

Att bli byggentreprenör i Borgå

En studie om att bli entreprenör inom byggbranchen i Borgå

Kevin Forsell

Examensarbete för ingenjörsexamen (YH)-examen

Byggnadsproduktion

Vasa 2024

EXAMENSARBETE

Författare: Kevin Forsell

Utbildning och ort: Byggnadsproduktion, Vasa

Inriktning: Produktion

Handledare: Kenneth Julin

Titel: Att bli byggentreprenör i Borgå

Datum: 5.6.2024

Sidantal: 24

Bilagor: 1

Abstrakt

Byggbranschen är en dynamisk sektor som utsätts av ständiga förändringar och utmaningar. Att bli entreprenör inom denna branch kräver inte bara en stark teknisk kompetens inom konstruktion och projektledning, utan också en djup förståelse för affärsutveckling, marknadsföring, juridiska aspekter och hållbarhetsfrågor. Detta examensarbete syftar till att utforska alla aspekter av att grunda och driva ett framgångsrikt medelstort byggföretag.

I detta arbete analyseras de stegen och processerna som krävs för att starta ett byggföretag inom Borgå stad, inklusive företagsregistreringen, finansiering, juridiska krav och affärsplanering. Arbetet fördjupar sig i framgångsfaktorer vid startskedet av entreprenadverksamhet inom byggbranschen i Borgå stad, baserat på intervjuer med fyra framgångsrika byggföretag i området. Genom att analysera deras erfarenheter och insikter ges en djupare förståelse för vad som krävs för att starta och driva ett byggföretag i denna lokala kontext.

Språk: svenska

Nyckelord: Entreprenörskap, Byggnadsbranschen, Marknadsanalys

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Kevin Forssell

Koulutus ja paikkakunta: Insinööri (AMK) Rakennus- ja yhdyskuntatekniikka, Vaasa

Suuntautumisvaihtoehto: Tuotantotekniikka

Ohjaaja(t): Kenneth Julin

Nimike: Rakennusalan yrittäjäksi ryhtyminen Porvoossa

Päivämäärä 5.6.2024

Sivumäärä 24

Liitteet 1

Tiivistelmä

Rakennusala on dynaaminen sektori, joka altistuu jatkuville muutoksille ja haasteille.

Yrittäjäksi ryhtyminen tällä alalla vaatii vahvaa teknistä osaamista rakentamisen ja projektihallinnan alalta sekä syvällistä ymmärrystä liiketoiminnan kehittämisestä, markkinoinnista, oikeudellisista näkökohdista ja kestäväen kehityksen ymmärtämisestä. Tämä opinnäytetyö pyrii tutkimaan keskeisiä asioita, jotka liittyvät menestyvän keskisuuren rakennusyrityksen perustamiseen ja johtamiseen.

Tässä työssä analysoidaan ne vaiheet ja prosessit, joita tarvitaan rakennusyrityksen perustamiseen Porvoon kaupungissa, mukaan lukien yrityksen rekisteröinti, rahoitus, oikeudelliset vaatimukset ja liiketoiminnan suunnittelu. Työ syventyy tärkeisiin edistymiseen liittyviin urakoitsijatoiminnan osiin alkuvaiheessa Porvoon kaupungissa, perusten neljän menestyvän paikallisen rakennusyrityksen haastatteluihin. Analysoimalla heidän kokemuksiaan ja näkemyksiään saadaan syvällisempi ymmärrys siitä, mitä tarvitaan rakennusyrityksen perustamiseen ja johtamiseen tässä paikallisessa kontekstissa.

Kieli: ruotsi

Avainsanat: yrittäjyys, rakennusala, markkina-analyysi

BACHELOR'S THESIS

Author: Kevin Forsell

Degree Programme: Bachelor of Engineering, Civil and Construction Engineering, Vaasa

Specialisation: Construction Management

Supervisor(s): Kenneth Julin

Title: Becoming a Construction Entrepreneur in Porvoo

Date 5.6.2024

Number of pages 24

Appendices 1

Abstract

The construction industry is a dynamic sector subject to constant changes and challenges. Becoming an entrepreneur in this field requires not only technical skills in construction and project management but also a deep understanding of business development, marketing, legal aspects and sustainability issues.

The thesis aims to explore the key aspects of founding and managing a successful medium-sized construction company. This work analyzes the steps and processes required to start a construction company in the city of Porvoo, including business registration, financing, legal requirements, and business planning. The thesis dives into the success factors at the early stages of contraction operations in the construction industry in Porvoo, based on interviews with four successful construction companies in the area. By analyzing their experiences and insights, a deeper understanding is provided of what is required to start and run a construction company in this local context.

Language: Swedish

Key words: entrepreneurship, construction, market analysis

Innehållsförteckning

| | | |
|-------|--|----|
| 1 | Inledning..... | 1 |
| 1.1 | Syftet med arbetet | 1 |
| 1.2 | Vision | 1 |
| 2 | Vad är entreprenad?..... | 2 |
| 2.1 | Översikt över företagande i Finland..... | 2 |
| 3 | Mitt tilltänkta verksamhetsområde | 3 |
| 3.1 | Översikt över bostadstyper | 3 |
| 4 | Marknadsanalys..... | 5 |
| 4.1 | Syfte och metod | 5 |
| 5 | Intervjuer..... | 6 |
| 5.1 | Genomförande av intervjuer | 6 |
| 6 | Företagets start..... | 6 |
| 6.1 | Startskedet enligt intervjuer med entreprenörer | 7 |
| 7 | Företagsform..... | 8 |
| 7.1 | Enskild näringsidkare | 9 |
| 7.1.1 | Betalning av skatter som enskild näringsidkare..... | 9 |
| 7.2 | Att grunda ett företag som aktiebolag..... | 10 |
| 7.2.1 | Aktiebolagets beskattning | 11 |
| 7.3 | Handelsbolag (Öppet bolag)..... | 11 |
| 7.4 | Kommanditbolag..... | 12 |
| 8 | Finansiering..... | 13 |
| 8.1 | Finansiering i startskedet..... | 13 |
| 8.2 | Ekonomisk rådgivning och bokföring..... | 13 |
| 8.3 | Moms-beskattning..... | 14 |
| 8.4 | Driftskapital | 14 |
| 8.5 | Startpeng..... | 14 |
| 9 | Personal | 15 |
| 10 | Försäkringar | 15 |
| 10.1 | Försäkringar som gäller arbetsgivare | 17 |
| 11 | Uppskattad kostnadskalkyl för att starta företag inom Borgå..... | 17 |
| 11.1 | Tolkningar för kostnadskalkyl 1 | 19 |
| 11.2 | Tolkningar för kostnadskalkyl 2 | 22 |
| 11.3 | Planerade startegin för mig..... | 22 |
| 12 | Intervjuer..... | 22 |
| 13 | Källförteckning | 23 |
| 14 | Bilaga | 1 |

1 Inledning

I detta examensarbete vill jag fördjupa mig i vad som gäller då man vill grunda eget företag inom byggbranschen. Jag vill undersöka marknaden, analysera risker, veta vilka stöd jag kan få för att underlätta processen och förstå grunderna för att bli entreprenör. För att få en bra uppfattning måste man ha en bra plan på hur man vill att företaget skall se ut, vilka uppgifter företaget skall hantera och hur man planerar att budgettera verksamheten.

Jag har intresse att grunda eget byggföretag i framtiden, så med detta examensarbete skapar jag ett botten för mig själv för att underlätta processen, analysera risker och fördjupa mig i vad som krävs för att bli entreprenör. Jag har bestämt mig att göra marknadsanalys inom Borgå stad, då jag tror att inom kommande åren kommer det att byggas mycket mera österut från Helsingfors med tanke på den ökande populationen.

1.1 Syftet med arbetet

Syftet med detta arbetet var att analysera möjligheterna på att grunda ett byggföretag i Borgå. Jag ville ha en tydlig plan på vilka fördelar företaget får beroende på företagsform och hur mycket det kostar att grunda och påbörja verksamheten som entreprenör. Vilka aspekter påverkar då man är i startskedet för att undvika stora förluster inom företaget? Som hjälp till min forskning har jag utfört intervjuer med varierande företag inom Borgå/Lovisa stad, och Startia som är ett företag inom företagsrådgivning i Vasa. Jag har undersökt trender och olika lönsamma projekt som förekommer mycket i nuläget för att få en huvudstart på mitt framtida företag i startskedet.

1.2 Vision

Min vision för detta arbetet kommer från min bakgrund i bygnadsbranchen. Jag har arbetat för flera varierande små- och medelstora byggföretag, vilket har gett mig inspiration att själv grunda ett företag och ha beslutande rätt för verksamheten.

Företaget jag strävar att grunda börjar sin verksamhet på en mindre skala. Projekt varierar från sanering till nybyggnation och enligt efterfrågan på marknaden. Företagets storlek strävar jag till att växa, vilket innebär anskaffning av kontor, lager och hallutrymme. Detta betyder att företaget skall ha anställda som jobbar ute på fältet och i kontoret. Då företaget har växt i storlek har jag som mål att huvudsakliga verksamheten är kring nybyggnation av

sommarstugor och bastubyggnader, men också vanligt förekommande byggprojekt inom området.

2 Vad är entreprenad?

Entreprenad är ett ord som beskriver en form av affärsverksamhet. Verksamheten innebär en person eller ett företag som utför tjänster eller arbeten åt en individ eller åt ett annat företag mot betalning. (Entreprenad och brancher, 2023) Före projektet börjas skall beställaren och personen som utför arbetet skriva ett kontrakt, som beskriver vad, hur och när arbetet ska utföras. Denna kontrakt kallas entreprenadavtal vilket fördjupar sig på regler och överenskommelser.

2.1 Översikt över företagande i Finland

Att bli företagare i Finland har blivit lättare och mer riskfritt under åren. I Finland har alla som funderar på att bli eller är entreprenör möjlighet för kostnadsfri företagsrådgivning (Att grunda ett företag i Finland, 2024), vilket innebär att risker kan beaktas från långt håll före företaget även har grundats.

De senaste åren har Finland haft en stadig recession i ekonomin. Recession, eller lågkonjunktur, märker man av då arbetslösheten ökar och marknaden för arbete saktas ner. (Nummenmaa, 2023) Detta påverkar byggsektorn då inkomsterna inte kan hantera de stigande räntorna. Befolkningen sparar mera på sina inkomster och låter bli att investera i nya produkter. Detta påverkar byggbranshen på ett stort sätt. På grund av recessionen har flera företag måsta gå i konkurs. Under 2023 hade vi 2700 företag som gick i konkurs, vilket var 26% mera än vad den var år 2022. Av dessa företag var 600st byggföretag, varav 345st var företag som satsade på nybyggnation (Den finländska ekonomin befinner sig i recession och återhämtningen går trögt, 2023). För 2024 har konkurserna fortsatt öka. Enbart i februari har 342 företag registrerats gå i konkurs, varav 80 var byggföretag (Konkurssit jatkavat kasvuaan – rakennusalan ahdinko on syvä, 2024). Flera byggföretag har dock adapterat sig till dessa utmanande aspekterna och fortsatt sin verksamhet. Detta kan innebära att fokuset ligger hårt på konkurrentkraftiga priser för att få verksamhet för företaget.

3 Mitt tilltänkta verksamhetsområde

Som tilltänkt verksamhetsområde har jag valt Borgå och dess brevidbefinnande städer. Borgå (Porvoo) befinner sig i landskapet Nyland i Finland, och befinner sig vid finska vikens norra kust. Befolkningen mättes vara 51 149 år 2021, som har en stadig tillväxt på ungefär 0,36 % varje år. Borgå stad är tvåspråkig, där majoriteten (64,1 %) pratar finska.

För att få en bredare kundkrets har jag planerat att företagets verksamhet sprider sig i en 40 kilometers radie ut från Borgå. Inne i detta området befinner sig två större städer och mindre byar. De städer som befinner sig i detta området är Lovisa, som ligger 37 km från Borgå, och Sibbo som ligger 27 km från Borgå.

Lovisa har haft en stadig tillväxt i befolkningsantalet, där 55 % pratar finska och 42 % svenska. I slutet av 2021 mättes befolkningmängden vara 22 190 invånare, vilket var en ökning på 2,32 % från förra året. Det finns omkring 3200 fritidshus i området (Information om Lovisa, 2020). Sibbo är en kommun som ligger ca 30km öst från Helsingfors, och har en befolkningmängd som mättes år 2021 på ungefär 23 000. Kommunen är tvåspråkig med både finska och svenska som officiella språk (Nyckeltal, 2021).

3.1 Översikt över bostadstyper

För att få en bättre bild på vilka typer av projekt som kan förekomma inom mitt planerade verksamhetsområde har jag undersökt byggnadsmiljön inom städerna som jag planerat arbeta i.

Borgå

Mellan 1960 – 2000-talet byggdes det mycket fastigheter i Borgå. Utvecklingen av konstruktions- och produktionslösningar var snabb, men inte i den kvalite som vi har i dagsläget. Detta ledde till att konstruktionslösningar som då ansågs vara korrekta har i dagsläget konstateras vara dåligt fungerande eller felaktiga. (Porvoo, 2022) Borgå strävar också mycket på att uppnå energieffektiviseringsavtalets mål inom kommunsektorn. Metoder som används för att uppnå detta ingår bland annat installation av solpaneler på nybyggnads- och renoveringsplatser, samt installation på befintliga byggnader varje år. (Porvoo, 2022).

Lovisa

Byggnaderna i Lovisa är en blandning på historiska och moderna byggnader. Många av husen är gamla trähus som bidrar till stadens historiska charm, som har byggts under 1800-talet. Byggarbete i Lovisa inkluderar både renoveringar/saneringar av äldre byggnader, samt nybyggnationer. Staden satsar på att balansera mellan bevarandet av sitt historiska arv och att skapa en modern och funktionell stadsmiljö.

Sibbo

Sibbo är en snabbt växande kommun med en befolkning på cirka 22 000 invånare. Regionen erbjuder båda urbant boende och natursk miljö. Sibbo har planer för framtida utvecklingar, som utveckling av bostadsområden, infrastruktur och miljöprojekt. Konkurrenter finns på en hög nivå i Sibbo, vilket kan göra det utmanande för ett nytt företag att visa sig

Tabell 1 Bostadstyper i respektive stad

| <i>Kommun</i> | <i>Egnahemshus</i> | <i>Fritidshus</i> | <i>Rad- och höghus</i> |
|---------------|-------------------------------------|-------------------|--|
| <i>Borgå</i> | ~10 000 | 74,34/1000 pers. | Flera renoverade höghus från 1900-talet |
| <i>Lovisa</i> | ~3000 | 209/1000 | Få höghus, byggdes under 1960- och 1970-talet. |
| <i>Sibbo</i> | ~ 6000 relativt moderna egnahemshus | 112/1000 | 1500 lägenheter i höghus. Byggda under 1980- och 1990-talet. |

4 Marknadsanalys

En marknadsanalys kan genomföras på flera olika sätt och syftar till att undersöka marknaden ur både företagets och kundens perspektiv (Lempinen, 2013). Denna analys är avgörande för att förstå vilka affärsidéer som är lönsamma och vilka som inte är det.

Analysen görs för att bättre förstå vad som är lönsamt och inte lönsamt för ett företag när det gäller affärsidéer. Om en nisch eller en trend förekommer inom ett område, måste man fundera och planera om det är lönsamt att börja med verksamheten inom området. Med hjälp av analysen kan man jämföra sin egen affärsplan med konkurrenter som redan har arbetat inom branchen i flera år, för att bättre kunna stå ut och kanske även ha innovativa lösningar att erbjuda till beställare. Byggbranchen är väldigt konkurrensutsatt, vilket innebär att man måste som företag få en bra bild och stå ut från dessa andra företag för att få sin kundkrets.

4.1 Syfte och metod

Målet med analysen var att förbereda tankesättet på vad som kan förväntas när man grundar företaget inom Borgå. Marknadsanalysens resultat stöder sig på intervjuerna som utfördes, samt källor från webbsidor. Genom att kombinera kvalitativa och kvantitativa metoder har vi fått en omfattande bild av marknadens dynamik.

Metoder:

- Primärdata: Intervjuer med lokala byggföretag, experter inom branchen och företagsrådgivare.
- Sekundärdata: Statistik och rapporter från offentliga databaser och akademiska artiklar.

Resultat:

- Identifiering av befintliga konkurrenter och deras marknadsandelar.
- Aktuella trender inom byggbranchen, såsom projekttyp och digitala verktyg som underlättar arbetet.
- Kartläggning av kundernas nuvarande och framtida behov.

5 Intervjuer

För att få en bättre förståelse vad som innebär att grunda eget företag inom byggbranschen intervjuade jag diverse entreprenörer inom byggbranschen i staden Borgå och Lovisa. I dessa intervjuer ville jag få fram vad allt som innebär, vad som var svårt och vilka aspekter som hjälper då man är en ny entreprenör inom byggsektorn. Intervjuerna förstärker kunskan för verksamheten som entreprenör, samt ger en blick på detaljer som förekommer först då när verksamheten har påbörjat i företaget.

5.1 Genomförande av intervjuer

Genomförandet av intervjuerna hölls muntligt på plats i Borgå och via telefon, varav tre av fyra intervjuer utfördes muntligt. Inledningsvis ringde jag till själv utvalda byggföretag i Borgå och Lovisa, och kom överens av mötesplats och tid då intervjun skulle ske. Intervjuerna spelades in för att lättare ha en flödande konversation och inte ha fokuset på att skriva ner allting som diskuterades. Ett godkännande av bandning samt användning av företagets namn i projektet fick jag av alla företag. Se bilaga 1 för frågorna som ställdes under intervjuerna.

6 Företagets start

Då man har en vision på hurdant företag man vill grunda är det lönsamt att ta sig till en företagsrådgivare. Möjligheten att diskutera med en företagsrådgivare är väldigt lätt i dagsläget. Flera olika centraler finns utspridda i Finland, vilka man lätt hittar via nätet. Flera av dessa erbjuder kostnadsfri rådgivning, vilket är en stor fördel för nya entreprenörer. Planera ut en detaljerad affärsplan som du kan diskutera om med rådgivaren. Jag diskuterade med Startia som är ett företagsrådgivare i Vasa för att få en bättre förståelse vad som gäller då man skall börja sin verksamhet som entreprenör.

Att påbörja verksamheten kan göras på flera olika sätt. Nedan har jag ett steg för steg utförandeplan som planerades 16.05.2024 med företagsrådgivningen Startia för den mest logiska strategin med tanke på mina omständigheter:

- Med tanke på omständigheterna som vi sätter oss in i denna scenario där vi inte har kontakter, en kundkrets eller tidigare projekt inom Borgå stad, kommer vi att måsta ansöka om startpeng för att få in en lön. Ansökandet av startpeng skriver jag mera om i kapitel 7.5.

- För att företaget skall få påbörja verksamhet måste företaget registreras med en etableringsanmälan. Detta kostar en summa beroende på företagsformen, och görs antingen i pappersform eller via nätet hos Företags- och organisationsdatasystemet (YTJ). Här görs också anmälningar ifall det händer ändringar i företaget eller när man lägger ner verksamheten för företaget.
- Öppna ett bankkonto för företaget. Bankkontot kan öppnas hos valfri bank. Mesta banker i Finland erbjuder varierande förmåner och expertrådgivning. Bankkontot öppnas för att skilja entreprenörens och företagets kapital.
- Försäkringar. Obligatoriska och frivilliga försäkringar tas fram senare i detta arbetet. Genom att betala en avgift ger försäkringsbolaget ekonomiskt skydd mot skador som kan inträffa, vilket ger trygghet för företagaren både ekonomiskt och arbetsmässigt.
- Sista aspekten som underlättar processen är anskaffning av bokförare. Detta gör att jag som entreprenör kan satsa på arbetet och inte sätta tid på fakturering och ekonomiska aspekterna.

6.1 Startskedet enligt intervjuer med entreprenörer

Utgående från intervjuerna som jag utförde finns det tre allmänt förekommande metoder på att grunda eget företag. Metodernas startskede och drivandet är olika, och fungerade för entreprenören som utförde respektive metod.

Metod:

1. Grunda företaget som enskild näringsidkare (toiminimi). Detta betyder att risker och lönsamheter har en större påverkan, men verksamheten och inkomsterna är fullt upp till en själv. Som enskild näringsidkare har man små utkomster (varierar mycket från person till person), vilket betyder att man har möjligheten att prissätta sitt arbete på en lägre nivå än konkurrenterna. Möjligheten att erbjuda sina tjänster som underleverantör är också ett bra sätt att utföra projekt.

Med denna metod kan du sakta bygga upp portfoliet som du kan vid senare läge presentera som marknadsföring för ditt företag. Ifall företaget gör bra ifrån sig, har det varit vanligt att företaget byter till aktiebolag då riskerna ökar och man får mer ansvar.

Utmanande med denna metod är att få sina första kunder. Detta måste man hantera med att ha kontakter, våga ta sig fram och visa intresse för företaget och möjligheterna.

2. Grunda företaget direkt som aktiebolag. Denna metod minskar du personliga ansvaret för att ha mindre risk inom företaget. Enda risken du bär är den del du själv investerar i företaget. Man har mera skydd ifall företaget hamnar i ekonomiska svårigheter. Detta innebär att om företaget går i konkurs eller möter ekonomiska svårigheter, är privata ekonomiska resurser inte direkt i fara. Aktiebolag ger kunden ett mer professionellt intryck, vilket kan vara avgörande i byggbranschen där förtroende och pålitlighet är kritiska faktorer. Man kan ha tillgång till mer kapital ifall företaget lockar investerare som har intresse att köpa aktier och bli delägare i företaget.
3. Tredje metoden som förekommit är att arbeta för ett annat företag för att skapa kundkrets. Denna metod påverkar positivt dem som inte har mycket erfarenhet inom byggbranschen. Då man bygger upp sina kunskaper inom branschen och hur det är att fungera inom ett företag, får man bra kännedom om lönsamhet och risker som uppstår i processen att bli entreprenör. Misstag som händer i företaget påverkar inte egna resurser, vilket gör att man lär sig utan större konsekvenser åt sig själv. Metoden är inte lika lockande ifall man vill själv ta ansvar, men är ett bra sätt att skapa en kundkrets och följa trender som förekommer i området.

7 Företagsform

Då man väljer företagsform strävar man efter att välja den lämpligaste som passar egna behoven. Om man grundar sitt företag ensam, lönar det sig att välja mellan firma, aktiebolag eller andelslag som företagsform. Ifall man är två eller flera personer som grundar företaget, brukar man oftast sikta på öppet bolag, eller kommanditbolag (Att grunda ett öppet bolag och kommanditbolag, 2024).

7.1 Enskild näringsidkare

Detta är den simplaste formen för ett företag. Näringsidkare betyder en person eller ett företag som är aktiv inom näringslivet, det vill säga någon som strävar efter vinst inom verksamheten. Fördelar med denna företagsform är att beslutsfattandet är enkelt då det finns bara en beslutsfattare. Pengar som kommer in kan användas som säkerhet för lån som tas till företaget.

Nackdelar:

- Det lönar sig att hålla koll på ekonomin då man grundar företag som enskild näringsidkare. Man kan lätt blanda ihop sina personliga och företagets pengar, vilket kan undvikas med att betala en viss summa från företagets pengar till eget konto som liknar en lön. Det är inte möjligt att betala egen reseersättning eller dra av livförsäkringsavgifter. Det är inte heller möjligt att använda naturaförmåner, så som bostads-, bil- och telefonförmåner.
- I en enskild företag kan skattelindringen inte utnyttjas vid generationsväxling. I detta fall måste enskilda näringsidkaren byta företagsform till aktie-, öppet eller kommanditbolag för att utnyttja lindringen. Efter omvandlingen måste man vänta 10 år för att få skattelindringar. Man kan inte heller delvis avstå från företaget. Företags namnet kan inte säljas om det innehåller företagets släktnamn.

7.1.1 Betalning av skatter som enskild näringsidkare

Beskattningen för enskild näringsidkare grundar sig på företagsinkomsterna. Som enskild näringsidkare betalar man också förskottsskatt varje månad. Denna summa bestäms av den beräknade inkomsten som gjorts i förhand. Ifall verksamheten i företaget har bedrivits i en längre tid baseras summan på det senaste skatteårs beskattning. Minsta beloppet som man kan betala in varje månad är 170 euro. (Tuomi, n.d.) Skattesatsen kan vara lägre för enskild näringsidkare än till ett aktiebolag. Ifall företaget gör bra av sig beskattas vinsten som företaget gör, vilket kan leda till att skatten också stiger till en högre nivå.

7.2 Att grunda ett företag som aktiebolag

I Finland är aktiebolag (Ab) den vanligaste företagsformen för många företag inom byggbranschen. Aktiebolag passar dem som satsar på större företagsverksamhet och expansion. Aktiebolag är populära på grund av deras mångsidiga fördelar och det skydd som erbjuds för entreprenören.

Fördelar med aktiebolag:

- Som ägare av företaget är personliga ansvaret begränsat till den mängd man har investerat i bolaget. Detta betyder att entreprenörens personliga tillgångar är skyddade ifall företaget hamnar i ekonomiska svårigheter.
- Med aktiebolag kan man lättare locka investerare och potentiella partners genom att sälja aktier, vilket leder till att företaget får in nytt kapital som kan användas för att expandera verksamheten.
- Skattemässigt har aktiebolag flera fördelar som kan utnyttjas. De kan dra nytta av olika skatteavdrag och -lättnader som inte alltid är tillgängliga till andra företagsformer.

Nackdelar:

- Högre krav på styrandet och redovisning. Som aktiebolag krävs noggrann administration och följsamhet till regler och rapporteringskrav. Årlig bolagsstämma, dvs. ett möte med aktieägarna skall hållas minst en gång per år. I detta mötet godkänner man företagets ekonomiska rapport för året, hur företagets vinst skall fördelas till aktieägarna, val av nya medlemmar till styreslen mm. (Aktiebolagets styrelse och andra organ, u.d.a)
- Årsredovisningar måste offentliggöras, vilket innebär att ekonomiska uppgifter om företaget blir offentliga. Detta kan upplevas som en nackdel jämfört med enskild näringsidkare som kan hålla ekonomin mer privat.
- Att avsluta verksamheten kan vara besvärligare än för en enskild näringsidkare. Detta görs med att upplösa företaget. Upplösningen skall alltid göras på lagenligt sätt, till exempel genom likvidationsförfarandet. Detta innebär att en likvidator (annan part som ersätter företagets styrelse) sköter betalningen av bolagets skulder, delningen av bolagets egendom och slutredovisning. (Upplösning av aktiebolag, u.d.b)

7.2.1 Aktiebolagets beskattning

Aktiebolaget tolkas som en fristående skattskyldig juridisk person som betalar skatt enligt antalet vinst per år. Oftast betalar bolaget skatten i form av förskottsskatt, vilket innebär att under räkenskapsåret betalas det varje månad en viss summa skatt som är uträknad från förväntade bolagets resultat för året. (Yrittäjät, 2022)

Viktigt att notera att detta är en föränklad förklaring på skattesituationen och kan vara mer komplicerad beroende på olika omständigheter. I detta fall vill jag få fram en kort och tydlig beskrivning på vad som innebär då man funderar på att grunda företaget som aktiebolag. Det kan vara lönsamt att redogöra med en rådgivare för att få detaljerad och anpassad rådgivning på egna situationen.

7.3 Handelsbolag (Öppet bolag)

Att grunda ett handelsbolag i byggbranschen innebär både fördelar och nackdelar jämfört med att starta ett aktiebolag. Handelsbolag innebär att två eller flera personer gemensamt driver företaget och dess näringsverksamhet, vilket innebär att personerna har personligen ansvar för bolagets skulder och förbindelser.

Skillnaden mellan aktiebolag och handelsbolag ligger i beslutsfattandet. I ett aktiebolag är beslutsfattandet mera strukturerat med tydliga ansvarsfördelningar mellan aktieägare och styrelseledning, medan handelsbolag ger delägarna en mer flexibel beslutsprocess där alla delägare har makten att påverka verksamheten. För att klargöra hur företaget fungerar skrivs ett bolagsavtal mellan bolagsmän, som bifogas med i etableringsanmälan. Detta bolagsavtal gäller också för kommandibolag.

Fördelar:

- Fördelar med att grunda ett handelsbolag är att det inte kräver någon minimikapitalinsats för att påbörja verksamheten. Öppet bolag kräver inte heller lika mycket byråkrati som ett aktiebolag, vilket gör att det är lättare att starta.
- Man kan grunda ett handelsbolag om man vill grunda ett företag med någon annan, detta betyder att man delar på alla risker och vinster med partnern.
- Handelsbolaget beskattas som en fysisk person. Detta innebär att skattesatsen är lägre för företaget jämfört med enskild näringsidkare.

Nackdelar:

- Eftersom alla delägare har rätt att fatta beslut, kan en delägare påverka hela bolaget utan att de andra delägarna är medvetna om beslutet.
- Ifall en delägare beslutar att inte längre vill vara med i bolaget kan det skapa komplexitet vid upplösningen. Bolaget kan behöva upplösas eller ombildas om en delägare inte kan komma överens, avlider eller annan orsak till att inte vilja vara verksam i bolaget.

7.4 Kommanditbolag

Kommanditbolag är en särskild form av handelsbolag. Denna bolagsform består av två typer av delägare: komplementärer och kommanditdelägare.

Komplementärerna har obegränsat ansvar för bolagets skulder och förpliktelser. De sköter den dagliga verksamheten och har beslutanderätt i bolaget. Största riskerna faller också på dem, men de har också större kontroll över bolagets drift och beslut.

Kommanditdelägarna har begränsat ansvar då de riskerar bara den kapital som de själv har insatt i företaget. De har ingen aktiv roll i dagliga driften av företaget, sat ingen direkt beslutsmakt. Vinsten de gör är relaterad till den insatta kapitalet de har investerat i företaget.

Kommanditbolag beskattas som enskild näringsidkare vilket betyder att skattesatsen kan vara lägre än för aktiebolag. Detta beror på att vinsten beskattas direkt hos delägarna istället för på bolagsnivå. (Att grunda ett öppet bolag och kommanditbolag, 2024)

Ett kommanditbolag kan vara en lönsam alternativ om man vill hålla kontroll över företaget, och samtidigt locka passiva investerare för att utvidga verksamheten med kapitalet av investeringarna.

Nackdelar med ett kommanditbolag:

- En stor risk finns med att vara komplementär i kommanditbolaget ifall företaget misslyckas, för företagets skulder och förpliktelser är personligt ansvar för komplementärerna. Detta kan leda till stora personliga förluster.
- Som kommanditdelägare till bolaget tar man på sig risken den andel man investerat i företaget, vilket betyder att man har ingen kontroll över besluten som företaget gör. Detta kan vara både lönsamt och en risk.

8 Finansiering

För att bättre planera ut hur jag skall hantera den finansiella aspekten av att bli entreprenör har jag diskuterat med företagsrådgivare och gjort en kostnadskalkyl i excel. Med dessa metoder kan jag jämföra vad som är lönsamt, hur mycket jag skall budgettera och hur mycket som skall faktureras för att verksamheten ska bli lönsam.

8.1 Finansiering i startskedet

Finansieringen är den avgörande aspekten av företaget. Att fakturera rätt beror på flera aspekter som man måste ta hänsyn till, och tillika ha en konkurrentkraftig prissättning på tjänsterna man utför. Driftkapital och investeringar förekommer under den tidiga fasen av ett företag. Man kan finansiera företagets verksamhet med företagets inkomster, eget kapital eller genom att skaffa extern finansiering. Med hjälp av intervjuerna fick jag reda på att det är väldigt vanligt för företag att skaffa hjälp med finansieringen i tidigt skede av företagets verksamhet.

8.2 Ekonomisk rådgivning och bokföring

Flera företag i Borgå använder sig av diverse lokala bokföringsbyråer, då det minskar på mängden arbete och ger mera tid att satsa på andra arbetsmoment. Om man själv inte är proffs i bokföring, lönar det sig att satsa på att driva företaget och låta en expert sköta bokföringen (Yrittäjät, 2022). Genom att anlita sig till experter eller bokförare för att hantera företagets ekonomi kan man säkerställa att alla finansiella transaktioner hanteras korrekt. Detta säkerställer också att man följer alla gällande lagar och regler för att minimera misstag. Detta minskar risken för ekonomiska fel, vilket är en stor nytta för entreprenörer med minimal kunskap och tid inom finans och bokförings aspekten.

Som lösning till att billigt och smidigt hantera bokföring har jag bekantat mig med Talenom One tjänster. De erbjuder digital bokföring , mottagande-, betalning-, upprättande- och sändning av fakturor elektroniskt via telefon (Talenom, 2023). Månadlig kostnad för denna tjänst är 50 euro, men kräver mycket egen insats.

8.3 Moms-beskattnig

I byggbranschen är momsbeskattningen lite annorlunda än vanligt. Omvänd momsskyldighet innebär att köparen ansvarar för momsen på vissa byggtjänster. Momsen för byggtjänster är 24 procent.

Företag med rörelser i liten skala behöver inte registrera sig i registret för momsskyldighet. Detta är verksamhet där räkneskapsperiodens omsättningar inom 12 månader är högst 15 000 euro. Företaget får dock frivilligt registrera sig till momsregistret fast gränsen inte överskrids, vilket är lönsamt ifall företaget planerar köpa stora mängder av momspliktiga produkter eller tjänster. Detta är lönsamt för företaget, för då får de dra av momsen på sina inköp. (Moms för företag med liten omsättning, 2021)

8.4 Driftskapital

Driftskapital är den kapital ett företag behöver för att finansiera sin dagliga verksamhet. Detta kan vara som exempel pengar som behövs för att betala löner, köpandet av tjänster och produkter, betala leverantörer och andra löpande utgifter. Ett positivt driftskapital innebär att företaget har tillräckligt kapital för att täcka sina utgifter på kort- och medellång tid, vilket betyder finansiell stabilitet. Driftskapital skiljer sig från likviditet, som handlar om att snabbt kunna betala kostnadsfria skulder utan att sälja långsiktiga tillgångar eller ta nya lån (Likviditet, 2023).

8.5 Startpeng

Beroende på egna ekonomiska situation och mängden egen penning man vill sätta in i processen av att grunda eget företag, kan startpeng vara ett bra alternativ. För att få en huvudstart på finansieringen har man möjlighet att ansöka startpeng. Syftet med startpengen är att stödja företagarens utkosmter och uppmuntra till att fortsätta som företagare då inkomsterna är låga. Startpengen kan beviljas för högst 12 månader, och söks innan företaget arbetar heltid (Startpeng – ett stöd för blivande företagare, 2024).

I arbetet har jag utfört kostnadskalkyleringar på olika situationer för grundandet av företag. Startpeng används för att underlätta entreprenörens dagliga utgifter, vilket betyder att lönen för entreprenören beräknas lägre än normalt. Efter att startpengen inte mera beviljas åt entreprenören, är startkostnaderna redan betalade och lönen kan höjas.

9 Personal

Att bli arbetsgivare kräver noggrann planering både ekonomiskt och resursmässigt. Ifall man märker att schemat är fullt och inkomsterna hålls på en viss konstant nivå, finns det möjlighet att hantera detta med att anställa arbetstagare. Att ha anställda i företaget ökar på rikser, men påverkar också kapaciteten att hantera fler projekt och slutföra dem snabbare vilket kan leda till ökade intäkter. Arbetare inom företaget ger entreprenören mer flexibilitet för att anpassa sig till kundernas behov samt möjligheten att ta på sig större projekt. Det är lättare att hantera och planera projekt då man arbetar ensam, men för att företaget skall växa krävs det resurser i form av arbetare.

Nackdelar som förekommer består av kostnader, ledarskapsutmaningar samt administrativt arbete. Innan man blir arbetsgivare är det viktigt att fundera på om det är lönsamt för företaget att anställa arbetstagare. Det är viktigt att man räknar i förhand hur stora utgifter som uppkommer då man anställer. De största utgifterna utöver lönen är försäkringarna och ordnandet av företagshälsovården.

En arbetsgivare är inte skyldig att anmäla sig till arbetsgivarregistret ifall företaget har endast 1 fast anställd, eller har 1 – 5 arbetstagare som inte är anställda ett helt kalenderår. Ifall företaget betalar lön till flera än bara 1 arbetstagare, blir arbetsgivaren skyldig att anmälas till arbetsgivarregistret. (Arbetsgivarregistret, 2024)

10 Försäkringar

Försäkringar används för att skydda både företag och arbetstagare mot ekonomiska förluster och risker som kan ske i arbetslivet. Byggbranschen är en sektor som utsätts av olyckor i flera olika former, vilket gör att försäkringar är viktiga. Dessa försäkringar hjälper företag och arbetare att hantera risker som t.ex arbetsolyckor, materiella skador och sjukvårdskostnader (Försäkringar för företag, 2024). Alla försäkringar som finns att skaffa är inte obligatoriska, men vissa av dem är ett måste då man är verksam inom byggbranschen.

Obligatoriska försäkringar:

1. Företagarens pensionsförsäkring (FöPL)

Företagarens pensionsförsäkring är obligatorisk försäkring för företagare i Finland ovars verksamhet pågår i minst fyra månader. Denna försäkring utgör grunden i företagarens sociala trygghet, och kan inte ersättas av en frivillig pensionsförsäkring. Denna försäkring påverkar din sjukdagpenning, föräldrapenning och arbetslöshetsunderstöd baserat på företagets inkomster. Nyetablerade företag får 22% rabatt på avgifterna för de fyra första åren av verksamhet. (Försäkringar för företag, 2024).

2. Företagsförsäkring

Innehåller mesta delen försäkringar som behövs för företaget:

- Ansvarsförsäkring

Ifall företagets varor eller tjänster orsakar skada till någon eller skadar egendom, täcker ansvarsförsäkringen kostnaderna (Försäkringar för företag, 2024). Detta kan i byggbranchen betyda att företagets produkter eller tjänster har utförts fel, vilket leder till en skada.

- Personförsäkring

Med personförsäkring får arbetsgivaren samt anställda tillgång till snabb vård och ekonomisk trygghet vid olyckor, sjukdomar och dödsfall.

- Egendom- och avbrottsförsäkring

Försäkrar företagets egendom och lokaler, byggnader och andra typer av fastigheter. Avbrottsförsäkringar skyddar företaget vid plötsliga avbrott i verksamheten (Företagsförsäkringar, u.d.b).

10.1 Försäkringar som gäller arbetsgivare

- **Arbetspensionsförsäkring (ArPL-försäkring)**

En obligatorisk försäkring för arbetare i ålder 17-68 som täcker arbetstagarens pensionstrygghet, ger skydd för arbetstagarens ålderdom, vid arbetsoförmåga och i händelse av dödsfall (Social- och hälsovårdsministeriet, 2024).

- **Arbetsolycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring**

Försäkrar arbetaren vid olycksfall i arbetet eller på en arbetsresa, eller insjuknar i en yrkessjukdom. Obligatoriskt ifall arbetsgivaren betalar över 1500 euro lön till arbetstagare under ett kalenderår (Arbetsgivarens lagstadgade försäkringar, u.d.c)

11 Uppskattad kostnadskalkyl för att starta företag inom Borgå

Två stycket lönsamhetskalkyler har utförts. Kalkylerna estimerar hur mycket som skall faktureras för utförda projekt för att klargöra lönsamheten. Antalet timmar som uppskattas för en arbetare är 1760 timmar, vilket är antalet arbetstimmar i ett år då man tar bort röda dagar och 25st semesterdagar. Dock är det inte möjligt att arbeta alla dessa timmar då man tar till hänsyn kundbesök, planeringstid och misslyckade offerter, vilket gör att jag uppskattade debbiterade arbetstiden att vara 1050 timmar. Detta ger oss en debiteringsgrad på ungefär 60%. Debiteringsgraden brukar ligga runt 70-80%, men då jag utgår från att börja verksamheten på ett nytt område med mycket konkurenter och mindre erfarenhet har jag dragit ner på procenten.

Kostnadskalkyl 1: Som första scenario har jag räknat kostnaderna för att grunda ett byggföretag i form av aktiebolag. I detta exemplet har jag ett fordon på leasing, och är med i företagarkassa. Ett lån på 30 000 euro har planerats låna från banken med en återbetalningstid på 5 år, för att stöda verksamheten för 6 månader.

Tabell 2 Kostnader för Aktiebolagets första år

| | |
|--|-------------|
| Registrering av företag | 280,00 € |
| Produktionsutrustning | 800,00 € |
| Branding (logotyp,tejpning, skyltar) | 400,00 € |
| Kontorsmaterial | 200,00 € |
| Företagskonto | 180,00 € |
| FöPL-avgift (22%) | 2 820,00 € |
| Bokföring | 1 300,00 € |
| Företagsförsäkring | 1 000,00 € |
| Förskottskatt (20%) | 4 000,00 € |
| Företagarkassa | 218,00 € |
| Månatliga bankkostnader | 120,00 € |
| Marknadsföring | 240,00 € |
| Apparathyra | 3 600,00 € |
| Materialkostnader. Fastsättningsmaterial | 2 400,00 € |
| Fordon leasing | 10 000,00 € |
| Fordonsförsäkring | 300,00 € |
| Egendom- och utrustningsförsäkring | 1 200,00 € |
| Bränsle | 2 400,00 € |
| IT-kostnader (internet) | 240,00 € |
| Entreprenörens lön (inkl. FöPL. 20%) | 20 000,00 € |
| Ränta på lån | 6 000,00 € |
| tot | 57 698,00 € |
| | |
| Arbetstimmar / år | 1760 h |
| Debitterade timmar | 1050 h |
| Debiteringsgrad | 59,66 % |
| | |
| Timkostnad: | 54,95 € |

Tabell 3 Kostnader för aktiebolagets andra år

Avgifter andra året

| | |
|--|-------------|
| Företagskonto | 180,00 € |
| FöPL-avgift (22%) | 2 800,00 € |
| Bokföring | 1 250,00 € |
| Företagsförsäkring | 1 200,00 € |
| Förskottsskatt | 3 400,00 € |
| Företagarkassa | 210,00 € |
| Månatliga bankkostnader | 120,00 € |
| Marknadsföring | 240,00 € |
| Apparathyra | 2 000,00 € |
| Materialkostnader. Fastsättningsmaterial | 2 400,00 € |
| Fordon leasing | 9 000,00 € |
| Fordonsförsäkring | 300,00 € |
| Egendom- och utrustningsförsäkring | 1 200,00 € |
| Bränsle | 2 400,00 € |
| IT-kostnader (internet) | 240,00 € |
| Entreprenörens lön (inkl. FöPl. 20%) | 20 000,00 € |
| Ränta på lån | 6 000,00 € |
| tot | 52 940,00 € |

| | |
|-------------------|---------|
| Arbetstimmar / år | 1760 h |
| Debiterade timmar | 1050 h |
| Debiteringsgrad | 59,66 % |
| Timkostnad: | 50,42 € |

11.1 Tolkningar för kostnadskalkyl 1

Under första året har företaget totala kostnader på ungefär 58 000 euro, med 1760 arbetstimmar och 1050 debiterade timmar, vilket ger en debiteringsgrad på 59,66% och en timkostnad på 54,95 euro. Andra årets totala kostnader är ungefär 53 000 euro, med samma arbetstimmar och debiteringsgrad, men en lägre timkostnad på 50,42 euro. För att förbättra ekonomin bör företaget öka debiteringsgraden genom att hitta fler projekt och effektivisera arbetsplaneringen och minska fasta- och rörliga kostnaderna genom att hitta billigare alternativ.

Kostnadskalkyl 2: För denna kostnadskalkyl beräknar jag kostnader för att börja verksamheten som enskild näringsidkare. Samma lån på 30 000 euro lånas från banken, med en återbetalningstid på 5 år. Största skillnaderna är köpet av fordon, registrering av företag och en lägre lön för entreprenörens första år.

Tabell 4 Enskild näringsidkare år 1

| | |
|--|-------------|
| Registrering av företag | 70,00 € |
| Företagskonto | 100,00 € |
| Produktionsutrustning | 800,00 € |
| Branding (logotyp, tejpning, skyltar) | 400,00 € |
| Kontorsmaterial | 200,00 € |
| Fordon | 10 000,00 € |
| Trafikförsäkring | 200,00 € |
| Företagskonto | 180,00 € |
| FöPL-avgift (22%) | 2 800,00 € |
| Bokföring | 1 250,00 € |
| Företagsförsäkring | 1 000,00 € |
| Förskottskatt (20%) | 3 800,00 € |
| Månatliga bankkostnader | 120,00 € |
| Marknadsföring | 250,00 € |
| Apparathyra | 2 400,00 € |
| Materialkostnader. Fastsättningsmaterial | 2 400,00 € |
| Fordonskostnader (Förs. Besikt. Underhåll) | 300,00 € |
| Egendom- och utrustningsförsäkring | 1 200,00 € |
| Bränsle | 2 400,00 € |
| IT-kostnader (internet) | 240,00 € |
| Entreprenörens lön (inkl. FöPL. 20%) | 14 000,00 € |
| Ränta på lån | 6 000,00 € |
| tot | 50 110,00 € |

| | |
|--------------------|---------|
| Arbetstimmar / år | 1760 h |
| Debitterade timmar | 1050 h |
| Debiteringsgrad | 59,66 % |
| Timkostnad: | 47,72 € |

Tabell 5 Enskild näringsidkare år 2

| | |
|--|-------------|
| Företagskonto | 100,00 € |
| Trafikförsäkring | 200,00 € |
| Företagskonto | 180,00 € |
| FöPL-avgift (22%) | 2 800,00 € |
| Bokföring | 1 250,00 € |
| Företagsförsäkring | 1 000,00 € |
| Förskottskatt (20%) | 3 800,00 € |
| Månatliga bankkostnader | 120,00 € |
| Marknadsföring | 100,00 € |
| Apparathyra | 2 000,00 € |
| Materialkostnader. Fastsättningsmaterial | 2 400,00 € |
| Fordonskostnader (Förs.Besikt.Underhåll) | 300,00 € |
| Egendom- och utrustningsförsäkring | 1 200,00 € |
| Bränsle | 2 400,00 € |
| IT-kostnader (internet) | 240,00 € |
| Entreprenörens lön (inkl. FöPL. 20%) | 20 000,00 € |
| Ränta på lån | 6 000,00 € |
| | <hr/> |
| tot | 44 090,00 € |

| | |
|--------------------|---------|
| Arbetstimmar / år | 1760 h |
| Debitterade timmar | 1050 h |
| Debiteringsgrad | 59,66 % |
| | |
| Timkostnad: | 41,99 € |

11.2 Tolkningar för kostnadskalkyl 2

Under första året hade företaget totala kostnader på 50 110 euro och en timkostnad på 47,72 euro. Andra året minskade kostnaderna till 44 090 euro och timkostnaden till 41,99 euro. För att förbättra ekonomin kan företaget öka debiteringsgraden och söka billigare priser på kostnaderna. Om timkostnaden höjs till 50 euro öka de årliga intäkterna, vilket förbättrar vinstmarginalen betydligt.

11.3 Planerade startegin för mig

Strategin som jag har planerat baserar sig på nuvarande läget av kunskaper och livssituationen överlag för att bekvämt påbörja verksamheten.

Jag skulle registrera mitt företag som enskild näringsidkare för att börja processen för skapandet av portfolie. Denna bolagsform erbjuder mig frihet att arbeta hur jag själv vill och prova mig fram som entreprenör. Att arbeta som underleverantör för diverse byggföretag och mindre projekt för att skapa kundkrets och kontakter med andra företag är väldigt lönsamt för mitt företag. Ekonomiska planen är att skaffa en paktebil, produktionsmaterial och försäkringar. Kostnaderna hålls på en relativt låg nivå och gör det möjligt att arbeta bort avgifterna relativt snabbt. Ifall företaget inte klarar sig ekonomiskt, är det lättare att sluta verksamheten.

12 Intervjuer

Följande företag har bidragit till arbetet i form av intervju. Byggföretagen har gett insikt på företagandet och startprocessen i verklighet, medan företagsrådgivningen har gett en mer teoretisk steg för steg metod på vad som är lönsammast för mig och hur jag skall ta mig till väga för att verkliggöra min vision. Byggföretagen valdes från eget intresse av företagsverksamheten, och jag har inte haft någon bakgrund med företagen från förr.

Rakennuspalvelu Strömberg Ab, gjord 29.04.2024

Carpe team Oy, gjord 29.04.2024

Rakennusapu Puumalainen, gjord 30.05.2024

Rakennusliike Bomberg Oy, gjord 06.05.2024

Startia (Företagsrådgivning), gjord 16.05.2024

13 Källförteckning

- Aktiebolagets styrelse och andra organ.* (u.d.a). Hämtat från Suomi.fi:
<https://www.suomi.fi/foretag/grunda-ett-foretag/foretagsformer/guide/aktiebolag/aktiebolagets-styrelse-och-andra-organ>
- Arbetsgivarens lagstadgade försäkringar.* (u.d.c). Hämtat från Suomi.fi:
<https://www.suomi.fi/foretag/att-vara-arbetsgivare/arbetsgivarens-skyldigheter/guide/arbetsgivarens-ansvar-och-skyldigheter/arbetsgivarens-lagstadgade-forsakringar>
- Arbetsgivarregistret.* (den 15 3 2024). Hämtat från Vero:
<https://www.vero.fi/sv/foretag-och-samfund/skatter-och-avgifter/arbetsgivare/arbetsgivarregistret/>
- Att grunda ett företag i Finland.* (den 28 02 2024). Hämtat från InfoFinland:
<https://www.infofinland.fi/sv/work-and-enterprise/starting-a-business-in-finland>
- Att grunda ett öppet bolag och kommanditbolag.* (den 29 1 2024). Hämtat från Suomi.fi: <https://www.suomi.fi/foretag/grunda-ett-foretag/foretagsformer/guide/oppet-bolag-kommanditbolag/att-grunda-oppet-eller-kommanditbolag>
- Den finländska ekonomin befinner sig i recession och återhämtningen går trögt.* (den 19 12 2023). Hämtat från Suomen pankki:
<https://www.suomenpankki.fi/sv/medier-och-publikationer/pressmeddelanden/2023/den-finlandsk-ekonomi-befinner-sig-i-recession-och-aterhamtningen-gar-trogt/>
- Entreprenad och branscher.* (2023). Hämtat från Miljö och bygg:
<https://miljobyggprogramsyd.se/category/entreprenad-och-branscher/>
- Företagsförsäkringar.* (u.d.b). Hämtat från If.fi:
<https://www.if.fi/sv/foretag/foretagsforsakringar>
- Försäkringar för företag.* (2024). Hämtat från if.fi:
<https://www.if.fi/sv/foretag/foretagsforsakringar/personforsakringar/arbet-solycksfallsforsakring>
- Information om Lovisa.* (2020). Hämtat från Lovisa kommuns hemsida:
<https://www.loviisa.fi/sv/staden-och-beslutsfattande/information-om-lovisa/>
- Konkurssit jatkavat kasvuaan – rakennusalan ahdinko on syvä.* (den 18 03 2024). Hämtat från Salkun Rakentajat:
<https://www.salkunrakentaja.fi/2024/03/konkurssit-rakentaminen-ahdinko/>
- Lempinen, P. (2013). *Vad är en marknadsanalys?* Hämtat från 180 grader:
<https://www.180grader.se/lar-dig-mer/vad-innebar-en-marknadsanalys>

- Likviditet.* (den 25 3 2023). Hämtat från Wikipedia:
<https://sv.wikipedia.org/wiki/Likviditet>
- Lindroth, M. (den 25 2 2023). *Fritidsbostäder.* Hämtat från Public tableau:
<https://public.tableau.com/app/profile/mattias.lindroth8158/viz/Fritidsbostader/Komunkartan>
- Moms för företag med liten omsättning.* (den 27 8 2021). Hämtat från Vero:
<https://www.vero.fi/sv/foretag-och-samfund/skatter-och-avgifter/momsbeskattning/moms-for-ett-litet-foretag/>
- Nummenmaa, M. (den 29 08 2023). *Svenska yle.* Hämtat från Vi går mot recession och osäkrare ekonomiskt läge - så här påverkar det oss:
<https://www.suomenpankki.fi/sv/medier-och-publikationer/pressmeddelanden/2023/den-finlandska-ekonomin-befinner-sig-i-recession-och-aterhamtningen-gar-trogt/>
- Nyckeltal.* (2021). Hämtat från Sibbo kommuns hemsida:
<https://www.sipoo.fi/sv/organisation/avainluvut/>
- Porvoo. (den 8 10 2022). *Borgås lokaler och fastigheter.* Hämtat från Borgå kommuns hemsida: <https://www.porvoo.fi/sv/boende-och-miljo/boende-och-lokaler/borgas-lokaler-och-fastigheter/>
- Social- och hälsovårdsministeriet.* (2024). Hämtat från Arbetspensionsförsäkring:
<https://stm.fi/sv/arbetspensionsforsakring>
- Startpeng – ett stöd för blivande företagare.* (den 31 1 2024). Hämtat från Suomi.fi:
<https://www.suomi.fi/service/startpeng-ett-stod-for-blivande-foretagare-anbyran/af2667af-e1b5-43dd-9b46-5e49ad1b1c9c>
- Talenom. (2023). *Talenom.* Hämtat från Prisvärd bokföring för småföretag:
<https://talenom.com/sv-fi/solutions/one/>
- Tuomi, O. (u.d.). *OP.* Hämtat från Beskattning av enskild firma - så här beskattas en enskild firma:
<https://www.op.fi/foretagskunder/kundforhallande/ekonomisk-coachning-for-foretagare/beskattning/beskattning-av-enskild-firma>
- Upplösning av aktiebolag.* (u.d.b). Hämtat från Suomi.fi:
<https://www.suomi.fi/foretag/forandringar-och-krissituationer/nedlaggning-av-foretagsverksamhet/guide/nedlaggning-av-foretagsverksamhet/upplösning-av-aktiebolag>
- Yrittäjät. (2022). *Yrittäjät.* Hämtat från Aktiebolag:
<https://www.yrittajat.fi/sv/databank/att-bli-foretagare/foretagsformer/aktiebolag/>

Entreprenad

- Vad motiverade er att grunda eget?
- Vilka förväntningar hade ni då ni grundade företaget?
- Då ni grundade företaget, vilka/vilken sak kom som en stor överraskning då saken kom till frågan?
- Vad skulle ni gjort annorlunda?

Ekonomi

- Hur tänkte ni kring ekonomin vid startskedet?
- På vilka sätt och vem hanterade ekonomin i startskedet?
- Vad var de mest utmanande aspekterna inom finansieringen?
- Vad var ert största ekonomiska beslut i början?

Marknadsföring

- På vilket sätt startade ni er marknadsföring?
- Hur fick ni ert första projekt?
- Vad är effektivaste marknadsföringsmetoderna/kanalerna just nu?
- Vilka sorters projekt har uppstått flest av under er tid som entreprenör?

Finansiering

- Kom info om skatter, momsskyldighet etc. som överraskning eller fick ni bra hjälp med dessa saker från start? Vartifrån/ av vem?
- Fick ni startbidrag från början?
- Har ni haft/ fått hjälp av någon? Mentorskap/ bokföringsservice/ företagsrådgivning? Hur har det hjälp er?