kysyä neuvoa ja pyytää selventämään, koska toimialoillakin on hyvin paljon eroavaisuuksia.

Yrittäjän kannalta on tärkeä saada ajanmukaista tietoa luvista ja rahoitusmahdollisuuksista, koska aloittava yritys tarvitsee alkupääomaa ja jos luvat eivät ole asianmukaiset on toiminta heti alkutaipaleella vaikeuksissa. Laskelmissa avustaminen ja niiden selkeyttäminen, vaikka ihan tuntitasolle, selkeyttää varmasti aloittavan yrittäjän ymmärrystä liiketoiminnan kulujen ja

tulojen suhteesta. Rahoitus on varmasti monelle aloittavalle kysymys, joka vaatii ratkaisua ennen toiminnan aloittamista. Markkinoilla on paljon vaihtoehtoja tarjolla ja ammattitaitoisen palveluneuvojan kanssa voi löytyä sellaisiakin rahoittajia, joita yrittäjä ei ilman neuvontaa kenties löytäisi edes internetistä. Esimerkiksi maaseuduntuet ovat mahdollisia, vaikkei maanviljelyä harjoittaisikaan.

Uusien yritysten perustaminen on kaikkien tutkimukseen osallistuneiden yhteinen tavoite. Niiden tuoma taloudellinen, sosiaalinen sekä elinkeinopoliittinen tärkeys korostuu kaikilla haastatelluilla. Katsoi asiaa kunnanjohtajana tai yrittäjänä on yrittäjien neuvontapalvelu tärkeä, sillä uusia yrityksiä perustetaan Satakunnassakin vuositasolla runsaasti ja niiden työllistävä vaikutus on huomattava. Kun aloitusprosessi on tehty hyvin ja yritys vankalla perustalla ovat näkymät yrityksen jatkumisen kannalta erittäin hyvät vielä viiden toimintavuoden jälkeenkin.

Saadakseni tietoa, miten tämä palvelu käytännössä toimii, osallistuin Minustako yrittäjä -infotilaisuuteen sekä kävin läpi Uusyrityskeskus Enterin verkkosivuilta löytyviä yrityksen perustamislaskelmia, kuten kassavirta ja myyntisuunnitelma, sekä kannattavuus- ja rahoituslaskelmia. Näin sain tietoa, miten ohjelmat toimivat ja ovatko ohjeet selkeitä ja miten infotilaisuuden anti tyydytti itseäni. Infotilaisuuksia järjestetään verkossa lähes kuukausittain ja huomasin, että yksi v.2024 myös englanniksi. Itse osallistuin paikan päällä pidettyyn tilaisuuteen syksyllä 2022. Tilaisuuden vetäjänä toimi yritysneuvoja Anne Heikintalo ja mielestäni sain tilaisuudesta tietoa juuri tarvittavan määrän, jos olisin perustamassa yritystä. Siinä neuvottiin verkkopalveluiden käyttöön, mutta tähdennettiin henkilökohtaisen neuvonnan tärkeyttä. Verkkosivujen laskelmapohjat ovat mielestäni hyvin perusteelliset ja ottavat hyvin huomioon kaiken aloittavan yrittäjän tarvitseman tiedon rahan liikkeistä. Laskelmiin perehtyminen onkin suurin vaikeus monella aloittavalla yrittäjällä. Kannattaa käyttää tähän kuitenkin aikaa ja kysyä asiantuntijalta neuvoa, näin välttyy monelta vastoinkäymiseltä ja yrittäjyyden sudenkuopalta, kun hoitaa tämän pohjatyön perusteellisesti. Laskentapohjia löytyy myös Pro Agrian Yritystulkki -sivuilta, josta löytyy myös lähes kaikki yritystoiminnassa tarvittavat lomakkeet, kuten viranomais-, hallinto- sekä liiketoiminnanlomakkeet. (Yritystulkki, www-sivut 2024).

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksen lähtökohtana oli Satakunnan yrittäjien aloittaman palvelun aloittaville yrittäjille yhdessä Uusyrittäjäkeskuksen kanssa. Miten tämä palvelu on lähtenyt käyntiin ja mitä muutostarpeita on mahdollisesti ilmennyt? Palvelu aloitettiin keväällä 2021 ja nyt on takana jo kolme vuotta, joten palvelu on löytänyt paikkansa ja vahvistanut varmasti myös yritysneuvojien, jotka toimivat yritysneuvojina tässä palvelussa osaamista.

Verkossa on tarjolla paljon eri sivustoja aloittavalle yrittäjälle ja koska toiset ovat hyviä etsimään tietoa verkosta, se onkin hyvä tarjotin, mutta mikään ei silti ole asiantuntijan avun vertainen tietolähde. Asiakas voi kysyä ratkaisuja ongelmiinsa ja saada faktoihin perustuvia vastauksia, netistä ei niitä aina löydy. Hyvä osoitus palvelun tarpeellisuudesta on pelkästään Satakunnan alueella Uusyrittäjäkeskus Enter™ Satakunnan vuonna 2023 olleet 959 asiakastapaamista. Osa näistä on toteutettu verkkoyhteydellä, mutta suurin osa henkilökohtaisella tapaamisella. Näistä saatu palaute on ollut hyvää, suurin osa asiakkaista on arvioinut palvelun tason kiitettäväksi. Hienoa, että maahanmuuttajatkin on huomioitu palvelussa ja infotilaisuuksia pidetään nykyisin englanniksi ja Uusyrittäjäkeskuksen www-sivut ovat sekä ruotsiksi että englanniksi.

Haastatteluissa ilmeni suuri tarve saada aloittavan yrittäjän palvelua, sillä yrittäjyys kiinnostaa yhä enemmän tapana tehdä työtä. Yrittäjyyskasvatus, joka lähtee jo peruskoulusta kantaa aina työikäisen kiinnostukseen mahdollisen yrityksen perustamisesta. Ammatillisessa koulutuksessa nuorten kiinnostus yrittäjyyteen on myös havaittu ja tähän onkin tartuttu, sillä yrittäjyys kuuluu, ainakin WinNovassa pakollisten kurssien joukkoon. Aikuiskoulutuksessa ja Ammattikorkeakouluissa yrittäjyys on pitkään ollut kysyttyä, mikä todistaa juuri sitä halua ryhtyä tekemään omaan ideaan pohjaavaa työtä itsenäisenä yrittäjänä. Nämä ovat huomisen kasvuyrityksiä ja työllistäjiä.

Satakunnan Yrittäjien palvelu aloittaville yrittäjille on maakunnan kunnissa otettu erittäin tervetulleena palveluna vastaan. Kunnissa ei välttämättä löydy asiaan tarpeeksi perehtynyttä osaajaa ja tällaisen ostopalvelun saaminen on ollut tervetullut lisä kuntien organisaatioon elinkeinojen tukemiseen paikkakunnalla. Kunnille on tärkeää saada yrityksiä kunnan elinvoimaisuuden kannalta, samalla saadaan mahdollisia palveluita ja työpaikkoja. Tämä välittyi

selkeästi varsinkin haastattellessani kunnanjohtaja Kimmo Puolitaivalta. Yksikin uusi yritys, joka kuntaan perustetaan, on jo yksi työllistäjä lisää. Yritysten toimintaympäristön ja -tilojen mahdollistaminen on osa jokaisen kunnan elinkeinopolitiikkaa.

Palveluun osallistuneen yrittäjän haastattelussa kävi hyvin selväksi, miksi tällaisessa palvelussa on tärkeää saada henkilökohtaista palvelua. Kaikille eivät verkosta löytyvät laskupohjat kerro mitään, olkoot ne kuinka hyviä tahansa. Asiantunteva neuvoja voi ratkoa suuriakin yrittäjän ongelmia, kun voi niitä yhdessä asiakkaan kanssa hänelle selventää. Vaikka yrittäjyyttä voi oppia, on ehkä kaikkein tärkein ohje ja kannuste yrittäjän oma innostus. Kun selkeyttää itselleen esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman avulla mitä haluaa ja millä sen voi saavuttaa on jo suunnannut katseensa eteenpäin kohti yrityksen perustamista. Uusyrittäjäkeskuksen palvelupolku on kaiken kattava aloittavalle yrittäjälle, ja varmasti se hioutuu asiakastarpeiden mukaiseksi ajan kuluessa. Aloittavalle yrittäjälle voisi olla silti hyvä saada mentori jo toimivasta yrittäjästä. Tämä on varmasti haasteellista osin järjestää, mutta jos halukkuutta esimerkiksi senioriyrittäjästä löytyisi, voisi tällaista ehkä kokeilla. Kannattaa kuunnella asiantuntijoita ja kysyä neuvoa sekä verkostoitua, sillä neuvoja saa, jopa ilmaiseksi. Aloittava yrittäjä tarvitsee kannustusta ja opastusta, siksi onkin tärkeää, että tällaisia matalan kynnyksen palveluita on tarjolla.

Palvelun tärkeys aloittavalle yrittäjälle on osoittautunut tärkeäksi, mutta yhteydenpito asiakkaan kanssa myös yrityksen perustamisen jälkeenkin on osa palvelua, jota ei saa jättää huomiotta. Yrittäjällä voi olla asioita, joihin kaipaa vastausta, muttei ole ehtinyt tai kenties löytänyt. Palveluneuvojan olisi hyvä tarkistaa kaikki palvelunsa kautta perustetut yritykset, kysellä kuulumisia ja ennen kaikkea kysellä yrittäjän tarpeita tarkalla korvalla ja ohjata yrittäjä sellaiseen neuvontaan, joka voi häntä auttaa, jos yritysneuvojalle ei itsellä ole ratkaisua. Tällainen yhteydenpito olisi hyvä suorittaa ainakin pari kertaa ensimmäisien vuosien aikana. Toki tämä kysyy resursseja, mutta palvelupolku jää huonosti hoidetuksi, jos tämä jätetään tekemättä. Palvelun ostavat kunnat voivat myös osaltaan kiinnittää huomiota tällaisen yhteydenpidon uuden yrittäjän kanssa tärkeyteen. Jokainen uusi yritys on kuitenkin loppujen lopuksi kunnan elinvoimaisuuden kannalta yhtä tärkeä kuin jo toimivat yritykset.

LÄHTEET

4-H-sivusto 2024, viitattu 20.4.2024 <https://4h.fi/ajankohtaista/kesatyo-4h-yrittajana-ole-oma-pomosi/>

Kananen. J. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Miten kirjoitan kvalitatiivisen opinnäytetyön vaihe vaiheelta. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kuntaliitto www-sivut viitattu 6.4.2024. <mailto:https://www.kuntaliitto.fi>

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2018. Kehittämistyön menetelmät. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki: Sanoma Pro <https://www.ellibslibrary.com/book/978-952-63-2695-5>

Oma Yritys Suomi www-sivut 2021. viitattu 10.11.2021. <https://oma.yritysuomi.fi/>

Oppariapu-sivusto 2021.viitattu 10.5.2021. <https://oppiapu.wordpress.com/>

Osaava Yrittäjä-sivusto 2024 viitattu 27.3.2024 <https://www.osaavayrittaja.fi>

Paaso L. & Maunu A.,2022. Osaamisidentiteetin rakennusaineeksi,artikkeli. Sosiaalipedagoginen aikakausikirja vol.23. nro 1/2022. viitattu 2:4.2024 <mailto:https://journal.fi/sosiaalipedagogiikka/article/view/103014>

Satakunnan Yrittäjät ry www-sivut 2021. viitattu 9.5.2021 <https://www.yrittajat.fi/satakunnan-yrittajat>

Suomen Yrittäjät www-sivut 2021. viitattu 9.5.2021. <https://www.yrittajat.fi/>

TE-keskus www-sivut 2021. viitattu 10.5.2021. <https://www.te-palvelut.fi/>

Tuulaniemi J. 2011.Palvelumuotoilu. Hämeenlinna: Talentum. <mailto:https://www.ellibslibrary.com/reader/9789521416880>

Työmarkkinatori www-sivut 2024. viitattu 12.4.2024. <mailto:https://tyomarkkinatori.fi/palvelut>

Uusyrittäjäkeskus www-sivut 2021. Viitattu 15.11. 2021. <mailto:https://uusyrityskeskus.fi/suomen-uusyrittajakeskukset-ry/>

Vero www-sivut 2024 viitattu 30.3.2024. <mailto:https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta>

Yrittäjäkassa www-sivut 2024. viitattu 30.3.2024 <mailto:https://yrittajakassa.fi/>

Yritystulkki www-sivut 2024, viitattu 22.4.2024. <mailto:https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/proagria/toimiva-yrittaja/tiedostot/>