



Sakari Skogström

Toiminnan alkuvaiheessa olevien yritysten haasteet ja ratkaisut

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Tradenomi

Opinnäytetyö

Marraskuu 2024

Tiivistelmä

Tekijä(t):	Sakari Skogström
Otsikko:	Aloittavien yritysten haasteet ja ratkaisut toiminnan alkuvaiheessa
Sivumäärä:	60 sivua + 1 liitettä
Aika:	Marraskuu 2024
Tutkinto:	Tradenomi
Tutkinto-ohjelma:	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto:	Laskentatoimi ja rahoitus
Ohjaaja(t):	Lehtori, Taru Haajanen

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia aloittavien yritysten haasteita toiminnan alkuvaiheessa ja löytää niihin ratkaisuja. Työssä käsiteltiin yritystoiminnan kannalta kriittisiä aiheita, kuten rahoituksen hankintaa, asiakashankintaa, verkostoitumista ja yritykseen liittyvää byrokratiaa.

Opinnäytetyön viitekehyksessä selvitettiin yritystoimintaan liittyvää teoriaa, jonka tavoitteena oli lisätä ymmärrystä yrityksen perustamiseen vaikuttavista asioista. Viitekehyksen teoria tuki myös työn tutkimusta, joka toteutettiin laadullisena tutkimuksena. Tutkimuksessa haastateltiin kymmentä erilaista yrittäjää ja haastattelujen avulla saatiin tietoa yrityksiin kohtaamista haasteista toiminnan alkuvaiheessa ja siitä, kuinka näitä haasteita pystyttiin ratkaisemaan.

Tulosten perusteella yritykset kohtasivat merkittävimpiä haasteita byrokratian, asiakashankinnan, rahoituksen ja yrityksen kulurakenteen suhteen. Haasteiden ratkaisemiseen löydettiin erilaisia keinoja muun muassa verkostoitumisen, suunnittelun ja ennakoinnin avulla. Työn edetessä näihin ongelmiin löydettiin käytännön ratkaisuja ja vinkkejä sekä saatiin yrittäjien konkreettisia kokemuksia esille.

Opinnäytetyön johtopäätöksenä voitiin todeta, että aloittavien yritysten haasteet voidaan ratkaista erilaisten toimenpiteiden avulla, mikä voi mahdollistaa menestyksellämmän ja vakaamman yritystoiminnan aloittaville yrityksille tulevaisuudessa.

Avainsanat: yritystoiminnan alkuvaikeudet, rahoitus, verkostoituminen

Tämän opinnäytetyön alkuperä on tarkastettu Turnitin Originality Check -ohjelmalla.

Opinnäytetyön tiivistelmän käännöksessä on hyödynnetty OpenAI:n ChatGPT:n 4-versiota. Tiivistelmän sisällöstä vastaa kuitenkin opinnäytetyön tekijä.

Abstract

Author(s): Sakari Skogström
Title: Challenges and solutions for starting companies in the early stages of operations
Number of Pages: 60 pages + 1 appendices
Date: November 2024
Degree: Bachelor of Business Administration
Degree Programme: Economics and Business Administration
Specialisation option: Accounting and Finance
Instructor(s): Taru Haajanen, Senior Lecturer

The objective of this thesis was to investigate the challenges faced by new businesses in the initial phase of their operations and to find solutions to these challenges. The study addresses critical topics for business operations, such as acquiring funding, customer acquisition, networking, and the bureaucracy related to the companies.

In the theoretical framework of the thesis, the theory related to business operations is explored with the aim of increasing understanding of the factors influencing the establishment of a company. The theoretical framework also supported the research, which was conducted as qualitative research. The study involved interviews with ten different entrepreneurs, and the interviews provided insights into the challenges faced by companies in their early stages of operation and how these challenges could be addressed.

Based on the results, companies encounter significant challenges related to bureaucracy, customer acquisition, funding, and the company's cost structure. Various means were found to address these challenges, including networking, planning, and forecasting. Throughout the study, practical solutions and tips were identified for these issues, along with concrete experiences from entrepreneurs.

As a conclusion of the thesis, it can be determined that the challenges faced by new businesses can be addressed through various measures which can enable a more successful and stable business operation for these companies in the future.

Keywords: Initial business challenges, financing, networking

The originality of this thesis has been checked using Turnitin Originality Check service.

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Työn aihe, tausta ja tavoitteet	1
1.2	Tutkimusongelma, tutkimuskysymykset ja rajaukset	2
1.3	Tutkimusmenetelmät ja aineisto	2
2	Yritystoiminnan määritelmä	4
2.1	Yrittäjyyden määritelmä ja historiallinen kehitys	4
2.2	Yrittäjyyden eri muodot	6
2.2.1	Kevytyrittäjyys, tapa toimia yrittäjänä	7
2.2.2	Toiminimi, yksityinen elinkeinonharjoittaja	8
2.2.3	Avoinyhtiö ja kommandiittiyhtiö	9
2.2.4	Osuuskunta, voittoa tavoittelematon yritysmuoto	11
2.2.5	Franchising-yrittäjyys	11
2.2.6	Osakeyhtiö, yleisin yritysmuoto	11
2.3	Yrittäjyyden motivoivat tekijät	13
2.4	Tuki yrittäjälle	13
3	Yrityksen elinkaaren vaiheet	14
3.1	Yrittäjyyden ensiaskeleet	14
3.2	Liikeidea	15
3.3	Liiketoimintasuunnitelma	15
3.4	Starttiraha	16
3.5	Yhtiömuoto	16
3.6	Lupa-asiat ja ilmoitukset	16
3.7	Kirjanpito	17
3.8	Laskutus	17
3.9	Muuta huomioitavaa	18
3.10	Kehitys ja vakiintuminen	19
4	Aloittavien yritysten haasteet ja ratkaisut	20
4.1	Haasteet ja riskienhallinta	20
4.2	Taloudelliset haasteet ja rahoituksen merkitys	21
4.3	Pääoman hankinta	22
4.4	Asiakkaiden hankinta ja markkinointi	23

4.5	Toimitusketjun hallinta	26
4.6	Teknologian hyödyntäminen	27
4.7	Henkilöstöhallinnon haasteet	28
4.7.1	Oikeiden työntekijöiden ja yhteistyökumppaneiden löytäminen ja rekrytointi	28
4.7.2	Työntekijöiden sitouttaminen ja koulutus	29
4.8	Lainsäädännölliset ja byrokraattiset haasteet	29
4.8.1	Yhtiömuodon haasteet	30
4.8.2	Yrityksen perustamiseen liittyvät lupakäytännöt	30
4.8.3	Verotuksen ja kirjanpidon huomioitavat asiat	31
5	Tutkimuksen esittely	32
5.1	Tutkimuksen toteutus	32
5.2	Haastateltavien esittely ja haastatteluaineisto	33
5.2.1	WESO Media Oy	33
5.2.2	Timanttikatto ja -Saneeraus Oy	35
5.2.3	Alessia Design	36
5.2.4	Nurmijärven LVI Oy	37
5.2.5	KaruCon Oy	39
5.2.6	RS-Trade Oy	40
5.2.7	J-Tuned Oy	41
5.2.8	SoloMotors Oy	43
5.2.9	Auto Kasi-Viis Oy	44
5.2.10	PJmedia Oy	45
6	Tutkimustulokset	46
6.1	Perustamisen ja kulurakenteen haasteet	46
6.2	Rahoitus ja kassavirta	47
6.3	Asiakashankinta ja kilpailu	47
6.4	Työnjako ja ajankäyttö	48
6.5	Hinnoittelu ja kannattavuus	48
6.6	Ohjelmistot ja tekniset haasteet	49
6.7	Verotus ja talouden hallinta	49
6.8	Yllättävät ja odottamattomat haasteet	49
6.9	Verkostoitumisen merkitys	50
6.10	Yhteenveto	50
7	Johtopäätökset	50

7.1	Aloittavan yrityksen kohtaamat haasteet	51
7.2	Haasteiden ratkaiseminen	51
7.3	Rahoituksen vaikutus aloittavan yrityksen toimintaan	53
7.4	Siirtyminen alkuvaiheesta pois ja kehityksen tärkeimmät merkit	54
7.5	Työn luotettavuus	55
7.6	Jatkotutkimusaiheet	55
	Lähteet	57
	Liitteet	
	Liite 1: Teemahaastattelurunko	

1 Johdanto

1.1 Työn aihe, tausta ja tavoitteet

Yrittäjyys on kiinnostanut minua jo peruskoulusta lähtien ja olen perustamassa yritystä tulevaisuudessa. Yrittäjyyden alussa on kuitenkin paljon erilaisia haasteita, jotka tulisi tiedostaa ennen yrityksen perustamista. Yrityksien alkuvaikeuksien ymmärtäminen ja ratkaisuiden kehittäminen mahdollistaa turvallisemman lähestymisen yrittäjyyteen ja tästä syystä valitsin opinnäytetyöni aiheeksi toiminnan alkuvaiheessa olevien yritysten haasteet ja ratkaisut.

Aihe on ajankohtainen, sillä kiinnostus yrittäjyyteen on kasvanut merkittävästi nuorten keskuudessa ja yhä useammat nuoret valitsevat yrittäjyyden uravaihtoehdoksi. Tämä lisää tarvetta ymmärtää toiminnan alkuvaiheessa olevien yritysten haasteita ja löytää niihin toimivia ratkaisuja.

Yritykset ovat myös merkittävä talouskasvun ja työllisyyden lähde, mikä tekee aloittavien yritysten onnistumisesta tärkeää koko yhteiskunnalle. Monilla aloittavilla yrityksillä on kuitenkin odottamattomia haasteita, jotka voivat pahimmillaan johtaa jopa konkurssiin. Näiden ongelmien ennakointi ja ratkaiseminen on olennaista kestävien ja toimivien yritysten luomisessa.

Opinnäytetyön kohderyhmänä on yrittäjyyttä harkitsevat henkilöt. Tavoitteena on löytää ratkaisuja yritystoiminnan alkuvaiheen ongelmiin ja tämän avulla vähentää epävarmuutta, jotta yrityksen perustaminen tuntuisi vähemmän pelottavalta. Toisena tavoitteena on tarjota tietoa yritystoiminnan käynnistämiseen liittyvistä asioista.

Työhön kerätään tietoa monista erilaisista lähteistä, kuten internetistä, kirjoista ja toimivilta yrittäjiltä. Laajan tietoperustan sekä konkreettisten esimerkkien avulla voidaan kerätä kokonaisvaltaista tietoa alkuvaiheen haasteista ja niiden ratkaisuksista. Nämä haasteet ovat mielessä monilla yritystoiminnasta kiinnostuneilla, ja perehtymällä niiden ratkaisemiseen voidaan vähentää epävarmuuksia,

minimoida riskejä ja mahdollistaa yrityksen kasvu ilman konkurssiin johtavia yllätyksiä.

1.2 Tutkimusongelma, tutkimuskysymykset ja rajaukset

Opinnäytetyön tutkimusongelmana on: "mitä haasteita aloittava yritys kohtaa ja mitä keinoja voidaan käyttää haasteiden ratkaisemiseksi?". Olen asettanut opinnäytetyölleni seuraavat tutkimuskysymykset:

1. Mitä haasteita aloittava yritys kohtaa?
2. Kuinka haasteita ratkaistaan?
3. Miten yhtiömuodon ja lainsäädännön tuomia haasteita ratkotaan?
4. Miten rahoitus ja sen saaminen vaikuttaa aloittavan yrityksen toimintaan?
5. Milloin aloittava yritys on siirtynyt pois alkuvaiheesta, ja mitkä ovat kehityksen tärkeimmät merkit?

Rajaan opinnäytetyön aiheen toiminnan alkuvaiheessa olevien yritysten, eli 0–5 vuotta toimineiden yritysten alkuvaikeuksien tutkimiseen, ja tutkimus painottuu pääosin osakeyhtiöihin. Painotuksen syynä on se, että osakeyhtiö on yleisin ja kasvuun tähtäävälle yrittäjälle järkevin yhtiömuoto. Tämä rajaus mahdollistaa tarkemman otannan sekä kohdennetumman ja luotettavamman tutkimuksen. Rajauksesta poiketen tutkin myös yhtä pidempään toiminutta yritystä, saadakseni vastauksia myös viimeiseen tutkimuskysymykseen.

1.3 Tutkimusmenetelmät ja aineisto

Tutkimusmenetelmänä käytän kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Tutkimuksen tavoitteena on tutkia yksilöiden inhimillistä toimintaa ja ymmärtää sitä. Ymmärtäminen pohjautuu siihen, että tutkimuksessa olevien yksilöiden

henkiseen maailmaan eläydytään. Haastatteluissa havainnoidaan arvoihin, ajatuksiin, tunteisiin ja motiiveihin liittyviä asioita. (Seppola 2023, 89–90.)

Tavoitteeni on ymmärtää yritysten toimintaa syvemmin ja saada tarkempaa tietoa yrittäjien kokemuksista ja haasteista. Laadullinen tutkimus soveltuu erityisen hyvin tähän tarkoitukseen, sillä sen avulla voidaan kerätä aineistoa, joka tuo esiin yksilöllisiä näkemyksiä ja tulkintoja. Monimutkaisten ja erilaisten vaikeuksien ymmärtäminen yksityiskohtaisten näkemysten avulla mahdollistaa parhaan tavan tutkia aihetta ja kerätä tietoa. (Seppola 2023, 89–90).

Haastattelut antavat mahdollisuuden tarkastella yritystoimintaa laajemmin ja analysoida yrittäjien henkilökohtaisia kokemuksia ja puheita, joita ei välttämättä voida mitata tai käsitellä kvantitatiivisten menetelmien avulla. Laadullisen tutkimuksen aineisto on siis ei-numeraalista toisin kuin kvantitatiivisessa tutkimuksessa. Kvalitatiivisen tutkimusmenetelmän avulla voidaan muodostaa monipuolinen käsitys yritysten kohtaamista ongelmista ja niiden ratkaisuvaihtoehdoista. Tutkimuksessa osallistun itse aktiivisesti tutkimusprosessiin ja näin ollen sisäisten asiat paremmin, kuin kvantitatiivisen tutkimuksen avulla. (Seppola 2023, 89–92.)

Haastatteluiden pohjana on teemahaastattelurunko. Teemahaastattelurunko sisältää viisi osa-aluetta, jotka ohjaavat haastattelujen järjestämistä ja etenemistä johdonmukaisesti. Osa-alueet ovat valmistautuminen, esittely, teemakysymys, haastattelu ja loppukeskustelu. Valmistautumisessa kerätään haastateltavat yrittäjät, esitellään asia lyhyesti sekä sovitaan puhelinhaastattelujen ajankohdat. Esittelyssä kerrotaan puhelun alussa haastattelun tarkoituksesta, rakenteesta ja siitä, miten haastattelusta saatuja tietoja käytetään. Teemakysymyksen esittäminen ohjaa puhelinkeskustelua ja varmistaa, että haastattelu etenee johdonmukaisesti tutkimuksen keskeisiä osa-alueita käsitellen. Haastattelussa keskustelu etenee haastateltavan ohjaamana teeman mukaisesti ja tarvittaessa keskustelua tuetaan lisäkysymyksillä. Loppukeskustelussa tehdään yhteenveto käsitellyistä asioista, käydään muistiinpanot läpi ja varmistetaan, että kaikki olennaiset asiat on huomioitu.

Haastattelumenetelmänä käytetään siis teemahaastattelua. Haastattelut tehdään käyttäen yhtä pää kysymystä, eli teemakysymystä. Teemakysymyksen ohjaamana käydään vapaamuotoisia keskusteluja, jolloin asiaa käsitellään laajasti. Haastattelujen alussa esitetään teemakysymys ”millaisia haasteita yritystoiminnassa on ilmennyt?” ja keskustelut jatkuvat siitä omalla painollaan. Tämä mahdollistaa erilaiset näkökulmat eri yrittäjiltä tuottaen laajimman määrän tietoa tutkimukselle (Seppola 2023, 92–93). Haastattelut tapahtuvat puhelimitse ja niistä tehdään kirjallisia muistiinpanoja haastattelujen edetessä.

Haastateltavat yrittäjät kerätään lähettämällä heille viesti, jossa heitä pyydetään osallistumaan opinnäytetyöni vapaamuotoiseen haastatteluun. Haastattelussa käsitellään heidän yritystensä haasteita ja niihin löydettyjä ratkaisuja toiminnan alkuvaiheessa. Verkostossani on laajasti tuoreita eri aloja ja eri taustoja edustavia yrittäjiä, mikä helpottaa merkittävästi haastateltavien löytämisessä.

Tutkimuksen aineisto sisältää kymmenen eri yrityksen edustajan haastattelut. Haastateltavien toimialat ja kokemukset yritystoiminnan aloitusvaiheessa vaihtelevat, joka tekee aineistosta monipuolisemman. Aineiston tavoitteena on saada erilaisia näkemyksiä ja kokemuksia siitä, millaisia haasteita ja ongelmia yrittäjät kohtaavat yritystoimintaa käynnistäessään ja sitä jatkaessaan.

2 Yritystoiminnan määritelmä

2.1 Yrittäjyyden määritelmä ja historiallinen kehitys

Yrittäjyys tarkoittaa tapaa työllistää itsensä ja mahdollisesti myös muita. Yrittäjänä saa enemmän vapautta ja vastuuta verrattuna palkkatyöhön, mikä tuo mukanaan sekä mahdollisuuksia että haasteita. (Yrittäjät a.)

Vapaus yrittäjyydessä tarkoittaa sitä, että saa tehdä työtä, jonka on itse valinnut sekä voi tehdä työtä juuri silloin kuin itse haluaa. Vastuuta yrittäjyydessä on jatkuvasti, jonka seurauksena yrittäjänä ei voi olla pitkään miettimättä työasioita. Yrittäjänä vastuu ja vapaus ovat kytköksissä toisiinsa. (Yrittäjät 2017.)

Yrittäjyydessä on mahdollista muokata työn sisältöä oman näkemyksen mukaisesti. Toimintaa voi rakentaa ja kehittää haluamaansa suuntaan. Haasteena yrittäjyydessä on sen stressaavuus ja kiireellinen luonne. Yhtenä haasteena on myös epäonnistumisen pelko. Pitkäjänteisellä sitoutumisella ja työn tekemisellä haasteista päästään yli. (Yrittäjät 2017.)

Yrittäjä kantaa täyden vastuun omasta työelämästään ja tästä syystä yrittäjyys on monille elämäntapa. Yritys kannattaa perustaa omien kiinnostuksen kohteiden ympärille. Tällöin työstä tulee mielekkäämpää, vaikka työajat voivatkin olla pitkiä. (Yrittäjät a.)

Yrittäjänä olemisessa on paljon erilaisia huomioon otettavia asioita, kuten sosiaaliturvan rakentuminen, joka on hyvin erilainen kuin normaalissa palkkatyössä. Yrittäjän sosiaaliturva rakentuu omien maksujen kautta, eli yrittäjä vastaa itse sosiaaliturvan rahoituksesta. Yrittäjän saamat sosiaaliturvaetuudet riippuvat myös siitä, kuinka paljon hän maksaa vakuutuksia. Yrittäjä on näiden lisäksi vastuussa erilaisten lakisääteisten asioiden järjestämisestä ja maksamisesta, kuten yrittäjäeläkkeestä ja yrittäjän sosiaaliturvasta. (Yrittäjät f.)

Yrittäjyys on kansantalouden kannalta tärkeää, sillä yritykset luovat työpaikkoja sekä verotuloja, joiden avulla valtiot osittain toimivat. Yrittämistä tuetaan laajasti, mikä edesauttaa työllisyyden ja tulojen kasvua. Korkeat verot ja muut veroluonteiset maksut tuovat kuitenkin negatiivisen vaikutuksen yrittämisestä kiinnostuneille, etenkin yrityksen perustamiseen liittyen. (Valtioneuvosto 2023.)

Yrittäjyyden historiallinen kehitys sai alkunsa vuonna 1879, jolloin elinkeinoasetus poisti kauppojen perustamiselta rajoitukset. Tästä seurasi, että kuka vain Suomen kansalainen pystyi alkamaan yrittäjäksi. Ennen tätä, yrittäminen oli vain porvariston ja aateliston yksinoikeutta. Jäi kuitenkin muutamia poikkeuksia, kuten apteekit ja kirjapainot, jotka säilyivät luvanvaraisina. (Ukko 2022.)

1900-luvun alussa yrittäjyyttä alettiin arvostaa enemmän, mikä johti myös siihen, että yrittäjät alkoivat saada näkyvyyttä mediassa, kuten esimerkiksi lehdistä. Liike-elämälle yksi etappi oli Kauppalehden syntyminen vuonna 1898. (Ukko 2022.)

1950-luvulla yrittäjiä oli jo 401 000. Pienten ja keskisuurten yritysten voimakas kasvu alkoi 1970-luvulla. Tämä johti ihmisten laajaan muuttoliikkeeseen kaupunkiin. Uusia palveluita kaivattiin suuresti, sillä kysyntää oli runsaasti. Yrittäjyyttä ei kuitenkaan tällöin pidetty yleisesti hyvänä asiana vaan sen katsottiin sopivan vain joillekin harvoille ihmisille. (Ukko 2022.)

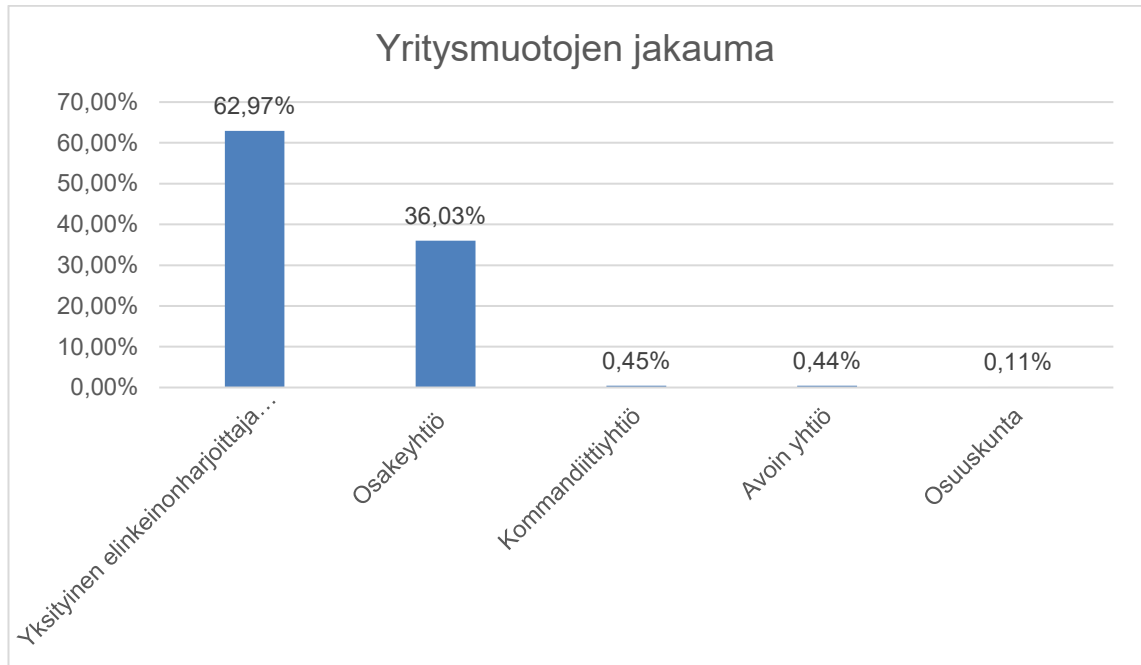
2000-luvulla yrittäjyydestä on tehty entistä helpompaa ja sitä tukemaan on luotu erilaisia yritysmuotoja kuten kevytyrittäjyys. Avustukset, starttiraha, yrityslainat ja takaukset ovat myös uusia käsitteitä, jotka on suunniteltu auttamaan yrityksiä taloudellisesti. Kevyemmät yritysmuodot tarjotaan vaihtoehtoina perinteisille yritysmuodoille, tämä helpottaa yritystoiminnan aloittamista yrittämisestä kiinnostuneille. Myös yrittäjäkoulutusta on lisätty merkittävästi. Yrittäjyys on nyt vakiintunut osaksi arkielämää, ja se on avoin mahdollisuus kaikille. (Ukko 2022.)

2.2 Yrittäjyyden eri muodot

Yrittäjä- ja yhtiökäsite eroavat toisistaan siten, että yritys on laajempi termi kaikentylaiselle liiketoimintaa harjoittaville toimijoille, kuten yksittäisille henkilöille tai suurille monikansallisille organisaatioille. Yhtiö taas tarkoittaa oikeudellista muotoa, eli juridista termiä, joka viittaa liiketoiminnan harjoittamisen eri muotoihin, kuten osakeyhtiöön, julkiseen osakeyhtiöön, kommandiittiyhtiöön ja avoimeen yhtiöön. Lyhyesti sanottuna yhtiö on siis omistajistaan erillinen oikeushenkilö ja liittyy täysin juridiikkaan. (Yritä.fi 2024.)

Suomessa yritykselle tarjotaan viisi erilaista yritysmuotoa, joita ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta (Yritä.fi 2024).

Uusia yrityksiä perustetaan vuosittain noin 35 000 kappaletta, ja vuonna 2021–2022 aloitetut yritykset jakautuvat yritysmuotojen mukaan seuraavasti (ei sisällä kevytyrittäjyyttä):



Kuvio 1. Yritysmuotojen jakauma (Yritä.fi 2024).

Kuvio 1 havainnoillistaa perustettujen yritysten jakaantumista yritysmuotojen suhteen vuonna 2021-2022. Suurin osa jakaumasta (62,97%) perusti yrityksen yksityiseksi elinkeinonharjoittajaksi, eli toiminimeksi. Seuraavaksi isoin osa on osakeyhtiön perustamiseen, johon menee 36,03% jakaumasta. Vähiten perustetaan kommandiittiyhtiöitä, avoimia yhtiöitä ja osuuskuntia (yhteensä 1%). (Yritä.fi 2024.)

Seuraavaksi käydään järjestyksessä lyhyesti läpi yritysmuodot helpoiten perustettavasta vaikeammin perustettavaan yritysmuotoon.

2.2.1 Kevytyrittäjyys, tapa toimia yrittäjänä

Kevytyrittäjyys tarkoittaa, että myyt palveluitasi, mutta laskutuksen hoitaa laskutuspalvelu. Kevytyrittäjyys ei siis ole virallinen yritysmuoto. Kevytyrittäjän asema

ja veloitteet vaihtelevat tilanteen mukaan, joten ne on hyvä tarkistaa erikseen. (Yrittäjät e.)

Nimensä mukaisesti kevytyrittäjyys on kevyin ja vaivattomin tapa toimia yrittäjänä. Kevytyrittäjyys ei kuitenkaan ole yritysmuoto vaan tapa toimia yrittäjämäisesti, sillä yrityksessä oleva byrokratia, kuten kirjanpito, veroilmoitukset ja muut vastaantulevat byrokraattiset toimet ulkoistetaan laskutuspalvelulle. Yrittäjä voi-kin keskittyä täysin omaan liiketoimintaansa ilman häiriötekijöitä. (Yritä.fi 2024.)

Käytännössä kevytyritys toimii seuraavasti: Yrittäjä laskuttaa laskutuspalvelun kautta. Rahat maksetaan laskutuspalvelulle. Laskutuspalvelu ottaa komissiot ja tilittää loput rahat palkkana yrittäjälle. Huonoja puolia kevytyrittäjänä on, että mitä enemmän yrityksen liikevaihto kasvaa, sitä enemmän laskutuspalvelut veloittavat. Mitä enemmän yrityksesi siis kasvaa, sitä enemmän kuluja kertyy palvelun kautta. (Yritä.fi 2024.)

Yleensä kevytyrittäjyyttä käytetään sivutoimiseen yrittäjyyteen, eli keikkaluontoi-siin asioihin, liikeideoiden ja yrittämisen kokeiluun sekä joksikin aikaa päätoimi-seen yrittäjyyteen. (Yritä.fi 2024.)

2.2.2 Toiminimi, yksityinen elinkeinonharjoittaja

Toiminimiyrittäjä on luonnollinen henkilö, joka harjoittaa yritystoimintaa. Tästä syystä hän on henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen tekemistä sopimuksista ja veloitteista. Veloitteita ovat esimerkiksi velat, joita voidaan periä hänen omasta henkilökohtaisesta omaisuudestaan. Toiminimi ei ole paras yritysmuoto, jos yritystoiminta edellyttää suuria investointeja. (Yrittäjät e.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi on yritysmuodoista kevyin. Toimini-men käyttöoikeus kuuluu kaupparekisteriin rekisteröidylle elinkeinonharjoittajalle tai yritykselle. Toiminimi viittaa siihen nimeen, jota yrittäjä käyttää liiketoiminnas-taan. Sen pääasiallinen tehtävä on erottaa yrittäjä muista alan toimijoista ja identifioida hänet. Toiminimiä säätelee toiminimilaki. Tämä yritysmuoto sopii eri-tyisesti yrittäjille, jotka pyörittävät suhteellisen pienimuotoista liiketoimintaa ja

työskentelevät pääasiassa yksin. Verrattuna muihin yritysmuotoihin, kuten osakeyhtiöön, toiminimen kirjanpito- ja hallintovaatimukset ovat vähäisemmät. Lisäksi toiminimen perustaminen ja lopettaminen ovat sujuvia ja vaivattomia prosesseja. (Kevytyrittäjäksi.com.)

Toiminimi ei ole yrittäjästäan erillinen yritys, vaan lakiteknisesti toiminimi ja yrittäjä ovat sama asia, elinkeinotoimintaa harjoittava luonnollinen henkilö. Tämä tarkoittaa sitä, että yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa kaikista yrityksen veloista ja velvoitteista. Hän vastaa niistä henkilökohtaisella omaisuudellaan. Hyvä on huomioida myös, että toiminimiyrittäjyys on henkilökohtaisen palkan tai tulon näkökulmasta todennäköisesti kalliimpaa yrittäjälle verrattuna osakeyhtiöön, koska tuloksesta käsitellään minimissään 80 % henkilökohtaisena tulona. Toisin kuin osakeyhtiöllä, joka maksaa itse omat veronsa ja yrittäjä maksaa veroa vain nostamansa palkan tai osingon mukaisesti. (Yritä.fi 2024.)

Toiminimen perustaminen ei ole kallista, sillä sen voi perustaa veloituksetta. Jos haluaa liittyä kaupparekisteriin, se maksaa 70 euroa. Toiminimi ja kevytyrittäjyys ovat yksinkertaisimmat ja helpoimmat yritysmuodot. (Yritä.fi 2024.)

2.2.3 Avoinyhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoimessa yhtiössä kaikki osakkaat vastaavat yhteisvastuullisesti yhtiön toiminnasta sekä veloista, myös muiden osakkaiden puolesta. Tämä yhtiömuoto edellyttää vahvaa luottamusta ja selkeää vastuunjakoa. Avoinet yhtiöt ovat Suomessa harvinaisia, mutta ne voivat sopia esimerkiksi perheyrittäjille. Osakkaina voi toimia sekä yksityishenkilöt että juridiset henkilöt, kuten toiset yhtiöt ja yhdistykset. (Yrittäjät e.)

Kommandiittiyhtiö on samankaltainen henkilöyhtiö kuin avoin yhtiö, mutta siinä on vain yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalainen yhtiömies vastaa yhtiön veloista koko omaisuudellaan, kun taas äänetön yhtiömies vastaa vain sijoittamallaan panoksella. Tämä yhtiömuoto sopii pienille yrityksille, erityisesti jos äänetön yhtiömies löytyy perheenjäsenistä. (Yrittäjät e.)

Avoinyhtiö ja kommandiittiyhtiö ovat myös henkilöyhtiöitä. Ne eroavat toiminimestä siten, että perustajia pitää olla useampia, eli vähintään kaksi henkilöä. Yhtiöt ovat byrokralialtaan helpompia perustaa ja ylläpitää, verrattuna osakeyhtiöön tai osuuskuntaan. (Yritä.fi 2024.)

Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön erot ovat osakkaissa, vastuussa, päätöksenteossa ja voitonjaossa. Vastuu ja velat avoimessa yhtiössä jakautuvat kaikille henkilökohtaisesti ja yhteisvastuullisesti, kun taas kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat henkilökohtaisesti ja äänettömät yhtiömiehet vain oman sijoituksensa määrään asti. Oikeus päätöksentekoon avoimessa yhtiössä on yhtäläinen kaikilla osakkailla, kommandiittiyhtiössä päätöksenteko kuuluu vain vastuunalaisille yhtiömiehille. (Yritä.fi 2024.)

Voitonjako, avoimessa yhtiössä jaetaan tasan tai yhtiösopimuksen mukaisesti, kun taas kommandiittiyhtiössä voitto jaetaan yhtiösopimuksen mukaisesti, yleensä sijoituksen perusteella äänettömille yhtiömiehille. (Yritä.fi 2024.)

Vastuu jakautuu samalla perusteella kuin toiminimessäkin, eli omistajat ovat vastuussa yrityksen veloista ja velvoitteista (lukuun ottamatta mahdollisia äänettömiä osakkaita). Rahallinen riski on todella iso kyseisissä yritysmuodoissa, sillä kuka vain omistajista voi solmia velkoja ja erilaisia velvollisuuksia. Kaikki yritykseen liittyvät omistajat ovat näistä myös vastuussa. Luottamus yhtiökumppaneihin onkin yritysmuodon yksi isoimmista muistettavista asioista ja tähän liittyen kannattaakin tehdä tarkasti määritelty yhtiösopimus, jossa määritellään omistajien vastuut ja velvoitteet etukäteen. (Yritä.fi 2024.)

Veloitus yhtiöiden perustamiselle on 280 € ja perustaminen onnistuu vain paperisella ilmoituksella. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustamiselle ei ole lainkaan alkupääomavaatimuksia. (Yritä.fi 2024.)

2.2.4 Osuuskunta, voittoa tavoittelematon yritysmuoto

Osuuskunta palvelee jäsenistöään ja tämä käytännössä tarkoittaa sitä, että tavoitteena ei ole saada taloudellista voittoa vaan tarjota etuja osuuskunnan jäsenille (Yritä.fi 2024). Osuuskunta ei siis ole voittoon tähtäävä yritysmuoto, joten tätä ei käsitellä työssä laajemmin.

2.2.5 Franchising-yrittäjyys

Franchising-ketjuissa yrittäjä vastaa yhden tai useamman yksikön, kuten myymälän toiminnasta ketjun konseptin mukaisesti. Franchising-yrittäjiä löytyy useilta eri aloilta, kuten kahviloista, ravintoloista ja kiinteistönvälityksestä. Suomessa suurimpia franchising-ketjuja ovat R-kioski, Hesburger ja Kotipizza. (Yrittäjät e.)

2.2.6 Osakeyhtiö, yleisin yritysmuoto

Osakeyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, joka vastaa itse sitoumuksistaan ja veloistaan. Osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön velvoitteista, vaan ainoastaan sijoittamallaan pääomalla. Omistusosuutta voi siirtää ilman muiden osakkaiden suostumusta, ellei yhtiöjärjestyksessä ole siihen rajoittavia ehtoja. Pienemmissä yhtiöissä osakkaat voivat joutua antamaan henkilökohtaisia takauksia luotoille. Osakeyhtiön kirjanpito on monimutkaisempaa, koska se vaatii kahdenkertaista kirjanpitoa. (Yrittäjät e.)

Osakeyhtiö on yleisin yritysmuoto Suomessa ja sen omistus pohjautuu osakkeisiin, eli osuuksiin yrityksistä. Osakkeiden eli osuuksien omistamiseen liittyy päättäväntä valtaa, velvollisuuksia ja rahallinen riski, joka määräytyy osakkeiden omistussuuden mukaisesti. (Yritä.fi.)

Osakeyhtiö voidaan perustaa ilman vähimmäisosakepääomaa ja tällöin osakasopimuksessa ja yhtiöjärjestyksessä sovitaan, miten osakkeet jakaantuvat osakkeenomistajien kesken. Osakepääoman ollessa 0 euroa, osakkeet ovat rahallisesti arvottomia, mutta ne antavat osakkeenomistajille omistus-, ääni- ja

osinko-oikeuden, joka jakautuu omistettujen osakkeiden lukumäärän perusteella. (Yritä.fi 2024.)

Mikäli osakeyhtiössä on enemmän kuin yksi omistaja ja joku omistajista haluaa erota tai irtisanoutua yhtiöstä, prosessi etenee seuraavasti. Osakeyhtiöstä eroamisessa on erilaisia vaihtoehtoja, joista yleisin on osakkeiden myynti nykyisille omistajille tai ulkopuolisille tahoille. Osakkeiden myynnistä tehdään tällöin kaupakirja, jossa hinnat ja muut ehdot on kirjattuna. Viimeiseksi tehdään osakelutelo osakkeiden siirrosta. (Yritä.fi 2024.)

Osakeyhtiö voi lunastaa osakkeita osakkeenomistajilta. Yhtiökokous tekee päätöksen osakkeiden lunastamisesta ja tämän jälkeen osakkeet lunastetaan irtisanoutuneelta henkilöltä sovittuun hintaan ja tarvittaessa ne poistetaan kaikista liikkeelle lasketuista osakkeista. (Yritä.fi 2024.)

Yksi vaihtoehto, joka ei ole niin yleinen, on osakkaan pakottaminen pois yhtiöstä. Tämä vaihtoehto voi vaatia esimerkiksi yhtiöjärjestyksen muutosta tai osakassopimuksen ehtojen käyttöönottoa, mikäli sellainen on tehty. (Yritä.fi 2024.)

Kaikissa vaihtoehtoissa tulee kuitenkin ottaa huomioon jo ennalta tehdyt sopimukset ja muut säädökset, kuten osakassopimus, yhtiöjärjestyksen määräykset sekä osakkeenomistajan oikeudet ja edetä näiden mukaisesti. (Yritä.fi 2024.)

Osakeyhtiö on hyvä yritysmuoto, jos toiminnalla tavoitellaan vähintään maltillista kasvua. Etenkin jos halutaan rahoittaa toimintaa myymällä yhtiöstä osuuksia, mikä ei muissa yritysmuodoissa ole mahdollista. Koska osakeyhtiö on luotu juuri rajaamaan omistajien riskiä, on se luontevin yritysmuoto isomman riskin tuomaan kasvuhakuiseen toimintaan. (Yritä.fi 2024.)

Osakeyhtiön "ohjattu" perustaminen verkossa, eli YTJ-palvelussa, maksaa 280 euroa. Ei ohjattu osakeyhtiön perustamisilmoitus verkossa maksaa 370 euroa ja paperi-ilmoituksella 370 euroa vuonna 2023. Osakeyhtiön perustamisessa vaadittiin ennen minimissään 2500 euron alkupääoma, mutta tätä ei enää vaadita. (Yritä.fi 2024.)

2.3 Yrittäjyyden motivoivat tekijät

Yrittäjä saa motivaatiota selkeästä visiosta ja päämäärästä sekä itsenäisyydestä ja vapaudesta. Taloudellinen menestys on myös suuri kannustin yrittäjälle. Yrittäjän halu oppia uutta ja kehittää itseään auttaa kohtaamaan ja ratkaisemaan uusia haasteita, mikä lisää intoa ja motivaatiota. (Yrittäjät 2017.)

Monille yrittäjille on tärkeää jättää pysyvä jälki yhteiskuntaan, esimerkiksi työllistämällä ihmisiä tai luomalla innovaatioita. Yrittäjiä motivoi myös ajatus siitä, että he voivat turvata esimerkiksi omien lastensa taloudellisen tulevaisuuden. (Talenom 2023.)

Verkostoituminen ja yhteistyö muiden yrittäjien kanssa ovat tärkeitä inspiraation ja tuen lähteitä. Muiden yrittäjien ideat ja näkemykset voivat tuoda uusia ideoita omaan toimintaan, ja yhteistyön avulla tavoitteiden saavuttaminen on usein helpompaa. (Talenom 2023.)

Innovaatio on oleellista yrityksen menestymiselle. Yritysten on kehityttävä jatkuvasti ja sopeuduttava muuttuvaan ympäristöön, jotta ne voivat erottua kilpailijoista sekä löytää uusia markkinoita ja palvella asiakkaita entistä paremmin. (Proakatemia 2023.)

2.4 Tuki yrittäjälle

Yritys voi hyödyntää julkisia tukia ja avustuksia eri toimintavaiheissaan, kuten perustamisessa, investoinneissa ja kehittämisessä. Rahoitusta voi hakea muun muassa tutkimukseen, osaamisen kehittämiseen, innovaatioihin ja kokeiluihin. Tukia ei makseta takaisin, mutta ne edellyttävät usein omaa rahoitusta. Keskeisiä rahoitus- ja tukivaihtoehtoja ovat starttiraha aloittavan yrityksen toimeentuloon TE-toimistosta, yrityksen kehittämisavustus ELY-keskuksesta, Business Finlandin erilaiset rahoituspalvelut sekä TE-toimiston myöntämä palkkatuki työntekijän palkkaamiseen. (Suomi.fi 2024 b.)

ELY-keskukset tarjoavat rahoitusta yrityksille tukemaan kehitys- ja investointihankkeita, kuten uuden liiketoiminnan luomista, kasvua, kansainvälistymistä ja innovaatiotoimintaa. Tukien tavoitteina on edistää yritysten kestävästä kasvusta ja uudistumisesta. Lisäksi maaseudun yritystuet, toimintaympäristön kehittämisavustukset, kuljetustuki sekä koulutustuki tarjoavat erilaisia rahoitusvaihtoehtoja. (ELY-keskus 2024.)

Business Finland tukee innovatiivisia ja kunnianhimoisia startupeja (alkuvaiheessa olevia nuoria yrityksiä), jotka tähtäävät kansainväliseen kasvuun ja ratkovat merkittäviä globaaleja haasteita. Tuettavilla yrityksillä tulee olla suomalainen y-tunnus, ja niiden on panostettava tutkimus- ja kehitystyöhön sekä kansainvälistymiseen. Business Finland jakaa riskin perustajien ja sijoittajien kanssa ja etsii erityisesti startupeja, joilla on kilpailuetu kansainvälisillä markkinoilla ja mahdollisuus merkittävään kasvuun. (Business Finland 2024.)

Neuvoja rahoitukseen saa Yritys-Suomi-puhelinpalvelusta tai ELY-keskuksen pk-yritysten rahoitusneuvonnasta. (Suomi.fi 2024 b.)

3 Yrityksen elinkaaren vaiheet

3.1 Yrittäjyyden ensiaskeleet

Päätös ryhtyä yrittäjäksi on aina merkittävä ja tätä kannattaa pohtia tarkkaan. Hyvä ja tarkka suunnittelu sekä ammattitaitoinen tuki taustalla auttavat yrityksen perustamisen alkuvaiheissa ja vievät yritystoimintaa oikeaan suuntaan myöhemminkin. (Yrittäjät c.)

Yrityksen aloittamiseen tarvitaan hyvä liikeidea sekä kova tahtotila viedä yritystä eteenpäin vastaantulevista haasteista huolimatta. Yritystä perustettaessa on seuraavat vaiheet, eli liikeidean kehittäminen, liiketoimintasuunnitelman tekeminen, starttirahan hakeminen, oikean yhtiömuodon valinta, yrityksen perustamisilmoituksen tekeminen, yrittäjän lupa-asiat ja ilmoitukset, yrityksen kirjanpito ja viimeisenä laskutus. (Yrittäjät c.)

3.2 Liikeidea

Liikeidea tarkoittaa yrityksen keskeistä konseptia, jonka pohjalta yritys toimii. Liikeidea vastaakin kysymyksiin, mitä yritys tekee, kenelle tekee ja miten tekee. Se on toiminnan ydin ja selittää yrityksen tarjoaman arvon asiakkaille. (OP Media 2019.) Tiivistettynä liikeidea koostuu tuotteesta tai palvelusta, asiakaskohderyhmästä, asiakkaalle asetetusta arvosta ja liiketoimintamallista (Osaavayrittaja.fi).

Liikeidea määrittää myös sen, miten yritys ansaitsee rahaa, esimerkiksi myymällä tuotteita tai palvelua. Menot määrittyvät myös liikeidean kautta, sillä sen avulla tiedetään, millaisia kustannuksia yrityksellä tulee olemaan. Näitä kustannuksia ovat esimerkiksi raaka-aineet, vuokrat ja palkat. Liikeidean kannattavuus- ja budjetointilaskelmat auttavat yrityksen tulevaisuuden suunnitteluun. (Osaavayrittaja.fi.)

3.3 Liiketoimintasuunnitelma

Yksi tärkeimmistä ja ensimmäisistä vaiheista yrityksen vireille laitossa on liiketoimintasuunnitelmaan perehtyminen. Liiketoimintasuunnitelman laajuus riippuu yrityksen koosta. Pienemmän yrityksen liiketoimintasuunnitelma voi olla hyvinkin yksinkertainen tiivistelmä yrityksen liikeideasta ja sen toteuttamisesta. (Yrittäjät b.)

Liiketoimintasuunnitelma on laajasti käytetty työkalu, jonka avulla kiteytetään yrityksen tarkoitus ja toimintavaihtoehdot. Liiketoimintasuunnitelmaa käytetään erityisesti rahoitusta haettaessa, sillä suunnitelma sisältää liikeidean, asiakaskunnan, tuotteen tai palvelun, raha-asiat sekä riskit, joita rahoitusyhtiöt tarvitsevat rahoituspäätöksentekoon. (Yrittäjät b.)

Liiketoimintasuunnitelman tulisi näyttää, että yritystoiminta on kannattavaa ja järkevää toteuttaa. Suunnitelman tekeminen ei kuitenkaan ole pakollista, mutta se kannattaa tehdä aina. Pankit ja TE-keskukset, jotka myöntävät yrityksille starttirahaa vaativat liiketoimintasuunnitelman rahoituksen myöntämiseksi. Apua

liiketoimintasuunnitelman tekemiseen löytää muun muassa uusyrityskeskuksesta. (Yrittäjät b.)

3.4 Starttiraha

Starttiraha on tärkeä tuki yritykselle. Se auttaa yritystä taloudellisesti aloitusvaiheessa. Starttiraha on suunniteltu aloittavan yrittäjän elannoksi, jolloin se laskeaan myös veronalaiseksi tuloksi. Haettaessa starttirahaa tulee olla tehtynä liiketoimintasuunnitelma, jonka jälkeen voi ottaa yhteyttä TE-palveluihin starttirahan saamiseksi. TE-palvelujen kautta saa lisäohjeita ja apua. (Yrittäjät c.)

3.5 Yhtiömuoto

Yhtiömuodon valinta on yksi ensimmäisistä askelista yrityksen perustamisessa. Ennen yhtiömuodon valintaa kannattaa tutustua tarkasti kaikkiin eri vaihtoehtoihin ja suunnitella, mikä sopisi yritykselle parhaiten. Yhtiömuotoa valitessa liiketoiminnan suuruus ja riskit ratkaisevat. Yleisimpiä yhtiömuotoja ovat osakeyhtiö- ja toiminimi. (Yrittäjät e.)

3.6 Lupa-asiat ja ilmoitukset

Perustamisilmoituksen tekeminen ja sen jättäminen kuuluu myös yrittäjän alkuvaiheeseen. Yrityksen nimi ja toimiala tulee myös olla mietittynä valmiiksi tässä vaiheessa. Ilmoitus tehdään patentti- ja rekisterihallitukseen prh.fi sivuston kautta. (Yrittäjät c.)

Joillakin toimialoilla lupa-asiat ovat pakollisia, monilla aloilla tätä hankalaa lupaprosessia ei kuitenkaan ole. Esimerkkejä luvanvaraisista muodoista ovat päivittäistavarakauppa, kahvilat, ravintolat, sosiaalialan palvelut, autokorjaamot sekä muun muassa terveyden- ja kauneuden toimialat. Kaikkien tulee kuitenkin ilmoittaa yritystoiminnan käynnistymisestä verohallinnolle vero.fi-sivuston kautta. (Yrittäjät c.)

3.7 Kirjanpito

Kirjanpidon tarkoitus on seurata yrityksen taloudellista toimintaa ja se on perusta verotukselle. Kirjanpidossa erotetaan yrityksen ja yrittäjän omat rahat, tulot sekä menot. Kirjanpidon tulee olla läpinäkyvää ja se on lakisääteistä.

Yleensä se ulkoistetaan tilitoimistojen tehtäväksi. Kirjanpito kuuluu olennaisesti taloushallinnon piiriin ja yrityksen koko vaikuttaa kirjanpidon laajuuteen merkittävästi. (Verohallinto 2023 a.)

Lainsäädännössä on määrätty, mitä kirjanpitoon merkittävillä taloudellisilla tapahtumilla tarkoitetaan, miten kirjaukset tehdään ja minkälaisia yhteenvetoja, laskelmia ja selvityksiä kirjanpitojärjestelmästä on kyettävä saada aikaan. Kirjanpitolaian mukaan hyvää kirjanpitolapaa, eli vakiintuneita hyviä menettelytapoja on noudatettava. (Leppiniemi 2023, 17.)

Kaikki yritykset ovat velvollisia kirjanpitoon ja sen perusteella laatimaan tilinpäätöksen kirjanpito- ja verolainsäädännön mukaisesti. Myös tilintarkastuksia tehdään ja niissä tarkastetaan kirjanpidon oikeellisuus. (Verohallinto 2023 a.) Tilinpäätös on kirjanpitolaissa säädetyssä muodossa esitetty yhteenveto kirjanpitoon merkityistä taloudellisista tapahtumista (Leppiniemi 2023, 17).

Kirjanpito on yksi yrityksen tärkeimpiä osa-alueita, joten hyvän- ja tarkan kirjanpitäjän hankkiminen on yleensä yksi yrittäjän tärkeimmistä sijoituskohteista, mikäli ei itse ole kirjanpidon ammattilainen. Kirjanpitäjiä voi etsiä esimerkiksi taloushallintoliiton sivuilta. (Yrittäjät c.)

3.8 Laskutus

Laskutuksen tulee olla asianmukaista ja järjestelmällistä, sillä luotettavuus on yritykselle kantava voimavara. Tuoreen yrittäjän ajatukset kiintyvät nopeasti asiakkaiden hankintaan ja muihin toiminnan käynnistämisen tuomiin tehtäviin, mutta laskutuksen tulee kuitenkin olla järjestyksessä ennen ensimmäisien asiakkaiden saamista. (Yrittäjät c.)

Laskutuksessa mietittäviä asioita ovat maksuajan pituus, digitaalinen vai paperinen laskutus, laskujen arkistointi, maksumuistutusten- ja mahdollisen perinnän järjestäminen. Yksi vaihtoehto on myös laskutuksen ulkoistaminen laskutuspalveluille. Laskutuspalvelut toimivat verkossa ja palvelu velottaa muutaman prosentin laskujen loppusummista. (Yrittäjät c.)

3.9 Muuta huomioitavaa

Perustamisilmoituksen ja verohallintoon rekisteröitymisen jälkeen saat yritykselle Y-tunnuksen. Y-tunnus on kahdeksan numeroinen yrityksen tai yhteisön täysin julkinen tunnus, jota käytetään esimerkiksi yksilöimiseen ja tunnistamiseen. Tunnusta käytetään myös aktiivisesti erilaisissa viranomaistoimissa liittyen verotukseen, tilastoihin- ja kaupparekisteriin. Tunnus on myös virallinen tunnistusväline yrityksen viestinnässä ja kaupankäynnissä. (Verohallinto 2024 b; Yrityksen perustaminen.net a.)

Yritykselle pankkitilin avaaminen on välttämätöntä, sillä sen avulla yritys saa järjestettyä tehokkaan ja ammattimaisen liiketoiminnan. Tärkeimmät syyt oman pankkitilin avaamiseen ovat kirjanpidon selkeyttäminen, ammattimaisen kuvan antaminen ja vastuun rajoittaminen. Pankkitilin avaaminen helpottaa myös veroilmoituksissa ja tarkastuksissa, talouden hallinnassa, rahoituksen ja lainojen saamisessa sekä maksujen ja sopimusten hallinnassa. (Verohallinto 2024 b.)

Yrittäjän arkeen kuuluu myös seuraavia toimia, kuten työnantajasuorituksen ilmoittaminen tulorekisteriin (mikäli yrittäjä työllistää henkilöitä), arvonlisäveroilmoituksen tekeminen jokaiselta verokaudelta, ennakoveron maksaminen ja verokortin ajan tasalla pitäminen, veroilmoituksen tekeminen ajallaan ja eläketurvan huomioiminen. Eläketurvan saa yrittäjänä hankkimalla eläkevakuutuksen. (Verohallinto 2024 b.)

Vaikka yrityksen perustamisessa ja ylläpitämisessä onkin paljon työtä ja muistettavia asioita, se tulee kuitenkin rutiininomaiseksi toiminnaksi ajan myötä.

3.10 Kehitys ja vakiintuminen

Yrityksen siirtyminen alkuvaiheesta eteenpäin voidaan tunnistaa tietyistä kehityksen merkeistä, jotka osoittavat liiketoiminnan vakiintumista ja kasvun alkamista. Seuraavaksi käydään näitä merkkejä läpi.

Lisääntynyt henkilöstömäärä viestii yrityksen siirtymisestä aloitusvaiheesta eteenpäin. Kasvuyritys määritellään OECD ja EU mukaan yritykseksi, joka työllistää vähintään 10 henkilöä, ja jonka työllisyyden keskimääräinen vuotuinen kasvu ylittää 20 % kolmen vuoden ajan. (Yrittäjät d.)

Paremmen palvelun ja laadun seurauksena tullut vakaa ja kasvava asiakaskunta on merkki vakiintumisesta ja tämä tarkoittaa sitä, että yritys on onnistunut luomaan pysyvän asiakaspohjan. Tämä osoittaa, että tarjottava tuote tai palvelu vastaa markkinoiden tarpeita ja että asiakkaat ovat sitoutuneita yrityksen liiketoimintaan. (One.com 2024.)

Positiivinen kassavirta onnistuneiden investointien ja tyytyväisen asiakaskunnan ansiosta vähentää ulkopuolisen rahoituksen tarvetta ja osoittaa toiminnan kannattavuutta sekä vakiintumista. Yrityksen taloudellinen vakaus näkyy positiivisessa kassavirrassa, eli yritys kykenee kattamaan päivittäiset kulut ja tuottamaan voittoa. (One.com 2024.)

Laajentuminen ja investoinnit innovaatioihin heijastavat liiketoiminnan kehittämistä ja vahvistumista. Yrityksen siirtyessä alkuvaiheesta pois, se voi alkaa laajentaa toimintaansa uusille markkinoille tai tuotteisiin, joka sisältää suurempia investointeja. (One.com 2024.)

Operatiivinen vakaus yhteistyön ja hyvän talouden avulla viittaa siihen, että yrityksellä on kyky hallita operatiivista toimintaa ilman suuria häiriöitä. Yrityksen toimintaprosessit ja liiketoimintamalli ovat vakiintuneet, joka tarkoittaa sitä, että päivittäinen toiminta on tehokasta ja ennustettavissa. (One.com 2024.)

Viimeisenä kehityksen ja vakiintumisen merkinä korostuvat rahoituksen saata-
vuus ja riskienhallinta. Nämä osoittavat, että yrityksellä on uskottavuutta sijoitta-
jien ja rahoittajien silmissä. Yritys, joka on siirtynyt pois alkuvaiheesta, pystyy
hankkimaan ulkopuolista rahoitusta kasvun tukemiseksi ja samalla hallitsemaan
taloudellisia riskejä. (Yrittäjät d.)

4 Aloittavien yritysten haasteet ja ratkaisut

4.1 Haasteet ja riskienhallinta

Yrittäjyydessä on todella paljon erilaisia haasteita ja tämä ilmenee siinä, että
suurin osa nuorista -ja aloittavista yrityksistä ei ole enää toiminnassa muutaman
vuoden kuluttua. Tähän syynä ovat erilaiset ongelmatekijät, kuten ei kiinteä kuu-
kausipalkka, riskin ja vastuun yksin kantaminen, rahan riittävyys, toimintavar-
muus, reklamaatiot sekä monet muut tekijät. (Yrityksen perustaminen.net b.)

Yrittäjän on tärkeää ymmärtää, että liiketoimintaan liittyy aina riski taloudelli-
sista tappiosta tai muusta menetyksestä. Hyväksymällä nämä riskit, voidaan
aloittaa ennakointi ja suojautuminen, esimerkiksi ottamalla tarvittavat vakuutuk-
set. (Uusyrittäjäkeskus 2022.)

Riskienhallinta tapahtuu havainnoinnin ja tarkastelun kautta, jolloin voidaan
huomata millaisia vahinkoja yritykselle tai yrittäjälle voi sattua. Riskejä havain-
noimalla voidaan suunnitella toimenpiteitä pienentämään riskiä. Sellaiset riskit,
joista ei mahdollisesti itse selviydy, kannattaa ehkäistä ottamalla niitä varten va-
kuutukset vakuutusyhtiön kautta. (Uusyrittäjäkeskus 2022.)

Riskienhallintaprosessiin kuuluvat muun muassa toimintaympäristön määrittä-
minen, riskien tunnistaminen, riskien analysointi ja arvottaminen, riskien käsit-
tely, seuranta ja kommunikointi sekä konsultointi (Koipijärvi & Kuvaja 2017, 54).

Kuitenkin maalaisjärkeä käyttämällä aloittava yritys pääsee pitkälle riskien tun-
nistamisessa. Kategorisoimalla riskit kolmelle tasolle, eli oma talous, yrityksen

talous ja yritystoiminnan jatkuvuus voidaan tehdä suunnitelma, joka auttaa yritystä toimimaan vaihe vaiheelta. Vakuutukset ovat hyviä mahdollisuuksia pienentää riskiä, siksi yrittäjän pitääkin tunnistaa, millaiset riskit pystytään kantamaan. Riskit, mitä yritys ei pysty tai halua kantaa laitetaan vakuutuksien nojaan. (Uusyrityskeskus 2022.)

4.2 Taloudelliset haasteet ja rahoituksen merkitys

Taloudelliset haasteet ovat yksi isoimmista haasteista yrittämisessä. Vakitukselta palkansaamisesta meneminen epävarmaan ja vaihtelevaan palkansaantiin on pelottava askel. Hyvä talousosaaminen ja osaavan kirjanpitäjän hankkiminen auttavat yrityksen taloudenhallinnassa merkittävästi. (Businesscredit 2021.)

Palkanmaksu on myös iso haaste aloittavalle yritykselle, sillä se vaatii säännöllistä kassavirtaa. Yritys voi kuitenkin käyttää omaa tai vierasta pääomaa palkkakustannuksien kattamiseen. Osamaksu tai leasing-sopimukset mahdollistavat vaihtoehtoja rahoittaa liiketoimintaa ilman suuria etukäteiskustannuksia. (OP 2024; Suomi.fi 2024 c.)

Tulojen ja kulujen aikaero vaikuttaa kriittisesti yrityksen toimintaan. Yrityksen kulut, esimerkiksi toimintakustannukset, syntyvät usein ennen kuin ensimmäiset tulot realisoituvat. Tämä voi aiheuttaa haasteita kassavirran hallinnassa ja joutaa taloudellisiin ongelmiin. (OP 2024; Suomi.fi 2024 c.)

Taloudellisten haasteiden kautta konkurssi on pelote yrittäjyydessä, mutta tätä varten kannattaa valita yritysmuoto tarkasti, sillä näin voi päättää, miten vastuu ja mahdolliset velat jakautuvat. Toinen tapa varautua vahinkoihin ja muihin yllätyksiin ovat aiemmin kerrotut vakuutukset, joita tarjotaan laajasti. (Businesscredit 2021.)

Yksi ratkaisu taloudellisiin haasteisiin on starttiraha, joka on suunniteltu tukemaan yrittäjiä tällaisissa vaikeuksissa yrityksen alkuvaiheessa. Starttiraha auttaa elinkustannuksissa, kunnes yritys alkaa tehdä tuloja. Lisäksi ratkaisuna on

erilaisia lainavaihtoehtoja, joilla rahoitetaan alkuinvestointeja ja käyttöpääomaa. Finnvera ja muut rahoittajat tarjoavat aloittaville yrityksille rahoitusta, mikä auttaa jakamaan riskiä ja mahdollistaa varojen hankkimisen. (OP 2024; Suomi.fi 2024 c.)

Sivutoiminen yrittäjyys voi myös auttaa taloudellisissa haasteissa, sillä se käytännössä tarkoittaa yrittäjyyttä pienemmällä riskillä, jossa byrokratiasta huolehtiminen jää pois. Samalla yrittäjä voi itse olla vielä palkkatyössä. (Businesscredit 2021.)

Aloittavalle yritykselle rahoituksen hankkiminen on kriittinen vaihe, sillä se vaikuttaa merkittävästi yrityksen toiminnan käynnistämiseen ja kasvuun. Yrityksen oma rahoitus, kuten perustajien sijoittamat varat, osoittavat sitoutumista ja houkuttelee usein ulkopuolisia sijoittajia. (Yrityslaina palvelut 2024.)

Ulkoisen rahoituksen, kuten lainojen tai sijoitusten saaminen vaatii huolellista suunnittelua ja sopivan rahoitusmuodon valintaa. Yrityslaina voi tukea kassavirran hallintaa tai investointeja, mutta rahoituksen käytön seuranta ja takaisinmaksun hallinta ovat keskeisiä asioita menestykselle toiminnalle. (Yrityslaina palvelut 2024.)

Mahdollisuuksien mukaan kannattaa myös laatia tarkka budjetti, joka kattaa liiketoiminnan alkuvaiheen kustannukset sekä omat henkilökohtaisen talouden tarpeet. Yksi tapa on niin sanottu ”kolmen kuukauden sääntö”, joka tarkoittaa vähintään kolmen kuukauden menojen säästöön ottamista. Tällä varaudutaan hiljaisiin hetkiin ja odottamattomiin kuluihin. Lisäksi yrittäjien työttömyyskassaan olisi hyvä liittyä tulevaisuutta ajatellen. (Businesscredit 2021.)

4.3 Pääoman hankinta

Toimialan mukaan tarvitaan alkupääomaa, jotta yritystoiminta saadaan liikkeelle. Yritystoiminnan kehittyessä ja asiakkaita saadessa mahdollistetaan kassavirran liikkuminen yrityksen suuntaan. Käyttöpääomaa käytetään yrityksen pyörittämiseen, eli kulujen ja muiden hankkeiden ostoon, mutta alussa tulee

muistaa, että investointeja mahdollisiin koneisiin ja varastoon menee paljon. Suurin osa yrityksistä tarvitsee velkaa mahdollistamaan liiketoiminnan, joten pankista rahoitusta haettaessa kysytäänkin, onko yrityksellä omaa pääomaa ja minkä verran. (Uusyrittyskeskus 2019.)

Omaa pääomaa mahdollisimman sujuvaan toimintaan tulisi olla noin 20 %, mutta tämä osuus ei ole pakollinen, sillä hankkeet yrityksillä ovat niin erilaisia. Tämä 20 % liittyy yrityksen taloudelliseen vakavaraisuuteen ja riskienhallintaan, jonka ansiosta rahoituksen saaminen voi olla helpompaa ja se auttaa myös kasvun hallinnassa. Oma pääoma voi toimia yritykselle puskurina yllättävien kulujen kattamiseen.

Seuraavaksi edessä on tärkeän työkalun, eli kannattavuuslaskelman läpikäyminen. Kannattavuuslaskelmaa tarvitaan oman hyödyn lisäksi starttirahaa- ja pankkirahoitusta haettaessa. Realistinen kannattavuuslaskelma omasta yritystoiminnasta, kustannuksista ja arvioudusta myynnistä muodostaa kuvan onko toiminnassa järkeä. Tällöin on helpompi lähestyä mahdollisia rahoittajia, kun on näyttöjä yritystoiminnan valoisasta tulevaisuudesta ja voit vakuuttaa rahoittajan yrityksen takaisinmaksukyvyistä. (Uusyrittyskeskus 2019.)

Yleensä rahoitusta haettaessa tarvitaan paljon muitakin vakuuksia, kuin laskelmat. Pankit harkitsevat tarkasti rahoitettavat kohteet, joten rahojen takaisin saannin tulee olla käytännössä varmaa, jotta rahoituksen saa. Mitä varmempi pankki on rahojen takaisin saamisesta, sitä pienempi korko rahoituksessa on. Pankit karttavat riskiä ja täten korko liittyy olennaisesti rahoitetun kohteen riskiluokitukseen. (Uusyrittyskeskus 2019.)

4.4 Asiakkaiden hankinta ja markkinointi

Asiakashankinta tarkoittaa prosessia, jonka avulla hankitaan uusia asiakkaita. Uusien asiakkaiden saaminen auttaa lisäämään myyntiä ja luomaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia yritykselle. Markkinointi ja asiakkaiden hankinta ovat

yrittäjien toiminnan ja kasvun kannalta kriittisen tärkeitä. Ilman asiakkaita yrityksellä ei ole kassavirtaa, mikä voi johtaa liiketoiminnan pysähtymiseen. (Strongest group.)

Kilpailu asiakkaiden saamisesta on kovaa, siksi myynnin ja markkinoinnin osaaminen on avainasemassa asiakkaiden saantiin. Asiakkaiden tulee huomata yrityksen tarjottava arvo, jotta he tulevat asiakkaita. Tähän prosessiin vaaditaan usein huomattavia resursseja yritykseltä. Nykyään tarjonta on todella laajaa, joten kuluttajat ovat vaativampia. Tämä vaikuttaa yrittäjiin negatiivisesti, sillä laadukas palvelu ja yksilöllinen lähestymistapa on nykyhetkenä vaatimus asiakailta. (Strongest group.)

Korkeatasoisen asiakaspalvelun järjestäminen on haastavaa, mutta sen onnistuessa asiakkaat voivat suositella yritystä ja taten vahvistaa brändiä ja mainetta. Innovatiivisten strategioiden avulla on mahdollista erottautua kilpailusta ja saada asiakashankinta toimimaan halutusti, mutta se vaatii resursseja ja vai-
vaa. (Strongest group.)

Markkinointistrategiat tarkoittavat menetelmiä, joiden avulla yritys parantaa markkinoinnin tuomaa tulosta, kehittää omaa brändiä ja parantaa yrityksen kilpailuasemaa markkinoilla. Markkinointistrategia on siis suunnitelma, jonka avulla markkinointi tuottaa mahdollisimman paljon uusia asiakkaita ja auttaa näin yrityksen kasvun sekä tavoitteiden saavuttamisessa. (Digimarkkinointi.)

Aloittavalle yritykselle markkinointistrategian tärkein asia on määrittellä kohde-ryhmä, koska ilman määriteltyä kohderyhmää markkinointiprosessia ei pystytä kohdentamaan potentiaalisiin asiakkaisiin, jonka seurauksena voi menettää mahdollisia myyntimahdollisuuksia. Tämä on tärkein vaihe menestyksekkään asiakashankintaprosessin saavuttamisessa. (Strongest group.)

Kohderyhmän tunnistamisen jälkeen suunnitellaan kanavat, jonka kautta markkinointia tehdään. Oikein suunnatut ja kohdenetut mainokset mahdollistavat uusien asiakkaiden saamisen ja ennen kaikkea laajemman asiakasryhmän tavoittamisen. Tämä kuitenkin vaatii tietoa, missä kanavissa kohderyhmä liikkuu

ja tietoa saadessa markkinointi kohdennetaan juuri näihin kanaviin. (Strongest group.)

Markkinoinnin analysointi ja seuranta auttaa löytämään tehokkaimmat tavat markkinoida. Tietämällä mikä tapa tuottaa eniten, voidaan panostaa oikeisiin paikkoihin ja keskittää resurssit mahdollisimman tehokkaasti. Tämän kautta tunnistetaan oikeat strategiat ja segmentit. Säännöllinen seuranta ja analysointi auttaa myös tunnistamaan asiakkaiden käyttäytymisen ja tarpeet laajemmin. (Strongest group.)

Palautteen hankkiminen asiakkailta auttaa tunnistamaan yrityksessä olevia heikkouksia ja näin ollen palvelua ja tarjontaa pystytään parantamaan halutulla tavalla. Palautteen saaminen on todella tärkeää kehittymisen kannalta. (Strongest group.)

Brändin vahvistaminen mahdollistaa uusien asiakkaiden saamisen, sillä hyvä ja positiivinen kuva yrityksestä houkuttelee uusia asiakkaita. Brändin rakentamiseen panostaminen on tärkeää asiakashankinnassa. Vahva brändi luo muun muassa luottamusta ja ostohalua asiakkaisiin. (Strongest group.)

Asiantunteva ja mukava asiakaspalvelu luo positiivisen vaikutuksen asiakkaisiin ja saa heidät palaamaan uudelleen. Parhaissa tapauksissa ystävällinen asiakaspalvelu saa asiakkaat kertomaan yrityksestä muillekin. (Strongest group.)

Säännöllinen markkinointi pitää yrityksen näkyvyyttä yllä ja lisää tunnettavuutta. Säännöllisyydellä saadaan yritys pysymään jatkuvasti asiakkaiden mielessä sekä mahdollistetaan uusien asiakkaiden löytäminen. (Strongest group.)

Yhteistyö ja kumppanuus muiden yritysten kanssa mahdollistaa asiakaskunnan laajentumisen. Yhteiset markkinointitoimenpiteet sekä muut toimet vievät yrityksiä uusille alueille, joista saa uusia myyntimahdollisuuksia. Mahdolliset yhteistyöt kannattaa siis toteuttaa harkitusti. (Strongest group.)

Viimeisimpänä tulee asiakkaiden sitouttaminen. Tarjoamalla erityisiä asioita vain ja ainoastaan nykyisille asiakkaille voidaan saada asiakkaat sitoutumaan yritykseen paremmin ja täten saada vakiintuneita asiakkaita. Asiakkaiden uskollisuus ja sen kautta muille suosittelu luo yritykselle uusia mahdollisuuksia ja tämän takia asiakkaille erityishuomion antaminen on erityisen tärkeää. (Strongest group.)

4.5 Toimitusketjun hallinta

Toimitusketjun hallinta on liiketoiminnan keskeinen osa, joka käytännössä tarkoittaa yrityksen liiketoimintaan liittyvään hankintaan, valmistukseen, logistiikkaan ja toimittamiseen, eli materiaalivirtaan liittyvää toimintojen ja prosessien suunnittelua, hallintaa ja optimointia. (Logistiikan maailma.)

Keskeisiä käsitteitä toimitusketjun hallinnassa on hankinta ja ostotoiminnot, tuotanto, logistiikka, varastonhallinta, kysynnän ennustaminen ja suunnittelu, asiakkuudenhallinta, innovointi, kestävyys. Oikein tehtynä toimitusketjun hallinta luo kilpailuetuja yritykselle, kuten säästöjä, nopeampia toimituksia ja näiden kautta se lisää asiakastyytyväisyyttä. Luotettavuus ja läpinäkyvyys ovat tärkeimpiä tekijöitä yhteistyön- ja arvontuottamisen kannalta toimitusketjuun sekä logistiikkaan liittyen. (Logistiikan maailma.)

Älykäs ja digitalisoitu toimitusketjun hallinta voi olla kilpailuetu yritykselle, sillä kuluttajien tarpeiden ja käyttäytymisen muuttuessa haastavammaksi myös toimitusketjun tulee muuttua tehokkaammaksi. Asiakaskokemuksen parantaminen tehokkaalla hankinta- ja toimitustavalla mahdollistavat tuotteiden toimittamisen oikeaan aikaan oikealla hinnalla. Tämä luo asiakkaalle luotettavan ja ammattimaisen kuvan yrityksestä. (PWC a.)

Tehokkaaseen toimitusketjun hallintaan päästään esimerkiksi tekemällä yritykselle yksilöity ja optimoitu suunnitelma. Suunnittelussa katsotaan kysyntä, tarjonta, materiaali ja kuljetustoimet läpi, sekä optimoidaan strategia, jolla muodostetaan tehokkain toimitusketju. Toimitusketjun hallintaan löytyy paljon ulkoisia

toimijoita, joiden kautta voidaan mahdollistaa tehokkuus ja ammattimainen toiminta. (PWC a.)

4.6 Teknologian hyödyntäminen

Teknologian hyödyntäminen liiketoiminnassa mahdollistaa tehokkaamman ja matalakulisemman lähestymistavan asiakkaiden palvelemiseen. Tekoäly eli AI on tullut yhä tunnetummaksi käsitteeksi yritysten parissa. Tekoäly mahdollistaa erilaisien työtehtävien automatisoinnin, missä on aiemmin tarvittu työntekijöitä. (PWC b.)

Tutkimuksien mukaan tekoäly tuottaa talouskasvua maailmanlaajuisesti 15,7 biljoonaa dollaria 2030 mennessä. Tekoäly kannattaakin ottaa yrityksen käyttöön heti kun mahdollista, jotta yritys voi hyötyä siitä mahdollisimman nopeasti. Tekoäly voidaan ottaa erilaisiin tehtäviin käyttöön ulkoisien palvelujen kautta. (PWC b.)

Teknologian ja tekoälyn hyödyntäminen luo yrityksille tehokkuutta, tuottavuutta ja kilpailuetua. Teknologiaa ja tekoälyä hyödynnetäänkin erilaisissa toimenpiteissä, kuten asiakaspalvelussa esimerkiksi chatbottien ja virtuaaliassistenttien kautta. Markkinoinnissa tekoälyä käytetään personoinnissa ja data-analytiikassa, sillä tekoäly osaa analysoida ja tehdä tätä kautta parannussuosituksia. Käytetyimmät tekoälyalustat ovat ChatGPT- ja Bard. (Louhi.)

Muita teknologian ja tekoälyn hyödyntämiskohteita on tuotannossa ja logistiikassa, rekrytoinnissa, finanssialan sovelluksissa, liiketoiminnan kehittämisessä, asiakaskokemuksessa ja taloushallinnossa. Tekoälyn käyttö erilaisissa tehtävissä perustuu tekoälyn mahdollisuuteen analysoida asioita ja tätä kautta osoittaa uusia mahdollisuuksia, sekä parannuksia toimintaan. (Louhi.)

4.7 Henkilöstöhallinnon haasteet

Henkilöstöhallinto on toimintaa, joka varmistaa oikeiden työntekijöiden löytämisen ja heidän asettamisensa juuri heille sopiviin työtehtäviin. Se kattaa rekrytoinnin, palkkaamisen, työlainsäädännön noudattamisen, työntekijöiden koulutuksen ja sitouttamisen. Aloittavassa yrityksessä henkilöstöhallinnolla on kuitenkin erityisiä haasteita, jotka liittyvät rajallisiin resursseihin ja kokemattomuuteen henkilöstöasioissa. (Tilisanomat 2024.)

Aloittavilla yrityksillä on usein rajalliset resurssit, mikä tarkoittaa, että ei ole varaa palkata HR-osaamista tai käyttää suuria summia rekrytointiin. Tämä voi johtaa asiantuntemuksen puutteeseen. Työnkuvat saattavat alussa muuttua nopeasti, mikä voi heikentää toiminnan tehokkuutta. Ongelmaa voidaan kuitenkin helpottaa HR-konsultoinnin tai henkilöstöhallinnon ohjelmistojen avulla. (Tilisanomat 2024.)

Hyvän ja kilpailukykyisen palkan tarjoaminen on vaikeaa yrityksen alkuvaiheessa, koska taloudelliset resurssit ovat yleensä rajalliset. Tämä hankaloittaa kykyä houkutella osaavia ja luotettavia työntekijöitä. Aloittava yritys voi kuitenkin käyttää joustavia työjärjestelyjä, kuten etätöitä, ja hyödyntää osakeoptioita tai tulospalkkioita, mikä voi tehdä yrityksestä houkuttelevamman työnhakijoille. (Tilisanomat 2024.)

Työlainsäädäntö ja säädösten noudattaminen ovat kriittisiä, ja virheistä voi koitua merkittäviä kustannuksia ja riskejä. Aloittavalla yrityksellä ei ole usein tarvittavaa tietotaitoa, mikä tekee siitä haasteellista. Tämä voidaan ratkaista jatkuvalla koulutuksella ja lakipalveluiden, kuten lakimiesten hyödyntämisen avulla. (Tilisanomat 2024.)

4.7.1 Oikeiden työntekijöiden ja yhteistyökumppaneiden löytäminen ja rekrytointi

Rekrytointi voi olla hankalaa, sillä uudella yrityksellä ei ole vahvaa brändiä tai muuta tunnettavuutta, joka vaikeuttaa oikeanlaisen henkilöstön löytämisessä.

Tähän ratkaisuna onkin yrityksen brändäys, verkostoituminen ja erilaisten kumppanuuksien mahdollistaminen. Hyvä brändäys tapahtuu esimerkiksi luotettavan hakuilmoituksen kautta, jolloin hakijat saavat hyvän mielikuvan yrityksestä työnantajana. Somekanavissa olevat julkaisut ja työntekijöiden kertomukset yrityksestä vahvistavat myös yrityksen brändiä ja tällöin myös työnhakijoiden kiinnostus saadaan nousemaan. (Tilisanomat 2024.)

4.7.2 Työntekijöiden sitouttaminen ja koulutus

Työntekijöiden kouluttaminen ja sitouttaminen on tärkeää yritykselle, sillä hyvät työntekijät ovat perusta yrityksen tehokkuudelle ja toiminnalle. Rajallisten resurssien vuoksi tämä voi olla vaikeaa, jolloin vaikutus työntekijöihin on negatiivinen. Sisäinen ja ulkoinen koulutus työntekijöille esimerkiksi verkkokurssit, sekä mentorointijärjestelmät mahdollistavat tietotaidon ja asiantuntemuksen kehityksen. Työntekijöiden palkitseminen, osaamisen tason kasvattaminen sekä kiinnostuksen nostaminen työtä kohtaan mahdollistaa lisämotivaation työntekijöille, sekä sitouttaa työntekijöitä. Tärkeää on kuitenkin muistaa hyvä esimiestyö, joka kantaa jo pitkälle. Työntekijöiden tukeminen lisää työyhteisöön yhteenkuuluvuuden tunnetta ja tällöin saadaan motivoituneita ja sitoutuneita työntekijöitä. Oikein tehdyllä sitouttamisella ja tähän liittyvillä oheistoimilla vähennetään henkilöstön vaihtuvuutta. (Tilisanomat 2024.)

4.8 Lainsäädännölliset ja byrokraattiset haasteet

Aloittavalla yrittäjällä on paljon erilaisia byrokraattisia, sekä lainsäädännöllisiä haasteita ja muistettavaa, jotka vaihtelevat toimialan, yrityksen koon sekä toiminnan luonteen mukaisesti. Selvitettäväksi tulee yhtiömuodon valinnan lisäksi erilaisten lupien hankkiminen, rekistereihin rekisteröityminen ja ilmoitusten antaminen. Näihin haasteisiin ratkaisuna on pätevän kirjanpitäjän hankkiminen ja muiden ulkopuolisten asiantuntijoiden hyödyntäminen, joiden avulla saadaan tarvittavat tiedot haasteiden ratkaisemiseksi. (Suomi.fi 2024 a.)

4.8.1 Yhtiömuodon haasteet

Uuden yrityksen perustamisessa yksi ensimmäisistä päätöksistä ja haasteista on valita sopiva yhtiömuoto. Toiminimi on yleensä hyvä valinta pienimuotoiselle toiminnalle, jossa yrittäjä toimii yksin. Osakeyhtiö puolestaan sopii parhaiten tilanteisiin, joissa on useampi perustaja tai kun yritystoiminnan odotetaan kasvavan laajasti tulevaisuudessa. (Holvi.)

Lisäksi vaihtoehtoina ovat aiemmin käsitellyt osuuskunta, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, mutta näitä ei tarkastella syvemmin työssä.

4.8.2 Yrityksen perustamiseen liittyvät lupakäytännöt

Yrityksen perustamiseen liittyviä lupia ja lupakäytäntöjä yritysmuodon valinnan, perustamisilmoituksen jättämisen ja alkuinvestointien jälkeen on yrityskohtaisesti toimialakohtaiset luvat, ympäristöluvut sekä työturvallisuuden ja työterveyssäädöksiä noudattaminen. (Uusyrittäjäkeskus 2024.)

Toimialakohtaiset luvat tarkoittavat sellaisia lupia, joita sovelletaan toimialan mukaan. Esimerkiksi ravintola- ja terveysalalla vaaditaan erilaisia erityislupia sekä ilmoituksia. (Aluehallintovirasto 2023.)

Ympäristölupia tarvitaan ympäristövaikutusten arviointiin ja tämä on välttämättömää suurelle osalle yrityksistä, joita ovat erityisesti teollisuus- ja rakennusalalla. Mikäli liiketoiminta voi aiheuttaa vaaran ympäristön pilaantumisen määrään, on tällöin hankittava ympäristölupa. (Suomen ympäristökeskus 2023.)

Työturvallisuus- ja työterveyssäädöksiä noudattaminen on pakollista ja tämä mahdollistaa turvallisen työskentelyn sekä työympäristön työntekijöille. Esimerkiksi riskien arviointi ja turvallisuusohjeiden laatiminen kuuluu työturvallisuuden säädöksiä noudattamiseen. (Työturvallisuuskeskus 2023.)

Omalle yritystoiminnalle soveltuvat lupakäytännöt tulee selvittää ja tarvittaessa hankkia luvat ja toimia niiden edellytysten mukaisesti. (Uusyrittäjäkeskus 2024.)

4.8.3 Verotuksen ja kirjanpidon huomioitavat asiat

Verotuksessa ja kirjanpidossa on paljon erilaisia huomiota vaativia asioita, kuten verotusmuoto, arvonlisäverovelvollisuus, erityisverot, kirjanpitovelvollisuus, tilinpäätös ja tilintarkistus ja taloushallinnon järjestelmät, jotka käydään seuraavaksi tiivistetysti läpi (Verohallinto 2023 a).

Verotusmuodon valinta liittyy yritysmuodon valintaan, eli esimerkkinä osakeyhtiön verotusmuoto on yhteisövero, kun taas toiminimen verotusmuoto on henkilökohtainen verotus. Verotusmuodon valinnan jälkeen yrityksen tulee heti ilmoittaa arvonlisäverovelvolliseksi ja tästä seuraa myös arvonlisäveroilmoitusten ja maksujen huolehtimisvelvollisuus. (Verohallinto 2023 a.)

Toimialan mukaan on mahdollista joutua maksamaan erityisveroja, joita voi olla esimerkiksi valmisteverot. Erityisverot ja niiden kanssa toimiminen selviää yleensä kirjanpitäjän kanssa keskustelemalla, joten kirjanpitäjän hankkiminen on tästäkin syystä kannattavaa. Kirjanpitäjä huolehtii myös yritykseen liittyvästä kirjanpitovelvollisuudesta, joka velvoittaa yrityksiä järjestämään lain edellyttämällä tavalla olevan kirjanpitojärjestelmän. (Kirjanpitolaki 1997/1336.)

Yrityksen tulee laatia tilinpäätös, tasaisin väliajoin ja suurimmissa yrityksissä tilinpäätökseen liittyvä tilintarkastus voi olla pakollinen (Tilintarkastuslaki 2015/1141). Sopivien taloushallinnon järjestelmien valitseminen kuuluu myös yritysten kirjanpitoon, sillä näiden avulla tuetaan yrityksen kirjanpitoa ja raportointia (Suomen taloushallintoliitto 2023).

5 Tutkimuksen esittely

5.1 Tutkimuksen toteutus

Tutkimuksen toteutus pohjautuu tutkimusaiheeseen ja tutkimuskysymyksiin, jotka muotoiltiin ja valittiin työn alussa. Oikean tutkimusaiheen ja tutkimuskysymysten avulla saatiin tutkimukselle oikea suunta sekä tavoite. Aiheen ja kysymyksien avulla saatiin rajattua tiedonkeräystä, jonka seurauksena kerättiin oikeanlaista tietoa aiheen ympäriltä viitekehukseen.

Viitekehys tarjosi pohjan ja kontekstin tutkimukselle. Tiedon etsimisellä ja aiheeseen perehtymällä mahdollistettiin parempi tietotaito tutkia yritysten alkuvaiheen ongelmia ja soveltaa oikeita ratkaisuja tutkimuksen ympärille. Viitekehys tarjosi taustatiedon tutkimuksen tulosten tutkimiselle ja ratkaisujen etsimiselle.

Tutkimuksen toteutuksen pohjana viitekehysten lisäksi oli teemahaastattelurunko, jonka pohjalta tehtiin haastatteluaineiston kerääminen. Haastateltavat yrittäjät löydettiin henkilökohtaisten suhteiden ja verkostojen avulla. Tutkimusta varten haastateltiin kymmenen yrityksen edustajaa, jotka valittiin harkinnanvaraisesti. Harkinnanvarainen valinta tarkoittaa tässä yhteydessä sitä, että tutkimukseen valittiin haastateltavat henkilöt, joilta koettiin saatavan parhainta sekä relevanttia tietoa aiheeseen liittyen.

Haastateltaviksi valikoituneet olivat pääosin eri-ikäisiä, eri aloja edustavia ja eritaustaisia henkilöitä. Valintaan vaikutti myös luottamus haastateltaviin, sillä tiedon kerääminen luotettavilta haastateltavilta mahdollisti parhaan lopputuloksen.

Kerätyn aineiston analysointi tapahtui sisäistämällä haastatteluista saadut tiedot ja tämän avulla voitiin analysoida kriittisimmät haasteet sekä ratkaisut. Haasteiden ja ratkaisujen analysointi edellyttivät saadun tiedon ymmärtämistä. Tätä edesauttoi haastateltavien tarkka kuuntelu ja vastausten dokumentointi sekä oma kiinnostus aiheeseen.

5.2 Haastateltavien esittely ja haastatteluaineisto

Tässä luvussa esitellään tutkimukseen osallistuneet yritykset ja käydään läpi haastatteluista saadut aineistot. Yritysten esittely auttaa ymmärtämään yritysten toimintaympäristöt, jotka vaikuttavat tutkimuksessa käsiteltäviin haasteisiin ja ratkaisuihin.

Yksityiskohtainen yritysten läpikäynti antaa myös syvemmän näkemyksen tutkimuksen aineiston luonteesta ja monipuolisuudesta. Yritykset käsitellään erikseen alaotsikoiden alla, jolloin saadaan mahdollisimman selkeä kokonaiskuva haastateltavista yrityksistä ja heidän erilaisista tilanteistaan.

5.2.1 WESO Media Oy

WESO Media Oy on 2024 vuonna perustettu uuden sukupolven markkinointitoimisto, joka on erikoistunut lyhytvideoiden tuottamiseen sosiaalisessa mediassa. Lyhytvideoiden asiantuntijoina WESO Media auttaa brändejä erottumaan ja kasvattamaan näkyvyyttä. WESO Median mukaan lyhytvideot ovat räjäyttäneet sosiaalisen median markkinoinnin, sillä ihmiset ovat nykyään halukkaampia katsomaan lyhyitä, nopeatempoisia videoita pitkien videoiden sijaan. (WESO Media 2024.) Haastateltaviksi valikoitui kaksi yrityksen hallituksen jäsentä: Oliver Vinni ja Ville Järvelä.

Haastateltavien mukaan yrityksen aloittamisessa vaikeinta oli tehdä päätös aloittamisesta. Haastateltavat kertoivat, että päätöksen tekemisen jälkeen seuraavana haasteena oli selvittää byrokratiasta osakeyhtiön perustamisessa. Byrokratian haasteina Vinni painotti tiedon puutetta eri rekistereihin liittymisistä ja vaadittavista virallisista ilmoituksista. Vinni lisäsi, kuinka tärkeää on osata liittyä oikeisiin rekistereihin oikeaan aikaan ja lisäksi huomioida eri verotusmuodot.

Haastateltavien mukaan yrityksen kirjanpidon hoitaminen ja sen järjestäminen oli myös haaste, sillä osa osakkaista halusi tehdä kirjanpidon itse. Haastateltavat mainitsivat, että lopulta päädyttiin palkkaamaan kirjanpitäjä, jotta kaikki tulisi varmasti tehtyä oikein.

Haastateltaville tuli vaikeuksia verotuksen kanssa siitä, miten palkkaa voidaan nostaa ja kuinka määritellä miten kukakin voi nostaa palkkaa. Haastateltavat kertoivat, että sopimalla osakkaiden kesken päästiin lopputulemaan, että palkkaa nostetaan tuntiperusteisesti ja sovitusti.

Haastateltavat kertoivat, että yrityksen työntehtävien jako osoittautui hankalaksi, sillä osakkaat opiskelivat tai kävivät töissä samanaikaisesti, ja tästä syystä työnjako yrityksessä hankaloitui. Tähän ratkaisuna haastateltavien mukaan oli joustavuus työnjaon ja työnteon suhteen puolin ja toisin.

Järvelä korosti, että yritykselle tuli yksi odottamaton asia eteen, sillä 2kk perustamisen jälkeen yksi osakas lähti pois, joka aiheutti hieman ongelmia. Järvelä painotti, että tästä selvittiin vain yhdellä ilmoituksella, koska yritys ei ollut vielä tuottanut rahaa.

Vinnin mukaan asiakashankinta oli haastavaa, sillä yritykset eivät halunneet ostaa palvelua ilman näyttöjä. Vinni nosti esiin, että asiakkaiden hankinta ja referenssit saatiin aluksi pääosin suhteiden avulla. Vinni totesi, että näin saatiin sana kiertämään ja löydettiin myös uusia asiakkaita.

Haastateltavat painottivat, että kassavirran saanti oli kovan työn takana. Vinni korosti, että ilmaistyön tekemistä oli paljon, jotta saatiin näytettyä asiakkaille palvelun arvo. Onnistuneiden näyttöjen seurauksena saatiin maksavia asiakkaita.

Vinni nosti esiin yllättäväksi haasteeksi osoittautuneen ohjelmistojen käyttöönoton ja niiden latauksen kaikille osakkaille. Vinni korosti, että Microsoft 365:n kanssa oli eniten vaikeuksia, sillä ohjelmistoa ei saatu toimimaan kaikille, mutta lopuksi ulkopuolisen avun kautta se saatiin järjestymään.

Järvelä kertoi, että haasteita tuli vastaan myös verkkosivujen rakentamisessa ja kaikissa muissa niihin liittyvissä asioissa. Järvelä painotti, että ilman kokemusta tämä aiheutti ongelmia ja, että helpoimmalla pääsisi ostamalla valmiit nettisivut tai palkkaamalla osaavia henkilöitä tekemään ne.

Lopuksi haastateltavat kertoivat palvelun hinnoittelun määrittämisen olevan haastavaa. Haastateltavien mukaan oikea hinta saatiin seuraamalla kilpailijoiden hintoja. Vinnin mukaan hinnoittelu kuitenkin muokkaantuu koko ajan yrityksen palvelujen kehittyessä.

5.2.2 Timanttikatto ja -Saneeraus Oy

Timanttikatto ja -Saneeraus Oy on 2022 vuonna perustettu osakeyhtiö, jonka toimiala on kattotyöt. Yritys tekee erilaisten asuntojen kattojen huoltoja ja remontointeja sekä tarkistaa kattojen kuntoja. Haastateltavaksi valikoitui yrityksen hallituksen puheenjohtaja Aaron Bethell.

Haastateltavan mukaan yritystoiminnan alkuvaiheessa rahoituksen ja lainan saaminen osoittautui merkittäväksi haasteeksi. Bethell painotti, että tämä johti ongelmiin tarvittavien työtarvikkeiden, kuten auton ja työkalujen hankinnassa, mikä puolestaan vaikeutti liiketoiminnan käynnistämistä. Bethell korosti, että ilman näitä välttämättömiä resursseja oli vaikeaa saada toiminta sujuvasti käyntiin ja tarjota palvelua asiakkaille.

Bethell kertoi, että byrokratia olisi voinut muodostua suureksi ongelmaksi yrityksen toiminnassa, sillä uutena yrittäjänä ei ollut siihen liittyvistä asioista riittävästi tietoa. Bethell totesi, että kirjanpitäjän ja muiden ulkopuolisten asiantuntijoiden apu auttoi merkittävästi ja samalla antoi hänelle mahdollisuuden keskittyä itse liiketoimintaan.

Haastateltavan mukaan asiakashankinta oli myös haastavaa erityisesti alan kovan kilpailun vuoksi. Bethell painotti, että potentiaalisilla asiakkaila oli vaikeuksia luottaa uusiin, vasta perustettuihin yrityksiin. Bethell kertoi, että tämä ongelma ratkaistiin tekemällä töitä alihankintana suuremmalle ja tunnetummalle yritykselle, Järkisaneeraukselle. Bethell oli sitä mieltä, että yhteistyö vahvemman toimijan kanssa paransi yrityksen imagoa ja auttoi saamaan ensimmäisiä asiakkaita, mikä puolestaan lisäsi töiden määrää ja asiakaskuntaa.

Lopuksi Bethell mainitsi, että kahden henkilön yrityksessä yksi suurimmista haasteista oli kollegan poissaolot, esimerkiksi sairaslomien vuoksi. Bethell kertoi, että tämä aiheutti epäsäännöllisiä laskutuksia ja epätasaisen työkuorman jakautumisen. Bethell painotti, että toisen osakkaan poissa ollessa oli hoidettava molempien työtehtävät, mikä kuormitti yritystoimintaa merkittävästi. Bethell totesi, että pidemmällä, suunnittelemattomilla poissaoloilla on kriittisiä vaikutuksia yrityksen toimintaan ja kannattavuuteen.

5.2.3 Alessia Design

Alessia Design on 2013 vuonna perustettu sisustussuunnittelutoimisto, jonka yhtiömuoto on yksityinen elinkeinonharjoittaja. Alessia Design auttaa yrityksiä ja yksityiskoteja sisustussuunnittelussa, tarjoten niin kokonaisvaltaisia ”avaimet käteen” -ratkaisuja kuin pienempiä sisustuskonsultaatioita asiakkaan toiveiden mukaisesti. Alessia Design keskittyy laadukkaaseen asiakaspalveluun ja huolelliseen suunnitteluun, luoden toimivia, tyylikkäitä ja ainutlaatuisia tiloja. (Alessia Design 2021.) Haastateltavana oli Alessia Designin perustaja Katja Vinni.

Haastateltavan mukaan toiminnan alussa haasteena olisi voinut olla nettisivujen rakentaminen ja asiakkaiden löytäminen, mutta suhteiden avulla nettisivut sekä hakukoneoptimointi saatiin tehtyä vaivattomasti. Vinni korosti, että näiden ja maksettujen mainosten sekä someaktiivisuuden avulla saatiin hankittua asiakkaita, vaikka nämä toimet veivät paljon aikaa. Vinni painotti, että yksi tärkeimmistä asioista asiakkaiden saamiseen on kuitenkin jatkuva oman palvelun myyminen, eli sanan eteenpäin laittaminen tilanteiden niin salliessa.

Vinni nosti esiin, että yrityksen toisena vuotena asiakkaiden löytäminen hankaloitui, koska asuntokauppa hiljentyi Ukrainan sodan ja nousevien korkojen vuoksi. Vinni kertoi, että tämä hankaloitti asiakkaiden löytämistä ja pienensi kohderyhmää kriittisesti, joka myös johti hinnoittelun uudelleen määrittämiseen.

Haastateltava nosti esiin ajankäytön ja priorisoinnin haastavuuden, sillä asiakkaita saadessa oli vaikeaa ohjata oma aikansa mahdollisimman tuottavasti. Haastateltava kertoi, että oppi yrittäjänä kuitenkin priorisoimaan parhaimmat

mahdollisuudet ja työt, jotka tuottivat parhaiten. Vinni korosti, että piti myös osata suunnitella aikataulut, jotta kaikki ehdittiin tehdä määräajassa ja toiminta oli näin systemaattista.

Vinni totesi, että oli hankalaa tunnistaa, miten työt jakaantuivat vuodessa, eli mitkä olivat kiireisiä kuukausia ja mitkä eivät. Vinni kertoi, että nämä tunnistamalla voitiin varautua kiireisimpiin kuukausiin ongelmitta, sekä mahdollistettiin paras mahdollinen palvelu ja helpotettiin omaa tekemistä sekä stressiä. Vinni korosti, että nämä asiat opitaan yleensä tunnistamaan, mitä pidemmälle yritystoimintaa jatketaan.

Vinni nosti esiin, että verkostoituminen helpotti paljon kaikissa vaikeuksissa. Vinni painotti, että mitä enemmän kontakteja sai, sitä enemmän mahdollisuuksia löytyi. Vinni totesi, että verkostoitumalla sai tietotaitoa vaikeisiin asioihin ja löysi myös lisää asiakkaita, tämä oli yksi tärkeimmistä asioista huomata yrittäjänä.

Lopuksi haastateltava kertoi, että epävarmuus tulevasta oli yksi suurimmista haasteista, sillä tulevaa oli vaikea ennustaa, mikä aiheutti stressiä. Vinnin painotti, että näiden haasteiden kanssa piti kuitenkin olla päättäväinen ja aktiivinen, ettei taantunut, vaikka oli vaikeampiakin hetkiä.

5.2.4 Nurmijärven LVI Oy

Nurmijärven LVI Oy on 2022 vuonna perustettu osakeyhtiö, jonka toimiala on LVI-alan työt. Nurmijärven LVI Oy auttaa yksityis- ja yritysasiakkaita erilaisissa LVI-remonteissa, kuten vuotojen korjauksissa, hananvaihtoissa sekä vaativimpien LVI-laitteiden korjaus- ja vaihtotöissä. (Nurmijärven LVI 2024.) Haastateltavana oli yhtiön toimitusjohtaja Lauri Teronen.

Haastateltavan mukaan nuorena yrittäjänä yrityksen alkuvaiheessa oli haasteita erityisesti iäkkäämpien asiakkaiden kanssa. Teronen nosti esiin, että asiakkaat eivät ottaneet nuorta yrittäjää vakavissaan nuoren iän vuoksi, joka teki asiakas-

suhteiden luomisesta haastavampaa. Teronen totesi, että periksiantamattomuus ja määrätietoinen asenne auttoivat lopulta voittamaan asiakkaiden luottamuksen.

Teronen painotti, että erityisen tärkeä tukipilari yritykselle oli tuttu kirjanpitäjä, joka auttoi yrityksen perustamisessa ja hoiti suurimman osan siihen liittyvistä käytännön asioista. Teronen kertoi, että alkuvaiheessa hän ei myöskään tiennyt, mitä kaikkia kuluja olisi mahdollista laittaa yrityksen menoihin, joten kirjanpitäjä auttoi myös siinä.

Teronen nosti esiin, että asiakaskunta on osoittautunut yritystoiminnan edessä hyvin monipuoliseksi, ja yrittäjänä on oppinut lukemaan erilaisia asiakkaita sekä arvioimaan, keitä kannattaa ottaa asiakkaiksi välttyäkseen suuremmilta ongelmilta. Terosen mielestä asiakaspalvelun kanssa tulee myös olla tarkkana, että kohtelee kaikkia tasapuolisesti. Teronen nosti yhdeksi huomioon otettavaksi asiaksi neuvojen vastaanottamisen, sillä Terosen mukaan neuvojen vastaanottamisessa tulee olla harkitseva ja varmistaa, että ne ovat luotettavia sekä relevantteja omalle toiminnalle.

Teronen nosti esiin, että yrittäjyyden alkuvaiheessa jouduttiin tekemään monia kompromisseja, kuten yrityksen talouden tukemiseksi hänen piti olla samanaikaisesti vielä palkkatyössä. Teronen kertoi, että tämä auttoi hankkimaan tarvittavia työkaluja ja pääomaa yritykselle. Teronen mainitsi, että yksi syy tähän oli se, että starttirahaa ei myönnetty, sillä yritys oli perustettu ennen sen hakemista. Teronen huomautti, että tämä aiheutti hämmennystä, sillä hänellä ei ollut tietoa, että starttiraha tulisi hakea ennen yrityksen perustamista.

Lopuksi Teronen mainitsi, että yhtenä merkittävänä haasteena oli aliurakoinnin järjestäminen, erityisesti aikataulutuksen osalta, sillä tilanteissa ollut kiire vaikeutti asioiden järjestämistä. Teroselle hinnoittelu oli myös hieman hankalaa jatkuvan vertailun suhteen. Teronen kertoi, että se on vaatinut tarkkaa sekä jatkuvaa harkintaa. Teronen painotti, että suhteiden tärkeys on myös yksi avainasia, sillä niitä tarvitaan kaikenlaisiin tilanteisiin mitä vastaan tulee.

5.2.5 KaruCon Oy

KaruCon Oy on 2022 vuonna perustettu osakeyhtiö, jonka toimiala on rakennusliike. Karucon Oy tekee asuin- ja muiden rakennusten rakentamista, eli pääosin uudisrakentamista sekä vanhojen rakennusten peruskorjauksia. Haastateltavana oli yhtiön toimitusjohtaja Jami Karujärvi.

Haastateltavan mukaan alkuvaiheessa ei ollut merkittäviä ongelmia, sillä useimmat hänen sukulaisistansa ovat yrittäjiä ja tämä mahdollisti vahvan tukiverkoston. Haastateltava painotti, että tukiverkosto auttoi hoitamaan yrityksen perustamiseen ja byrokratiaan liittyvät asiat sujuvasti.

Karujärvi kertoi, että yrityksen taloudellisessa ennustettavuudessa oli kuitenkin haasteita alkuvaiheessa. Karujärvi korosti, että tarkkaa käsitystä yritykselle tulevista kuluista ei ollut, mikä aiheutti epävarmuutta palkan nostamisesta. Karujärvi nosti esiin, että taloudellinen epävarmuus ja palkattomuus alkuvaiheessa loi hänelle yrittäjänä haasteita ja stressiä.

Karujärvi totesi, että asiakkaita löytyi aluksi perhe- ja tuttavapiiristä sekä aliurakointien kautta, silti taloudelliset haasteet pysyivät suurimpana huolenaiheena. Karujärvi kertoi, että verotukseen liittyvät asiat olivat myös haastavia, mutta hyvän kirjanpitäjän avulla ne selkeytyivät.

Lopuksi Karujärvi nosti esiin ison ja odottamattoman haasteen, joka oli yritykselle tulleet huijausyritykset. Karujärvi kertoi, että nämä häiritsivät toimintaa, sillä niiden selvittelyyn meni paljon aikaa. Karujärvi huomautti, että tämä hidasti keskittymistä varsinaiseen liiketoimintaan. Karujärvi kertoi, että huijaukset olivat yleensä tyhjästä keksittyjä maksamattomia laskuja, jotka olisi pitänyt maksaa. Karujärvi huomautti, että nämä maksuhuomautukset tulivat puhelimitse, joten sellaisten kanssa kannattaa olla tarkkana.

5.2.6 RS-Trade Oy

RS-Trade Oy on 2022 vuonna perustettu osakeyhtiö, jonka toimiala on autoliike. RS-Trade ostaa, myy ja toimittaa kotiin autoja yksityis- ja yritysasiakkaille. Perinteisen autoliikkeen palveluiden lisäksi RS-Trade tarjoaa myyntitili palvelun, jossa asiakas voi tuoda auton yritykselle myyntivälitykseen. Haastateltavaksi valikoitui yhtiön toimitusjohtaja Tuukka Jyväkorpi.

Haastateltavan mukaan autoliikkeellä oli monia taloudellisia haasteita, joita liiketoiminnan pyörittäminen piti sisällään. Jyväkorpi painotti, että rahaa oli aina liian vähän, sillä kulut juoksivat jatkuvasti. Jyväkorpi huomautti, että oli pakko myydä suuri määrä autoja pelkästään kaikkien kulujen kattamiseksi. Jyväkorpi kertoi, että erityisen haastavaa oli varaston kasvattaminen, koska myytyjen autojen tilalle olisi pitänyt saada aina useampia autoja, mutta pääomaa ei ollut loputtomasti käytettävissä. Jyväkorpi totesi, että varaston ylläpito oli siis yksi suurimmista haasteista.

Jyväkorven mielestä rahoituksen ottaminen ei olisi välttämättä kannattavaa, koska korkokulut söisivät myynnistä saadut voitot nopeasti. Jyväkorpi kertoi, että yksi ongelma rahoituksen suhteen olisi myös se, että jos autot eivät menisi kaupaksi, korkokulut söisivät varaston arvoa merkittävästi. Jyväkorven mielestä liiketoiminnan kasvun suurin ongelma oli jatkuvan kassavirran turvaaminen ja riittävän katteen varmistaminen. Jyväkorpi korosti, että ilman jatkuvaa kaupankäyntiä pääoma hupeni nopeasti.

Jyväkorpi nosti esiin, että liiketoiminnassa ja sen aloittamisessa ei kannattaisi miettiä liikaa asioita, vaan tulisi toimia rohkeasti. Jyväkorven mielestä liian monimutkainen suunnittelu voisi estää etenemistä. Jyväkorpi painotti, että aloittaessa oli tärkeää muistaa yrityksen ja henkilökohtaisen osoitteen pitäminen erillään. Jyväkorpi totesi, että tämä oli tärkeää erityisesti reklamaatioiden kannalta (työt pysyvät tällöin työpaikalla).

Jyväkorpi nosti esiin, että yksi kriittinen riskitekijä oli ostaa liian kalliita tai väärin hinnoiteltuja autoja, mikä heikensi kannattavuutta ja aiheutti kriittisiä taloudellisia haasteita. Jyväkorpi kertoi, että yrityksen kasvattaminen pienemmillä katteilla ja määrällisesti isommalla varastolla (edullisilla autoilla) oli taloudellisesti kestävämpää ja tuottavampaa.

Jyväkorpi kertoi, että omalla rahalla varaston kasvattaminen oli haastavaa, sillä siihen tarvittiin jatkuvaa pääoman kasvua. Jyväkorpi totesi, että tämä oli kuitenkin kestävä ratkaisu ja mahdollisti pienemmän riskin, sillä varastosta ei joutunut maksamaan lyhennyksiä tai korkoja, toisin kuin rahoitetussa varastossa.

Lopuksi Jyväkorpi nosti esiin, että verotuksellisesti kannatti ostaa paljon autoja kuun lopussa, sillä se mahdollisti pienemmän verotuksen, joka puolestaan tuki liiketoiminnan kannattavuutta ja kasvua.

5.2.7 J-Tunedd Oy

J-Tunedd Oy on 2023 vuonna perustettu osakeyhtiö, jonka toimialana on mattojen ja verhojen vähittäiskauppa. J-Tunedd Oy toimii alihankkijana isommalle yritykselle, joka on erikoistunut kaihtimien myyntiin. Haastateltavana oli yhtiön toimitusjohtaja Jasse Jukarainen.

Haastateltavan mukaan yritystoiminnan aloittaminen oli helppoa suhteiden ansiosta. Jukarainen kertoi, että byrokraattiset asiat yrityksen perustamisessa tehtiin verkostoja ja suhteita käyttämällä, eli asiantuntevien henkilöiden avustuksella. Jukarainen painotti, että suhteiden käyttäminen auttoi välttämään monia mahdollisia haasteita byrokratian suhteen.

Jukarainen nosti esiin, että starttirahan hakemisessa ja saamisessa voi kestää jopa 3–4 kuukautta, joten vaihtoehtona tälle on kysyä suoraan kelalta työttömyyskorvausta yrityksen ohelle. Jukarainen kertoi, että tukea saa siis sellaisiin vaiheisiin, kun yritykselle ei vielä saada tuottoa tehtyä tai palkkaa nostettua. Jukarainen totesi, että starttirahan hakemisessa ja saamisessa kestää niin kauan

aikaa, että se hidastaa liiketoiminnan käynnistämistä ja aiheuttaa mahdollisesti taloudellisia ongelmia yritykselle.

Jukarainen nosti esiin, että yrityksen nimeämisessä oli haasteita, sillä toivottua nimeä ei voinut käyttää. Jukarainen kertoi, että yrityksen toivottu nimi oli patentoituna ulkomailla sijaitsevan yrityksen tuotteelle, josta syystä sitä ei voitu käyttää yrityksen nimenä.

Jukarainen kertoi, että alihankintana toimiminen mahdollisti asiakkaiden saamisen ja liiketoiminnan kasvattamisen alkuvaiheessa. Jukarainen huomautti, että asiakkaiden saaminen aloittavana yrittäjänä oli todella haastavaa, joten alihankinta oli tähän vaiheeseen hyvä ratkaisu toiminnan kasvattamisen kannalta.

Jukaraisen mukaan verotusasioissa kannatti olla tarkkana ja niitä, sekä muita talousasioita varten kannatti hankkia mahdollisimman hyvä kirjanpitäjä. Jukarainen painotti, että asiantunteva kirjanpitäjä pystyi auttamaan monissa taloudellisissa haasteissa, sekä mahdollisti menestyksekkäämmän talouden hallinnan yritykselle. Jukarainen kertoi, että kirjanpitäjän avulla voitiin esimerkiksi poistaa ylimääräisiä kuluja ja mahdollistaa pienempää verotusta eri tavoin.

Jukarainen nosti esiin, että yksi huomioon otettava asia oli juoksevat kulut. Jukarainen huomautti, että näitä ei välttämättä ota tarkasti huomioon aloittavana yrittäjänä, mutta ilman toimintaakin yritykselle tuli erilaisia kuluja, jotka söivät pääomaa huomattavasti. Jukarainen painotti, että näiden kanssa tuli siis olla tarkkana ja budjetoida pääomaa kulujen maksua varten.

Lopuksi Jukarainen kertoi, että yrityksen tilille ei kannattanut jättää rahaa tilikauden päätöksessä, sillä se voi johtaa korkeampaan verotukseen. Jukarainen painotti, että tämä käytäntö, eli tilikauden lopussa investointi auttoi yrityksen verotuksessa sekä paransi yrityksen taloudellista tilannetta pitkällä aikavälillä.

5.2.8 SoloMotors Oy

SoloMotors Oy on 2022 vuonna perustettu osakeyhtiö, jonka toimiala on auto-liike. SoloMotors Oy tarjoaa perinteisen autoliikkeen palvelut, eli autojen ostamisen ja myynnin sekä mahdollistaa asiakkaille rahoituksen saamisen yhteistyö rahoitusyhtiöiden kautta. Haastateltavana oli yhtiön toimitusjohtaja Eemil Salonen.

Haastateltava toi esiin markkinoinnin haasteet yritystoiminnan alkuvaiheessa. Salonen kertoi, että markkinointi olisi ollut kannattavaa, mutta resursseja tähän ei ollut, sillä pääoma meni varaston hankintaan ja muihin juokseviin kuluihin. Salonen painotti, että autokaupassa myynti tapahtui kuitenkin pääosin nettiauto-sivuston kautta, josta asiakkaat löysivät yrityksen autoja. Salonen kertoi, että myyntiä saatiin siis riittävästi sivustojen kautta ilman erityistä markkinointiakin.

Salosen mukaan yrityksen perustamisessa suurimmat haasteet olivat lupa-asioiden selvittämisessä ja muissa toimenpiteissä, joilla toiminta saatiin lailliseksi sekä sujuvaksi. Salonen totesi, että byrokratiasta selviäminen toi omat haasteensa, mutta se oli välttämätön prosessi ja sen apuna kannatti käyttää suhteita.

Salosen mukaan juoksevat kulut aiheuttivat jatkuvaa stressiä, sillä myyntiä piti saada paljon, jotta pelkät kulut saatiin katettua, ja tämän jälkeen vielä jäämään mahdollista voittoa. Salonen totesi, että yrittäjänä toimiminen yksin ilman muita osakkaita tai työntekijöitä toi mukanaan jopa liian paljon työtä, sillä autojen puuhaus, korjaus ja niihin liittyvät reklamaatiot oli hoidettava yksin. Salonen kertoi, että tämä toi mukanaan paljon stressiä ja painetta, joka kuormitti yritystoimintaa.

Salonen nosti esiin, että reklamaatiot tulivat yleensä kausiluontoisesti, ja se kuormitti yritystoimintaa. Salonen painotti, että reklamaatioita ei siis tullut yksi kerrallaan vaan yllättäen useita kerralla. Salosen mukaan noin kymmenestä kaupasta kaksi oli reklamaatioita, mikä lisäsi työmäärää huomattavasti. Salonen kertoi, että erityisen haastavaa reklamaatioista teki pienemmällä katteella olevat

autot, sillä korjauksiin ei jäänyt katetta ja nämä olivat lähes poikkeuksetta tappiollisia kauppoja. Salonen huomautti, että tämä söi muiden toteutuneiden kauppojen katteita ja aiheutti yritykselle haasteita talouden suhteen. Salosen mukaan osa reklamaatioista oli perusteettomia, mikä teki reklamaatioista vielä entistä turhauttavampia.

5.2.9 Auto Kasi-Viis Oy

Auto Kasi-Viis Oy on 2016 vuonna perustettu osakeyhtiö, jonka toimiala on autoliike. Auto Kasi-Viis Oy tarjoaa perinteisen autoliikkeen palveluiden lisäksi paljon- ja minibussin vuokrausta. Auto Kasi-Viis Oy on myös Meguiar's jälleenmyyjä (tarjoaa ajoneuvojen puhdistukseen ja hoitoon tuotteita). Haastateltavaksi valikoitui yhtiön toimitusjohtaja Jari Peltomaa.

Peltomaa nosti isoksi haasteeksi koronapandemian ja korkojen nousun. Peltomaa kertoi, että koronapandemian aikana asiakasmäärät vähenivät ja liiketoiminta hiljeni. Peltomaan mukaan pandemian jälkeen autokauppa koki kuitenkin ison kaupallisen nousun. Peltomaa kertoi, että korkojen nouseminen lisäsi velanhoitokustannuksia, mikä heikensi yrityksen taloudellista tilannetta. Peltomaa painotti, että autojen varastorahoitukset söivät varaston arvoa, mikä oli haaste liiketoiminnan kannalta, koska myyntiä oli saatava jatkuvasti ja pienetkin tauot vaikuttivat talouteen merkittävästi. Haastateltava huomautti, että liiketoiminta autokaupassa oli epävakaata ja myynti vaihteli jatkuvasti, mikä teki liiketoiminnan ennustamisesta haastavaa.

Peltomaa kertoi, että suurena haasteena hän koki päätöksen vuokrata tarpeeksi ison toimitilan, jonka avulla liiketoimintaa saatiin kasvatettua, eli toimitilaan saatiin mahtumaan tarpeeksi paljon autoja, joita myydä. Peltomaan mukaan tämän järjestäminen toi kuitenkin mukanaan taloudellista painetta, erityisesti hiljaisempina ajankohtina. Peltomaa huomautti, että myynnin vähentyessä kulut pysyivät samalla tasolla. Tällöin piti olla säästössä pääomaa, jolla pystyi maksamaan kuluja.

Peltomaa kuvaili alkuvaiheessa olevan yritystoiminnan sujuneen eräänlaisessa ”sumussa”, jolloin ei ollut vielä sitoutunut suurempiin kustannuksiin, kuten toimitiloihin tai rahoitukseen. Tällöin taloudellista painetta ei ollut juurikaan. Peltomaan mukaan kasvun myötä kulut lisääntyivät huomattavasti, mikä edellytti suurempaa myyntiä. Isommat toimitilat ja laajempi varasto vaati huomattavia taloudellisia sitoumuksia ja ne toivat mukanaan lisähaasteita. Peltomaa kertoi, että haasteet ilmenivät erityisen selkeästi siinä, että autokaupan myynti oli ailahtelevaa ja vaikeasti ennakoitavaa. Peltomaa totesi, että korkojen nousu oli myös vaikeuttanut varastossa olevien kalliimpien autojen myyntiä, mikä lisäsi varastonhallinnan kustannuksia, sekä vähensi kannattavuutta.

Peltomaa painotti, että rahoitusmahdollisuuksia kannatti pohtia tarkkaan yritystoiminnassa, sillä niiden hyödyntämiseen liittyi riskejä, mutta oikein käytettynä niillä myös mahdollistettiin yritykselle laaja kasvu.

5.2.10 PJmedia Oy

PJmedia Oy on 2018 vuonna perustettu kommandiittiyhtiö, jonka toimiala on tuotantoyhtiö. PJmedia Oy tarjoaa valokuvaus- sekä videotuotantoa ammattilaisten toimesta. PJmedia haluaa tarjota osaamistaan palveluina sekä yksityishenkilöille että yrityksille. Haastateltavaksi valikoitui kommandiittiyhtiön yhtiömies Aleksi Lahu.

Haastateltavan mukaan yritystoiminnan aloittaminen nuorena, 18-vuotiaana toi mukanaan haasteita erityisesti luottamuksen saamiseen liittyen. Lahu painotti, että median tuotantoon keskittyvä liiketoiminta ei herättänyt heti luottamusta mahdollisissa asiakkaissa, sillä referenssejä ja aiempia näyttöjä ei vielä ollut tarpeeksi.

Lahu totesi, että yrityksen perustamiseen liittyvä byrokratia ja kirjanpito hoituivat alusta lähtien ongelmitta, sillä toisen osakkaan äiti on ja toimi kirjanpitäjänä, mikä helpotti hallinnollisia velvoitteita huomattavasti.

Lalu kertoi, että yritystoimintaan vaadittava kalusto löytyi jo entuudestaan, joten ulkopuolista rahoitusta ei tarvittu. Lalu nosti esiin, että palkkatöiden kautta saadulla palkalla yrittäjyyden ohella oli kuitenkin mahdollista investoida lisää tarvittavaan kalustoon, joka paransi yrityksen toimintakykyä. Lalu kertoi, että hänellä ja toisella osakkaalla oli välillä erimielisyyksiä investoinneista, mikä vaati joustamista molemmilta osapuolilta.

Lalu kertoi, että yhtiömuodon valitsemisessa osakkaat harkitsivat, että osakeyhtiön perustaminen ei olisi kuluiltaan sekä tulevan liikevaihdon kannalta järkevää, joten he päätyivät valitsemaan kommandiittiyhtiön. Lalu totesi, että kommandiittiyhtiö tarjosi kevyemmän lähestymistavan yrittämiseen, erityisesti kun pääomaa ei ollut riittävästi osakeyhtiön suosituksiin ja vaatimuksiin.

Lalun mukaan yritystoiminta on kuitenkin hiljentynyt, koska molemmat osakkaat ovat lähteneet omille teilleen ja muuttaneet eri paikkakunnille. Lalu kertoi, että tämä on pysäyttänyt liiketoiminnan, sillä markkinointi ja toiminta olisi vaikea kohdentaa asuttaessa osakkaiden kesken eri paikkakunnilla.

6 Tutkimustulokset

6.1 Perustamisen ja kulurakenteen haasteet

Byrokratian, erityisesti osakeyhtiön perustamisen, veroasioiden ja kirjanpidon järjestämisen suhteen oli ongelmia suurimmalla osalla haastateltavista. Lupa asioiden ja muiden toimenpiteiden selvittäminen yrityksen perustamisessa ja toiminnan laillistamisessa tuotti haasteita, mutta henkilökohtaisten suhteiden avulla nämä saatiin selvitettyä. Kirjanpitäjien sekä muiden asiantuntijoiden merkitys nousi esiin useimpien yrittäjien kohdalla, sillä ne olivat merkittävinä apuina näiden asioiden hallinnassa. Päätös yrityksen perustamisesta koettiin myös vaikeaksi, sillä monilla oli epäilyksiä ennen yrityksen käynnistämistä ja tämä hidasti liiketoiminnan aloittamista.

Yrityksen kulurakenne aiheutti haasteita useimmille haastateltavista yrittäjistä. Jatkuvat juoksevat kustannukset yritystoiminnassa aiheuttivat taloudellisia haasteita, sillä yrityksen tuli tuottaa tasaisesti kassavirtaa, jotta kulut eivät kasaantuneet. Ilman jatkuvaa tuottoa kulut aiheuttivat taloudellisia ongelmia yritykselle, mikä hankaloitti koko liiketoimintaa. Haastatteluissa mainittiin, että yritystä kasvattaessa yrityksen kulurakenne muuttui huomattavasti, jolloin juoksevia kuluja ja tästä aiheutuvaa stressiä oli paljon enemmän. Huomioitavaksi asiaksi ilmeni myös, että kulut juoksisivat myös silloin, kun liiketoimintaa ei ollut. Kulujen kanssa kannatti olla tarkkana ja huomioida pääoman riittävyys kulujen kattamiseksi.

6.2 Rahoitus ja kassavirta

Liiketoiminnan alussa rahoituksen ja lainojen saaminen oli yleinen ongelma. Eri-tyisesti ongelma ilmeni suurempien alkuinvestointien kohdalla, joissa yritystoiminnan käynnistäminen vaati kalliimpaa kalustoa ja työkaluja.

Kassavirran hallinta koettiin haasteelliseksi, ja joissain tapauksissa yrityksen pyörittäminen vaati ilmaistyötä, jotta tarjottavien palveluiden arvo saataisiin näytettyä asiakkaille. Kriittiseksi asiaksi liiketoiminnan jatkuvuuden kannalta todettiin kassavirran turvaaminen, ja usein haastatteluista ilmeni sekä korostui yrittäjien epävarmuus taloudellisesta tilanteesta.

Etenkin autokaupan alalla korostuivat rahoituksen ja varastohallinnan haasteet. Korkojen nousu vaikeutti kalliimpien autojen myyntiä, ja myynnin vaihtelut tekivät kassavirran ennakoimisen vaikeaksi.

6.3 Asiakashankinta ja kilpailu

Useimmat haastateltavat kokivat asiakashankinnan haasteeksi. Ilman referenssejä asiakkaiden saaminen oli todella vaikeaa. Verkostojen ja suhteiden merkitys asiakashankinnassa nousi kriittiseksi vahvuudeksi useissa tapauksissa, ja yhteistyö tunnetumpien yritysten kanssa auttoi nostamaan nuorten yritysten

imagoa ja näkyvyyttä asiakkaille. Kovasti kilpailluilla aloilla alihankintana toimiminen mahdollisti liiketoiminnan aloittamisen, mikä edisti ja kasvatti näkyvyyttä.

Autokaupan yrittäjä mainitsi, että suurin osa myynnistä tapahtuu nettialustojen, kuten Nettiauto-sivuston kautta ilman erityistä markkinointia, mikä helpotti markkinointikustannusten hallinnassa.

6.4 Työnjako ja ajankäyttö

Työnjako aiheutti usein haasteita yritystoiminnan alkuvaiheessa ja erityisesti silloin, kun oli monta osakasta ja samanaikaisesti muita työ- tai opiskelutoimia. Joustavuus työnteossa ja tehtävien jakamisessa auttoi kuitenkin ongelmien ratkaisussa. Priorisointi ja ajankäyttö osoittautui tärkeäksi, sillä töiden aikataulutus sekä organisointi vaatii yrittäjiltä jatkuvaa sopeutumista sekä erilaisten tilanteiden tunnistamisen oppimista.

Yksinyrittäjänä toimiminen kuormitti haastateltavaa yrittäjää, sillä kaikki työtehtävät tuli tehdä itse. Tämä aiheutti yrittäjälle stressiä ja painetta. Reklamaatiot kuormittivat yksinyrittäjää kaikista eniten.

6.5 Hinnoittelu ja kannattavuus

Monille yrityksille hinnoittelun määrittäminen tuotti haasteita toiminnan alkuvaiheessa. Oikean hinnan määrittämisessä auttoi muun muassa kilpailijoiden hintojen seuraaminen. Liiketoiminnan kehittyminen muokkasi ja edisti sopivan hinnoittelun löytämisessä. Monet yrittäjistä joutuivat sopeuttamaan hinnoitteluaan markkinoiden muutoksiin, mikä esiintyi esimerkiksi asiakaskunnan vähentymisenä ja suppeutumisena.

Reklamaatiot pienikatteisiin tuotteisiin toivat ongelmia, sillä korjauksien kustannukset tekivät myynneistä tappiollisia, mitkä heikensivät yrityksen mahdollisuutta kasvaa ja toimia.

6.6 Ohjelmistot ja tekniset haasteet

Teknisiä ongelmia, kuten ohjelmistojen käyttöönoton vaikeuksia ja verkkosivujen rakentamiseen liittyviä haasteita, esiintyi yllättävän monella haastateltavista. Ulkopuolinen ammattitaidollinen apu ratkaisi nämä ongelmat, mutta ilman tätä tai muuta teknistä kokemusta näiden asioiden hoitaminen olisi ollut todella aikaa vievää ja haastavaa.

6.7 Verotus ja talouden hallinta

Useille verotusasioiden ymmärtäminen oli haastavaa. Verotukseen liittyvien kulojen hallinta ja ennakointi vaati lähes kaikilla haastateltavista ulkopuolisen kirjanpitäjän apua. Verotusstrategiat, kuten investointien tekeminen tilikauden lopussa verotuksen vähentämiseksi nousivat tärkeiksi ratkaisuuksi yrityksen talouden ja kasvun kannalta.

Rahoituksen kustannukset vaikuttivat haastateltavan yrityksen taloudenhallintaan ja tekivät verotuksen suunnittelusta kriittistä liiketoiminnan jatkuvuuden kannalta.

6.8 Yllättävät ja odottamattomat haasteet

Yrittäjillä oli erilaisia odottamattomia haasteita, mitkä jouduttiin kohtaamaan, kuten yhtiökumppanin lähteminen, huijausyrietykset ja henkilöstöpoissaolot. Nämä vaikeuttivat liiketoiminnan sujuvuutta huomattavasti ja aiheuttivat stressiä sekä hidastivat yrityksen kasvua. Haasteille löytyi kuitenkin ratkaisuja, joilla ne saatiin hoidettua ilman suurempia vaikutuksia liiketoimintaan.

Reklamaatioiden kausiluonteisuus aiheutti työmäärän kasvua ja toi haasteita taloudenhallintaan. Kyseiset haasteet kärjistyivät erityisesti pienellä katteella olevissa tuotteissa.

6.9 Verkostoitumisen merkitys

Yksi tärkeimmistä tekijöistä liiketoiminnan menestyksen kannalta oli verkostoituminen. Laajat verkostot auttoivat asiakashankinnassa, eri ongelmien ratkaisemisessa sekä liiketoiminnan kehittämisessä. Suhteiden ylläpitäminen ja yhteistyön merkitys yritystoiminnan alku- ja kasvuvaiheessa koettiin olevan avainasemassa menestyneeseen liiketoimintaan ja se ilmeni haastatteluissa merkittäväksi voimavaraksi.

6.10 Yhteenveto

Yritysten alkuvaiheessa kohtaamat haasteet liittyvät suurimmaksi osaksi byrokraatiaan, rahoitukseen, asiakashankintaan ja yrityksiensä kulurakenteeseen. Verkostoituminen ja asiantuntijoiden apu koettiin kriittisen tärkeäksi haasteiden ratkaisemisessa. Joustavuus, periksiantamattomuus ja oppiminen yrittäjyyden matkan varrella auttoivat yrityksiä ylittämään haasteet.

7 Johtopäätökset

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin, millaisia haasteita aloittava yritys kohtaa ja mitä keinoja voidaan käyttää haasteiden ratkaisemiseksi. Tutkimusta varten haastateltiin kymmenen eri yrityksen edustajaa. Haastatteluiden ja viitekehyyksen tietoperustan avulla saatiin vastauksia opinnäytetyöhön asetettuihin tutkimuskysymyksiin. Haastateltavat yrittäjät antoivat laadukasta tietoa heille ilmentyneistä haasteista yrittämisen alkuvaiheessa ja siitä, miten näihin haasteisiin on löydetty ratkaisut.

Monipuolisen otannan avulla saatiin tutkittua mahdollisimman tarkasti yrityksillä olleita erilaisia haasteita sekä saatiin laadukasta tietoa ratkaisuksista, joiden avulla haasteista voitiin selvitä.

Tämä tutkimus tuo esiin kriittisen tärkeitä asioita, jotka helpottavat aloittavia yrityksiä ottamaan ensimmäisiä askeleitaan. Ilman tietoa haasteista ja niiden rat-

kaisuista yrittäminen voi olla vaikeaa ja riskialtista. Työstä saadut tulokset tarjoavat arvokasta tietoa, mikä tukee yrityksen perustamista. Näiden tietojen omaksuminen auttaa vähentämään pelkoja ja parantaa valmiutta hallita tulevia haasteita yrittäjänä.

7.1 Aloittavan yrityksen kohtaamat haasteet

Tutkimukseen osallistuneista suurimmalla osalla haasteet liittyivät yrityksen perustamisen byrokraatiaan, asiakashankintaan sekä rahoitukseen ja yrityksen kulturenteeseen. Muita haasteita esiintyi henkilöstöhallinnon, aikataulutuksen, työn- ja palkanjaon sekä huijausyrityksien suhteen.

Haastateltavilla yrittäjillä ei ollut erityisiä haasteita seuraaviin viitekehyksessä käsiteltyihin asioihin liittyen, joita olivat teknologia, kuten tekoälyn hyödyntäminen sekä yritysten toimitusketjun hallinta.

7.2 Haasteiden ratkaiseminen

Haastateltavat yrittäjät suosivat heillä olevia tukiverkostoja ja suhteita, joiden avulla byrokraatia-asiat ja lainsäädännölliset haasteet saatiin hoidettua ongelmitta. Yhdellä haastateltavista yhtiömuodon valinta tuotti ongelmia, mutta yrityksen tulevaa toimintaa ja eri yhtiömuotojen ominaisuuksia vertaamalla yhdessä kirjanpitäjän ja toisen osakkaan kanssa haastateltava sai päätettyä oikean yhtiömuodon yritykselle.

Lähipiirissä olevan tietotaidon merkitys yrityksille oli merkittävä ja tämä voitiin katsoa yhdeksi ratkaisevaksi tekijäksi byrokratian ja asiakashankinnan suhteen. Yrityksen perustamiseen liittyvä byrokraatia saatiin hoidettua myös ilman suhteita hyvän ja toimintaan kohdennetun kirjanpitäjän avulla.

Asiakkaiden ja pääoman hankinta osoittautui toiseksi merkittäväksi ongelmaksi yrittäjillä. Haastateltavat kertoivat kuitenkin erilaisia ratkaisuja, joilla he saivat asiakkaita ja pääomaa vaikeuksista huolimatta. Moni haastateltava sai alihankintana suuremmilta ja tunnetummilta yrityksiltä asiakkaita, mikä auttoi yrityksiä

saamaan näkyvyyttä sekä aloittamaan yritysten liiketoiminnan. Alihankinta tarjosi yrityksille jatkuvaa työtä ja toi uusia asiakkaita. Alihankintaa jatkamalla, yritysten näkyvyys kasvoi ja asiakkaita alkoi tulla myös muualta kuin yhteistyökumppaneilta.

Yhtenä ratkaisuna oli suhteiden käyttäminen asiakashankinnassa, eli tutuille palvelujen tarjoaminen, jonka kautta sana yrityksestä lähtisi leviämään ja uusia asiakkaita saataisiin hankittua. Yrityksen henkilökohtainen mainostaminen auttoi myös asiakkaiden saamisessa. Tämä tarkoitti sitä, että yrittäjät kertoivat omasta palvelustaan heti tilanteen tullen, esimerkiksi uusia ihmisiä tavatessaan. Ilmaistyö potentiaalisille asiakkaille mahdollisti myös tarjottavan palvelun arvon näyttämisen, jolloin yritys sai näkyvyyttä ja referenssejä. Ilmaistyön kautta mahdollistettiin maksavien asiakkaiden löytäminen ja liiketoiminnan kasvattaminen.

Yrityksien kulurakenne aiheutti monille haastateltaville haasteita, jotka ilmenivät stressinä ja taloudellisena paineena, vaatimuksena korkeammalle myynnille ja tuotolle. Juoksevat kustannukset kulurakenteessa olivat yrittäjien suurimpia huolenaiheita. Nämä kustannukset vaativat jatkuvaa tuottoa, mikä aiheutti taloudellisia haasteita. Yrittäjyydessä tuotto oli usein kausiluonteista ja vaihteli asiakkaiden ostomotiivien mukaisesti. Ratkaisuna kulurakenteen juokseville kuluille oli budjetointi sekä pääoman säästäminen myynnillisesti huonompia aikoja varten.

Henkilöstöhallinnon kanssa suurimmalla osalla yrityksistä ei ollut ongelmia, mutta muutamilla yrityksillä esiintyi ongelmia päätöksen teossa, aikatauluttamisessa sekä työn- ja palkanjaossa. Näihin kuitenkin löytyi selkeät ratkaisut toiminnan edetessä ja näitä haasteita yhdessä osakkaiden kanssa pohtiessa. Joustavuus ja rakentava keskustelu osakkaiden välillä mahdollisti onnistuneen päätöksenteon sekä esti konfliktit ja epätasa-arvoisuuden tunteen päätöksentekijöiden välillä.

Aikataulusongelmat aiheuttivat yrittämisessä ylimääräistä kiirettä sekä estivät projekteja valmistumasta ajallaan. Tähän ratkaisuna oli järjestelmällisempi ja tehokkaampi ajankäyttö, mikä mahdollistettiin pitämällä tehtävät asiat järjestyksessä ja tekemällä aikataulutusta pitkälle aikavälille.

Työn- ja palkanjako oli yksi haasteista yrityksille, joilla oli enemmän osakkaita. Työnjaossa haasteena oli osakkaiden erilaiset elämäntilanteet, joissa osa osakkaista oli opiskelijoita ja osa kävi töissä. Joustavuus työnjaossa mahdollisti kaikille sopivat ratkaisut. Palkanjaon ongelmia ratkaistiin erilaisilla menetelmillä, kuten tuntiperusteisen palkanjaon järjestämisellä. Ilman tietoa yrityksessä olevien osakkaiden työpanoksesta oli vaikeaa jakaa palkkoja tasavertaisesti. Merkityt työtunnit mahdollistivat tasavertaisen palkanjaon.

Tutkimuksessa törmättiin yllättävään havaintoon: nuoriin yrityksiin kohdistui huijausyrittäjiä. Näillä on merkittäviä vaikutuksia aloittavan yrityksen toimintaan ja talouteen. Haastattelujen mukaan näille ratkaisuna oli tarkkuus ja havainnointi, jolloin vääriä laskuja ei päädytty maksamaan ja huijausyrittäjät tunnistettiin ajoissa. Yrittäjä painotti, että epämääräisten laskujen ja puheluiden kanssa kannattaa olla erityisen tarkkana, jotta säästytään turhalta työltä ja selvittelyltä.

Verkostoituminen ja suhteet koettiin olevan elintärkeitä aloittaville yrittäjille. Laajan verkoston ja suhteiden omistaminen sekä niiden käyttäminen auttoi haastateltavia yrittäjiä kaikkien vaikeuksien edessä. Erilaisten haasteiden ilmaantuessa oli mahdollista tukeutua suhteisiin ja verkostoon, joista löytyi asiantuntevasta haastaviin tilanteisiin. Aloittavana yrittäjänä haastateltavien mielestä on todella iso etu tuntea alan ihmisiä ja verkostoitua mahdollisimman laajalle.

7.3 Rahoituksen vaikutus aloittavan yrityksen toimintaan

Rahoituksen saaminen ja sen vaikutus yritystoimintaan oli merkittävässä asemassa haastateltujen yrittäjien toimintaan liittyen. Osa yrittäjistä piti rahoitusta hyvänä asiana liiketoiminnalle ja osa piti sitä rasitteena sekä haasteena yrityksen kasvuun. Rahoituksen saamisen suhteen osalla yrittäjistä oli kuitenkin vaikeuksia, mikä hidasti toiminnan aloittamista. Tähän ratkaisuna haastateltava

yrittäjä kävi palkkatöissä yrittämisen ohella. Näin hän pystyi keräämään pääomaa yritykselle tarvittavia investointeja varten. Yksi haastateltavista yrittäjistä käytti ratkaisuna omien verkostojen ja suhteiden kautta työvälineiden hankkimista, mikä mahdollisti halvemmat hinnat ja pienemmät investoinnit.

Starttirahan hakemisesta yrittäjillä ei ollut hyviä kokemuksia, sillä sen hakeminen oli haastateltavien mukaan työlästä ja aikaa vievää. Tälle kuitenkin toisena vaihtoehtona oli kelalta haettava tuki yrittäjyyden ohelle, se auttoi yrittäjää taloudellisessa tilanteessa. Kaikilla yrityksillä, joiden perustamiseen tarvittiin isompaa pääomaa, löytyi kuitenkin palkkatyöllä hankittua pääomaa, joka mahdollisti yritystoiminnan aloittamisen.

Rahoituksen vaikutuksesta yritystoimintaan esitettiin myös kriittisempää näkökulmaa, jossa haastateltava kertoi rahoituksen olevan hidaste kasvulle. Perusteluna tälle oli korkojen sekä muiden rahoitukseen tai lainoihin liittyvien kulujen vaikutus varaston arvoon sekä myynnistä saataviin voittoihin. Yrittäjä kertoi rahoituksen syövän varaston arvoa, mikäli varasto seisoisi jonkin asian seurauksena. Rahoituksen korot siis söisivät varaston arvoa ja voittoa pidemmällä aikavälillä, ja tämä myös aiheuttaisi stressiä myyntiin. Rahoituksen ottaminen edellyttäisi paljon korkeampaa vaihtuvuutta varastossa, eli käytännössä nopeampaa myyntiprosessia, jotta sen ottaminen olisi kannattavaa.

7.4 Siirtyminen alkuvaiheesta pois ja kehityksen tärkeimmät merkit

Haastatellessani pidempään toiminutta yrittäjää selvisi myös, että yrittäjyyden alkuvaihe menee nopeasti ohi, minkä jälkeen yrityksellä on paljon erilaisia sitoumuksia. Sitoumukset voivat liittyä esimerkiksi toimitilaan tai rahoitukseen. Yrityksen alkuvaihetta oli se, kun kuluja ei juuri ollut ja toiminta ei ollut vielä vakiintunutta. Alkuvaiheen katsottiin loppuvan silloin kun yrityksellä alkoi olemaan huomattavasti enemmän kuluja ja liiketoiminta vakiintuneempaa.

7.5 Työn luotettavuus

Tutkimuksen tuloksiin vaikutti haastattelujen määrä ja tutkimusmenetelmän valinta. Haastatteluaineisto saatiin haastattelemalla kymmentä yrittäjää teema-haastattelumenetelmällä. Tutkimus tehtiin kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä. Erilaisia haasteita ja ratkaisuja tuli paljon ja niitä analysoimalla saatiin vastaukset tutkimusongelmaan ja tutkimuskysymyksiin. Haasteita tutkimuksen tekemisessä ei ilmennyt yrittäjätietokannan ja suhteiden ansiosta, joten haastattelut saatiin järjestettyä ongelmitta.

Haastatteluista saadun tiedon laatuun sekä tutkimuksen luotettavuuteen voi vaikuttaa oma tulkitseminen haastatteluista otettuihin muistiinpanoihin. Muistiinpanojen relevanttius ja tietojen oikeellisuus tarkastettiin kuitenkin haastateltavien yrittäjien kanssa haastattelun päätteeksi.

Haastattelun laatuun vaikuttavat luotettavuus, puolueettomuus, pätevyys ja yleistettävyyden (Seppola 2023, 97). Haastateltavat yrittäjät ovat kokeneet alkuvaiheessa vaikeuksia ja näistä saadulla tietotaidolla haluavat auttaa yrittäjyyttä harkitsevia henkilöitä. Tämä mahdollistaa luotettavuuden relevantin tiedon saamiseksi. Heidän kokemuksensa ja asiantuntemuksensa alaltaan varmistavat, että haastattelut ovat puolueettomia ja päteviä. Lisäksi haastatteluissa käsiteltiin laajasti yrittäjien erilaisia näkökulmia ja kokemuksia liittyen haasteisiin ja vaikeuksiin. Nämä ovat merkityksellisiä tutkimuksen laadun kannalta.

7.6 Jatkotutkimusaiheet

Yrittäminen on aiheena hyvin laaja ja mahdollisia eri näkökulmia sekä tavoitteita yrittämistä käsittelevälle tutkimukselle on paljon. Tässä opinnäytetyössä tehtiin ajankohtainen selvitys toiminnan alkuvaiheessa olevien yritysten haasteista ja ratkaisuista käyttäen kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Jatkotutkimuksena aiheesta voitaisi tehdä kvantitatiivinen tutkimus, jossa perehdyttäisiin käsittelemään alkuvaiheesta poistuneen yrityksen haasteita ja ratkaisuja. Alkuvaiheesta poistuneilla yrityksillä on paljon erilaisia haasteita, mitä aloittavilla yrityksillä ei

vielä ole. Tämä syventäisi ymmärrystä yrityksen elinkaareen liittyvistä eri aikaisista ongelmista ja niiden ratkaisuista. Laajempi jatkotutkimusaihe voisi olla yrityksen elinkaaren haasteet ja ratkaisut, jossa käsiteltäisiin yritysten elinkaaren eri vaiheiden haasteita ja ratkaisuita.

Lähteet

Aluehallintovirasto 2023. Luvat, ilmoitukset ja hakemukset. <https://avi.fi/asioi/yritys-tai-yhteiso/luvat-ilmoitukset-ja-hakemukset>. Viitattu 19.06.2024.

Alessia Design 2021. Sisustussuunnittelija Helsinki, Espoo, Vantaa ja Uusimaa. <https://alessiadesign.fi/sisustussuunnittelu-helsinki/>. Viitattu 21.10.2024.

Bethell, Aaron 2024. Hallituksen puheenjohtaja & Toimitusjohtaja. Timanttikatto ja -Saneeraus Oy, Riihimäki. Haastattelu 03.10.2024.

Businesscredit 2021. Mitkä ovat yrittäjyyden riskit? <https://www.businesscredit.fi/blog/mitka-ovat-yrittajyyden-riskit>. Viitattu 31.05.2024.

Business Finland 2024. Palvelut startup-yrityksille. <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/startup-yritys/startup-yritys>. Viitattu 01.10.2024.

Digimarkkinointi. Markkinointistrategia. <https://www.digimarkkinointi.fi/blogi/markkinointistrategia/>. Viitattu 13.10.2024.

ELY-keskus 2024. Yritysrahoitus. <https://www.ely-keskus.fi/yritysrahoitus>. Viitattu 01.10.2024.

Finlex 1997. Kirjanpitolaki. <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>. Viitattu 24.06.2024.

Finlex 2015. Tilintarkastuslaki. <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2015/20151141>. Viitattu 24.06.2024.

Holvi. Miten valitsen yhtiömuodon? <https://www.holvi.com/fi/holvipedia/yritysmuodot>. Viitattu 02.10.2024.

Jukarainen, Jasse 2024. Toimitusjohtaja. J-Tuned Oy, Helsinki. Haastattelu 09.10.2024.

Jyväkorpi, Tuukka 2024. Toimitusjohtaja. RS-Trade Oy, Lempäälä. Haastattelu 07.10.2024.

Karujärvi, Jami 2024. Toimitusjohtaja. KaruCon Oy, Klaukkala. Haastattelu 06.10.2024.

Kevytyrittäjäksi.com 2024. Toiminimi yritysmuotona. <https://kevytyrittajaksi.com/toiminimi/>. Viitattu 1.6.2024.

Koipijärvi Terhi & Kuvaja Sari 2017. Yritysvastuu. Johtamisen uusi normaali. Helsingin Kamari Oy, Helsinki.

Lalu, Aleks 2024. Yhtiömies. PJmedia Ky, Mertie. Haastattelu 10.10.2024.

Leppiniemi Jarmo & Kykkänen Tapani 2023. Kirjanpito, Tilinpäätös ja tilinpäätöksen tulkinta. 12., uudistettu painos. Alma Talent Oy, Helsinki.

Logistiikan maailma. Logistiikka ja toimitusketju. <https://www.logistiikanmaailma.fi/logistiikka/logistiikka-ja-toimitusketju/>. Viitattu 08.06.2024.

Louhi.fi Kuinka yritys voi hyödyntää tekoälyä ja miksi se kannattaa? <https://www.louhi.fi/tekoaly/kuinka-yritys-voi-hyodyntaa-tekoalya-ja-miksi-se-kannattaa/>. Viitattu 13.06.2024.

Nurmijärven LVI 2024. Palvelumme. <https://nurmijarvenlvi.fi/palvelumme>. Viitattu 21.10.2024.

OP-Media 2019. Millainen on hyvä liikeidea? <https://www.op-media.fi/yrittajyyks/yrityksen-perustaminen/millainen-on-hyva-liikeidea>. Viitattu 30.05.2024.

OP 2024. Yritystoiminnan rahoittaminen alkuvaiheessa. <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrittajan-talousvalmennus/alkuvaiheen-rahoitus/yritystoiminnan-rahoittaminen-alkuvaiheessa>. Viitattu 02.10.2024.

Osaavayrittaja.fi. Liikeidea. <https://www.osaavayrittaja.fi/ideasta-liikeideaksi/liikeidea>. Viitattu 22.05.2024.

Peltomaa, Jari 2024. Toimitusjohtaja. Auto Kasi-Viis Oy, Kaarina. Haastattelu 10.10.2024.

Proakatemia 2023. Yrittäjyys ja innovointi. <https://proakatemia-essee-pankki.tuni.fi/yrittajyyks-ja-innovointi/>. Viitattu 06.06.2024.

PWC a. Toimitusketjun hallinta. <https://www.pwc.fi/fi/palvelut/liikkeenjohdon-konsultointi/liiketoiminnan-tehostaminen/toimitusketjun-hallinta.html>. Viitattu 07.06.2024.

PWC b. Tekoälyn hyödyntäminen. <https://www.pwc.fi/fi/palvelut/teknologia-ja-digitaalisuus/data-analytiikka/tekoalyn-hyodyntaminen.html>. Viitattu 13.06.2024.

Salonen, Eemil 2024. Toimitusjohtaja. SoloMotors Oy, Hämeenlinna. Haastattelu 10.10.2024.

Seppola Rauni 2023. Liiketalous- ja yhteiskuntatieteen tutkimusstrategiat, menetelmät. BoD – Books on demand, Helsinki, Suomi.

Strongest group. Asiakashankinta: vinkkejä ja strategioita menestykkääseen myyntiin. <https://strongest.fi/asiakashankinta-vinkkeja-ja-strategioita-menestyksikkaaseen-myyntiin/>. Viitattu 05.06.2024.

Suomen ympäristökeskus 2024. Luvat ja ilmoitukset. <https://www.syke.fi/fi-FI/Palvelut/Luvat>. Viitattu 19.06.2024.

Suomi.fi 2019. Yrityksen innovaatiotoiminta. <https://www.suomi.fi/yritykselle/tuotteiden-ja-palveluiden-kehittaminen/tuoteideat-ja-keksinnot/opas/tuotteiden-ja-palveluiden-ideointi/yrityksen-innovaatiotoiminta>. Viitattu 14.06.2024.

Suomi.fi 2024 a. Luvat ja velvoitteet. <https://www.suomi.fi/yritykselle/vastuut-ja-velvollisuudet/luvat-ja-velvoitteet>. Viitattu 19.06.2024.

Suomi.fi 2024 b. Tuet ja avustukset. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-rahoitus-ja-tuet/tuet-ja-avustukset>. Viitattu 01.10.2024.

Suomi.fi 2024 c. Aloittavan yrityksen rahoitus. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-kaynnistaminen/opas/aloittavan-yrityksen-rahoitus>. Viitattu 02.10.2024.

Talenom 2023. 10 syytä ryhtyä yrittäjäksi. <https://talenom.com/fi-fi/blog/yritysjyys/10-syyta-ryhtya-yrittajaksi/>. Viitattu 06.06.2024.

Taloushallintoliitto. Kirjanpidon ABC. <https://taloushallintoliitto.fi/tietopankki/kirjanpidon-abc/erilaisia-taloushallinnon-toteutusmalleja/>. Viitattu 24.06.2024.

Teronen, Lauri 2024. Toimitusjohtaja. Nurmijärven LVI Oy, Nurmijärvi. Haastattelu 06.10.2024.

Tilisanomat 2024. Henkilöstöhallinto – oikeat ihmiset oikeisiin tehtäviin. <https://tilisanomat.fi/palkka-ja-henkilostohallinto/henkilostohallinto-oikeat-ihmiset-oikeisiin-tehtaviin>. Viitattu 01.07.2024.

Työturvallisuuskeskus 2023. Työturvallisuus. <https://ttk.fi/tyoturvallisuus/>. Viitattu 19.06.2024.

Ukko 2022. Näin yrittäjyyden kenttä on Suomessa muuttunut. <https://www.ukko.fi/yritysjyyskoulu/nain-yritysjyyskentta-on-suomessa-muuttunut-vuosikymmenissa>. Viitattu 29.05.2024.

Uusyrittäjäkeskus 2019. Aloittavan yrittäjän talous(vaikeudet). <https://uusyrityskeskus.fi/blogi/aloittavan-yrityksen-talousvaikeudet/>. Viitattu 04.06.2024.

Uusyrittäjäkeskus 2022. Ota riskit haltuun heti yritystoiminnan alkuvaiheessa. <https://uusyrityskeskus.fi/blogi/ota-riskit-haltuun-heti-yritystoiminnan-alkuvaiheessa/>. Viitattu 14.06.2024.

Uusyrittäjäkeskus 2024. Yrityksen perustamisen luvat. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/yrityksen-perustamisen-luvat/>. Viitattu 19.06.2024.

Valtioneuvosto 2023. Yrittäjyydellä kestävä kasvua ja työpaikkoja Suomeen. <https://valtioneuvosto.fi/-/1410877/yrityksella-kestavaa-kasvua-ja-tyopaikkoja-suomeen>. Viitattu 02.10.2024.

Verohallinto 2021. Arvonlisävero. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/>. Viitattu 24.06.2024.

Verohallinto 2023 a. Kirjanpito, tilikausi, verokausi. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/kirjanpito-tilikausi-verokausi/#kirjanpito>. Viitattu 05.06.2024.

Verohallinto 2023 b. Yrityksen perustaminen. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys>. Viitattu 24.05.2024.

Vinni, Katja 2024. Yksityinen elinkeinonharjoittaja. Alessia Design, Helsinki. Haastattelu 04.10.2024.

Vinni, Oliver & Järvelä Ville 2024. Hallitus: varsinainen jäsen. WESO Media Oy, Helsinki. Haastattelu 03.10.2024.

WESO Media 2024. Sosiaalisen median markkinointi: Lyhytvideot viraaliksi. <https://www.wesomediaoy.com>. Viitattu 20.10.2024.

Yrittäjät a. Mitä yrittäjyys on? <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/mita-yrittajyys-on/>. Viitattu 22.05.2024.

Yrittäjät b. Liiketoimintasuunnitelma. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/liiketoimintasuunnitelma/>. Viitattu 22.05.2024.

Yrittäjät c. Yrityksen perustaminen. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yrityksen-perustaminen/>. Viitattu 27.05.2024.

Yrittäjät d. Kasvu ja kehitys. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/kasvu-ja-kehitys>. Viitattu 02.10.2024.

Yrittäjät e. Yritysmuodot. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/>. Viitattu 01.10.2024.

Yrittäjät f. Yrittäjän sosiaaliturva. <https://www.yrittajat.fi/tietoa-meista/vaikuttaminen-ja-tavoitteet/vaikuttamisen-teemat/yrittajan-sosiaaliturva/>. Viitattu 13.10.2024.

Yrittäjät 2017. Yrittäjän arjessa yhdistyvät vastuu ja vapaus. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/yrittajan-arjessa-yhdistyvat-vastuu-ja-vapaus-yrittajyydessa-on-viehattavaa-jannitysta/>. Viitattu 13.10.2024.

Yrityksen perustaminen.net a. Y-tunnus – mitä tarkoittaa y-tunnus? <https://yrityksen-perustaminen.net/yrittajan-sanakirja/y-tunnus/>. Viitattu 27.05.2024.

Yrityksen perustaminen.net b. Onko sinusta yrittäjäksi? <https://yrityksen-perustaminen.net/onko-sinusta-yrittajaksi/>. Viitattu 02.10.2024.

Yrityslainapalvelut 2024. Aloittavan yrityksen rahoitus. <https://yrityslainapalvelut.fi/aloittavan-yrityksen-rahoitus>. Viitattu 2.10.2024.

Yritä.fi 2024. Yritysmuodot. <https://yrita.fi/tietopankki/yritysmuodot>. Viitattu 29.05.2024.

Liite 1: Teemahaastattelurunko

1. Valmistautuminen: yhteydenotto haastateltaviin, asian esittely ja suostumuksen saaminen.
2. Esittely: haastattelu on opinnäytetyön tutkimusta varten, haastattelu tapahtuu teemakysymyksen pohjalta vapaamuotoisesti.
3. Teemakysymys: millaisia haasteita yritystoiminnassa on ilmennyt?
4. Haastattelu: vapaamuotoinen keskustelu haastateltavan ohjaamana.
5. Loppukeskustelu: yhteinen yhteenveto ja kertaus pääasioista, apuna käyttäen haastattelun aikana tehtyjä muistiinpanoja.

