



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Janina Kojo

YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Liiketalous
2025

TIIVISTELMÄ

| | |
|--------------------|------------------------|
| Tekijä | Janina Kojo |
| Opinnäytetyön nimi | Yrityksen perustaminen |
| Vuosi | 2025 |
| Kieli | suomi |
| Sivumäärä | 45 |
| Ohjaaja | Timo Malin |

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin yrityksen perustamisen prosessia, sekä mitä kaikkea siihen oikein tarvitaan. Kun lähdetään miettimään yrittäjyyttä niin tuntuu, että se voi olla ihmisille niin suuri askel, ettei sitä uskalla ottaa, koska helposti ihminen ajattelee liikaa, että tehdäänkö kaikki oikein, ja se tuntuu liian vaikealta ja mahdottomalta.

Tutkimuksen empiirinen osuus toteutettiin laadullisella/kvalitatiivisena tutkimuksena ja haastattelut puolistrukturoiduilla teemahaastatteluina. Teoreettisessa viitekehyksessä käsiteltiin yrityksen perustamiseen liittyviä asioita sekä yrittäjäominaisuuksia.

Tutkimuksen perusteella havaittiin, että on paljon asioita, joita ei kannata unohtaa, mutta kuitenkin pitää muistaa rohkeasti lähteä yrittämään, koska muuten se voi jäädä tekemättä. Vastauksissa haluttiin painottaa yrittämistä paljon enemmän vain käymällä läpi ja opettelemalla, esim. kaikki mahdolliset luvat ja lainsäädännöt. Yrittäjän on kuitenkin hyvä tietää niistä ja yrityskokemusten aikana tietysti oppii.

Avainsanat¹ yrityksen perustaminen, yrittäjyys, yrittäjäominaisuudet,
yrittäminen

ABSTRACT

| | |
|--------------------|------------------------|
| Author | Janina Kojo |
| Title | Establishing a Company |
| Year | 2025 |
| Language | Finnish |
| Pages | 45 |
| Name of Supervisor | Timo Malin |

This thesis explored the process of starting a business and what is truly needed to establish one. When thinking about entrepreneurship, it often seems like such a big step that people may hesitate to take, because they overthink whether everything will be done correctly, making entrepreneurship feel too difficult or even impossible.

The empirical study of the thesis was conducted using qualitative research methods, with interviews carried out through semi-structured thematic interviews. The theoretical framework covered topics related to starting a business as well as entrepreneurial qualities.

Based on the findings of the research, it was observed that there are many things that should not be forgotten, but at the same time, one must remember to take the bold step and try entrepreneurship, because otherwise, it might never happen. The responses emphasized entrepreneurship much more than learning, for example, all the possible permits and legislation. However, it is still good to be aware of these matters, and one naturally learns along the way.

Keywords entrepreneurship, entrepreneurial qualities, trying,
business

SISÄLLYS

| | | |
|-----|--|----|
| 1 | 8 | |
| 1.1 | Tutkimusongelma ja tavoitteet | 7 |
| 1.2 | Tutkimuksen merkitys | 8 |
| 1.3 | Teoreettinen viitekehys | 8 |
| 2 | 11 | |
| 2.1 | Yrittäjyyden aloittaminen | 10 |
| 2.2 | Riskienhallinta | 11 |
| 2.3 | Luvat ja vakuutukset | 11 |
| 2.4 | Kirjanpito | 13 |
| 3 | 15 | |
| 3.1 | Yksityinen elinkeinoharjoittaja | 14 |
| 3.2 | Osakeyhtiö | 14 |
| 3.3 | Osuuskunta | 15 |
| 3.4 | Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö | 16 |
| 4 | 19 | |
| 5 | 21 | |
| 5.1 | Yrittäjän tuet ja suojat | 20 |
| 5.2 | Rahoitus | 21 |
| 5.3 | Liiketoimintasuunnitelma | 23 |
| 6 | 26 | |
| 6.1 | Verkostoituminen | 25 |
| 6.2 | Markkinointi | 26 |
| 6.3 | Aloittavan yrittäjän muistilista | 27 |
| 7 | 30 | |
| 7.1 | Kvalitatiivinen ja kvantitatiivinen tutkimus | 29 |
| 7.2 | Teemahaastattelulomake | 30 |
| 8 | Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty. | |
| 8.1 | Vastaukset tutkimuskysymyksiin | 32 |
| 8.2 | Tutkimuksen luottavuus ja pätevyys | 35 |
| 8.3 | Jatkotutkimusehdotukset | 35 |

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuvio 1. Teoreettinen viitekehys. 8

Kuvio 2. Aloittavan yrittäjän muistilista (Uusyrittäjäkeskus. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 102). 25

1 JOHDANTO

Yrittäjäksi soveltuu monenlaisia eri henkilöitä, eri aloilta ja eri taustoista riippumatta. Kuten suomi.fi (D, 2019) mainitsee yrittäjän persoonallisuuspiirteistä sen, että kaikilla yrittäjillä ei ole samoja piirteitä, eivätkä pelkästään tietynlaiset piirteet tee ihmisestä yrittäjää. Kuitenkin on hyvä, jos yrittäjällä on ainakin aitoa motivaatiota, riskinottokykyä ja kunnianhimoa yrittämistä kohtaan.

Tämä opinnäytetyöni soveltuu niille, jotka haluavat tietää, miten asiat oikeasti menevät ja millainen prosessi yrityksen perustaminen oikein on. Työssä perehdytään siihen, millainen prosessi yrityksen perustaminen on, kaikki asioineen sekä haastatellaan yrittäjiä heidän matkastaan yrittäjäksi ja erityisesti painottaen yrityksen perustamisen aikaa.

Työ jakaantuu teoria- ja tutkimusosuuteen. Teoriaosuudessa käydään läpi tärkeimmät asiat, mitä tulisi ottaa huomioon yrityksen perustamisessa ja yrittäjyyteen lähtiessä, käydään läpi mm. yritysmuodot, yrityksen lupia, vakuutuksia, kirjanpitoa ja markkinointia. Tutkimusosuudessa haastatellaan kolmea yrittäjää, jotka saivat vastata vapaasti teoreettisen viitekehyksen avulla ennalta laadittuihin kysymyksiin. Kysymykset käsittelevät yrityksen perustamista ja siitä millaista se oli. Haastatteluiden tarkoituksena on tuoda haasteltavien omia henkilökohtaisia kokemuksia ilmi ja millaista yrityksen perustaminen oli.

1.1 Tutkimusongelma ja tavoitteet

Tässä opinnäytetyössä selvitetään, mitä täytyy ottaa huomioon, kun yrittäjä perustaa yritystä, tulevista haasteista sekä millaisista ihmisistä on yrittäjiksi. Lisäksi avataan sitä, mitä yrityksen perustaminen on ja mitä siinä tarvitsee tehdä sekä tulevista haasteista ja vastoinkäymisistä. Opinnäytetyö juuri tästä aiheesta auttaa myös itseäni, jotta oikeasti yrityshaaveeni tulisi toteen ja oikeasti ryhtyisin

yrittäjäksi, kun olen sitä niin paljon miettinyt ja liikeideani on ollut pitkään jo mielessä.

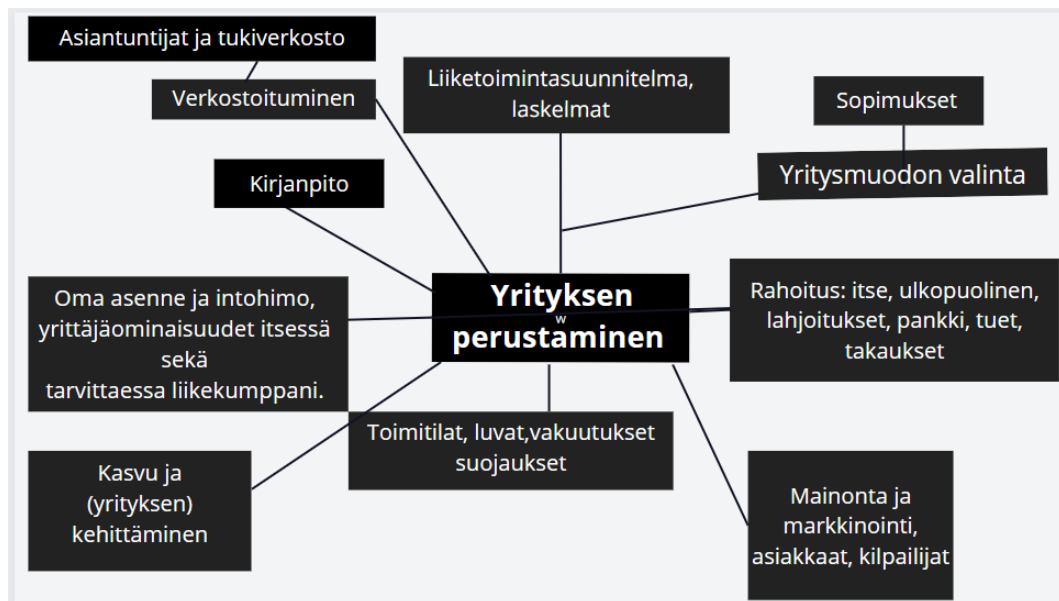
Tutkimuskysymyksissä on neljä pääteemaa, joista saadaan haastattelukysymyksiin vastauksia.

1. Millaisiin asioihin aloittavan yrittäjän tulee paneutua?
2. Millainen on yrityksenperustamisen prosessi?
3. Millaisia haasteita aloittava yrittäjä yrittäjyyden alkuvaiheessa kokee?
4. Miten aloittavalle yrittäjälle on apua saatavilla?

1.2 Tutkimuksen merkitys

Opinnäytetyöni kertoo, millaista yrityksen perustaminen on ja mitä siihen tarvitaan. Haastatteluiden avulla yrittäjiltä auttavat hahmottamaan sitä, millainen prosessi yrityksen perustaminen on ja erityisesti, miten varautua siihen millainen alkuvaihe on. Kuinka tehdä menestyvää liiketoimintaa?

1.3 Teorettinen viitekehys



Kuvio 1. Teorettinen viitekehys.

VAMK: in opinnäytetyöntekijän ohjeet kertovat, että teorettinen perusta vaaditaan jokaiselta opinnäytetyöltä. Tietopohja voidaan olla rakennettu esim. aiemmin julkaistuun tietoon tai oman aiheeseen liittyvään kirjallisuuteen. (VAMK, 2024.)

Tässä tutkimustyössä hyödynnetään alan kirjallisuutta eli suurimmaksi osaksi teoriaa. Haastatteluiden teemat ja niistä johtuvat kysymykset pohjautuvat juuri teorettiseen viitekehykseen, kuten kuviossa 1 näkyy. Sen perusteella voidaan luoda teemahaastattelut yrittäjälle, joilta saataisiin henkilökohtaisia kokemuksia yrittäjäksi lähtemiseen sekä mihin kannattaisi ennakoida ja varautua.

2 YRITYKSEN PERUSTAMISEN MUODOLLISUUDET

Perustamisopas aloittavalle yrittäjälle on tiivistänyt hyvin yhteen lauseeseen, että hyvä yritysidea perustuu markkinoiden aitoon kysyntään ja yrittäjäksi ryhtyvän omaan osaamiseen (Uusyrityskeskus 2023, 23).

Yrityksen perustamisessa ja yrittäjyyteen lähtiessä on paljon erilaisia vaiheita ja tärkeitä yrityksen asioita, joita tulisi ottaa huomioon. Ensimmäiseksi voitaisiin lähteä miettimään, millaista yritystä ollaan perustamassa, yksin vai yhdessä sekä onko itsessäni yrittäjämäisiä piirteitä. Itsellään pitää olla motivaatiota, halua ja intohimoa yrittäjyyttä kohti, että asiat oikeasti lähtevät etenemään ja niiden eteen tehdään töitä. Seuraavaksi käydään aihe aiheelta läpi perustamisen muodollisuudet.

2.1 Yrittäjyyden aloittaminen

On tärkeää syventyä ja pohtia miettimään mitä myydään, kenelle myydään ja miten myydään? Lisäksi mitkä ovat ylivoimatekijöitä, joiden varassa yrityksen on tarkoitus menestyä sekä mitä osataan tehdä paremmin kuin kilpailijat (Holopainen 2020, 12).

Aluksi hinnoittelu voi tuntua vaikealta, mutta kuten uusyrityskeskukseen perustamisopas uudelle yrittäjälle (2023, 32) muistuttaa alihinnoittelu ei kannata, koska toisaalta hinta myös viestii laadusta. Erittäin tärkeänä täytyy pitää myyntikatetta, koska, jos myyt korkealla katteella, riittää kannattavuuteen pienempi myyntimäärä. Pienellä katteella sinun täytyy myydä määrällisesti enemmän (Uusyrityskeskus 2023, 32). Riskienhallinta auttaa ettei menetetä toivoa heti, vaan osataan ottaa vastaan myös niitä haasteita ja riskejä, siitä lisää seuraavaksi.

2.2 Riskienhallinta

Yrittäjänä tulee riskejä, joista ei saisi lannistua, vaan pitäisi olla valmis ottamaan hallittuja riskejä. Tässäkin tarvitaan niitä yrittäjämäisiä piirteitä, että matka voi jatkua eikä masennuta heti ensimmäisistä tai toisista vastoinkäymisistä. Perustamisopas aloittavalle yrittäjälle (Uusyrittäjäkeskus 2023, 35) muistuttaa, että riskit täytyy tunnistaa, jotta niihin voidaan varautua, suojautua sekä hallita niitä. Riski tarkoittaa mahdollisuutta, että haitallinen tapahtuma toteutuu. Riskejä ei kuitenkaan voi kokonaan poistaa, mutta vähentää merkittävästi (Suomen riskienhallintayhdistys).

Riskienhallintaa kannattaa jakaa vakuutusyhtiön kanssa ja tehdä riskienhallintasuunnitelma. Riskien tunnistamisessa hyvänä apuna voidaan käyttää SWOT-analyysia, joka kertoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Se auttaa selventämään, miten vahvuuksia voisi kehittää, heikkouksia poistaa, hyödyntää mahdollisuuksia sekä uhkien torjuminen. Suurella käytössä on yrityksillä myös PESTE(L)-analyysi, joka auttaa hahmottamaan ulkoisia asioita, joihin ei voi itse vaikuttaa, mutta olisi hyvä ottaa huomioon. Seuraavaksi käsitellään luvat ja vakuutukset, joista olisi hyvä muistaa, mitä niistä mahdollisesti tarvitaan.

2.3 Luvat ja vakuutukset

Suomessa on elinkeinovapaus eli elinkeinon harjoittamiseen ei yleensä edellytetä lupaa, mutta tietyt elinkeinotoiminnot tarvitsevat luvan. (Uusyrittäjäkeskus 2023, 36). Lupia myöntävät kuntien ja kaupunkien viranomaiset, aluehallintovirastot sekä ministeriöt, kunnan ympäristönsuojeluviranomaiset ja muut lupaviranomaiset (Uusyrittäjäkeskus 2023, 36). Suurin osa luvista on määräaikaista ja tietyt pitää uusida. On tärkeää selvittää ennen yrityksen perustamista, tarvitaanko mahdollisia lupia, ilmoitusta tai rekisteröintiä, on olemassa mm. ympäristövahinkovakuutus sekä potilasvakuutus.

Aloittavan yrityksen vakuutukset (OP A.) artikkeli jakaa uuden yrittäjän tärkeimmät vakuutukset pakollisiin ja vapaaehtoiisiin vakuutuksiin. Yrittäjälle itselleen pakollinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus (YEL), joka on yrittäjän eläkkeen ja sosiaaliturvan perusta (OP A). Aluksi tehdään perustamisilmoitus yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, jonka jälkeen saadaan heti Y-tunnus. Perustamisilmoitus myös ilmoittaa uuden yrittäjän kaupparekisteriin. Uuden yrittäjän tulee ilmoittautua Verohallinnon rekistereihin eli ennakkoperintärekisteri, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin ja työnantajarekisteriin.

Jos uuteen yritykseen palkataan työntekijöitä, niin heille lakisääteisen mm. työnantajavakuutukset, esim. työeläkevakuutuksen ja työtapaturmavakuutuksen ottaminen (yrityksen-perustaminen.net. Vakuutukset). Tulorekisteriin täytyy ilmoittaa maksetut palkat ja maksut (Palkka.fi). Voi myös valtuuttaa tilitoimiston tekemään ilmoitukset ja maksamaan työnantajasuoritukset puolesta. Työsuojelun voi hoitaa itse tai nimetä toisen henkilön hoitamaan sen.

Esimerkiksi tekijänoikeusluvut tarvitaan, jos musiikkia soitetaan yrityksen asiakastiloissa. Toiminnan vastuuvakuutuksella voidaan tarvittaessa olla vastuussa mahdollisista aiheutetuista vahingoista toiselle osapuolelle, esim. joku kompastuu myymälässä mattoon (OP A). Oikeusturvavakuutuksella voidaan pienentää mahdollisia oikeudenkäyntikuluja, keskeytysvakuutus taas turvaa mahdolliset tulonmenetykset, jotka johtuvat keskeytyksestä, esim. tulipalo, vesivuoto tai ilkkivalta. Omaisuusvakuutus turvaa yrityksen omaisuuden esim. puhelimen tai tietokoneen. Henkivakuutus turvaa omaiset mahdollisen kuoleman sattuessa.

Yrittäjän täytyy muistaa suojata yrityksen tuotteet ja osaaminen, johon voidaan käyttää aineettomia oikeuksia eli immateriaalioikeuksia, esim. tavaramerkki, patentti ja mallisuoja. Toimitilat on myös mietittävä hyvin. Tärkeää miettiä sen sijainti ja sinne tarvittavia viranomaistarkastuksia. Toimitilat on mahdollista vuokrata tai ostaa. Seuraavaksi keskitytään kirjanpitoon, joka kertoo yrityksen rahallisesta tilanteesta.

2.4 Kirjanpito

“Kirjanpidon tärkein tehtävä on tuottaa tietoa yrityksen taloudesta. Tuloslaskelmasta selviää yrityksen tuloksellisuus. Tase kertoo yrityksen vakavaraisuudesta ja maksukyvyistä.” (Uusyrityskeskus 2023, 73.) Myös kannattavuus on yritystoiminnan perusedellytys, ja se onkin yritystoiminnan tärkeimpiä mittareita (OP D). Kirjanpidon ulkoistaminen on erittäin kannattava asia, koska silloin voidaan oikeasti keskittyä yritystoimintaan sekä voidaan mahdollisesti saada arvokasta neuvontaa. Palvelun valinnassa laatu on tärkeämpää kuin hinta, hyvät neuvot voivat olla arvokkaita, ja niitä ei välttämättä muualta saa (Uusyrityskeskus 2023, 50). “Kun lähdet etsimään yrityksellesi sopivaa pankkia, selvitä ensin, mitä sinä yrittäjänä tarvitset pankkitililtä.” (Uusyrityskeskus 2023, 50.) Vaikka yrityksen kirjanpito on suositeltavaa ulkoistaa, niin on tärkeää kuitenkin olla itse tietoinen perusasioista sekä ymmärtää yrityksen taloutta, koska lopulta yrittäjä on itse vastuussa taloudestaan.

3 YRITYSMUODOT JA SEN VALITSEMINEN

Yritysmuotoon vaikuttaa monia eri asioita, kuten perustajien lukumäärä, pääoman tarve ja saatavuus, vastuut ja päätöksenteko, toiminnan joustavuus ja jatkuvuus, rahoittajien suhtautuminen, voitonjako ja tappion kattaminen sekä verotus (Uusyrityskeskus 2023, 40). Yritysmuodon valinta on siis aina tapauskohtaista. Seuraavissa alaluvuissa käsitellään eri yritysmuotoja.

3.1 Yksityinen elinkeinon harjoittaja

Yksityinen elinkeinon harjoittaja eli toiminimi harjoittaa liiketoimintaa yksin tai puolison kanssa. Hänen on mahdollista palkata myös työntekijöitä. Päätökset tehdään yksin ja yrittäjä vastaa koko omaisuudella yrityksen sitoumuksista, esim. veloista. Nordea (2024) muistuttaa, että vastuu veloista tarkoittaa sitä, että velkoja, joka haluaa periä saatavaansa ulosoton kautta, voi tarvittaessa ulosmitata myös yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta kuten talon tai auton velan kuittaamiseksi.

Ei ole pakollisia tilintarkastuksia tai hallitusta, joten riskit ovat pienet. Oma palkanmaksu toteutuu yrityksen tililtä yksityisottoina, joista ei tehdä ennakonpidätyksiä. Toiminimen perustaminen on helppoa, tehdään ainoastaan perustamisilmoitus YTJ-osoitteessa sekä ilmoitus verohallinnon rekisteihin. Verohallinto lähettää ohjeet verojen maksamiseen ja ilmoitukseen. Yrittäjä saa itse päättää ilmoittaako yrityksen kaupparekisteriin, tietyissä tilanteissa se on järkevää. Kaupparekisterin käsittelymaksu yksityisen elinkeinoharjoittajan (toiminimiyrittäjän) perustamisilmoitukselle on tällä hetkellä 70 €, mutta ajankohtaiset hinnat voi aina tarkistaa Patentti- ja Rekisterihallituksen sivuilta (Patentti- ja rekisterihallitus 2024).

3.2 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksin tai muiden kanssa. Yrityksen perustamisopas (Yrittäjät & Uusyrityskeskus 2021, 12.) kertoo, jos yritystä perustetaan yksin,

tarvitaan aina kuitenkin varajäsen hallitukseen. Perustaessa kaikki yhtiön osakkeet merkataan ja osakkeenomistaja vastaa yhtiön sitoumuksista vain sillä mitä yritykseen sijoitetaan, jolloin henkilökohtainen omaisuus on turvassa. Osakeyhtiössä päätösvalta jakautuu osakemäärien mukaisesti. Yrittäjän saama palkka verotetaan ansiotulona ja osingot pääomatulona tai ansiotulona.

Yrityksessä täytyy olla hallitus, joka huolehtii yhtiön hallinnosta ja edustaa yhtiötä myös yhtiökokouksessa, ja lisäksi tilintarkastaja. Ensiksi osakeyhtiö täytyy rekisteröidä kaupparekisteriin. Tarvitaan kirjallinen perustamissopimus kaikilta allekirjoitettuna ja sopimukseen lisätään yhtiöjärjestys. OY:n perustamissopimuksessa on oltava sopimuksen päivämäärä, osakkeenomistajat, merkityt osakkeet, osakkeesta yhtiöllä maksettava euromäärä, osakkeen maksuaika sekä yhtiön hallituksen jäsenet. Ja, jos mahdollisia tilintarkastajia sekä toimitusjohtaja (Uusyrityskeskus 2023, 43). YTJ-palvelussa on helppo tehdä sähköinen perustamisilmoitus, jonka hinta tällä hetkellä 280e (Kauppa- ja rekisterihallitus 2024). Jos perustajia on enemmän kuin yksi, niin on suositeltavaa tehdä kirjallinen osakassopimus, jossa määritetään osakkeenomistajien keskinäisistä suhteista, oikeuksista ja velvollisuuksista, esim. työn- ja voitonjako. (Uusyrityskeskus 2023, 43).

3.3 Osuuskunta

Osuuskunnan voi perustaa yksin tai muiden kanssa. Osuuskunta on yhteisö, jossa jäsenet voivat olla yksityishenkilöitä, yrityksiä tai muita yhteisöjä. Nordea (2024) ottaa huomioon, että jäsenet ovat vastuussa osuuskunnan velvoitteista osuuspääoman määrällä, eivätkä henkilökohtaisella omaisuudella. Jokainen voi työskennellä omalla sektorillaan ja omien asiakkaidensa kanssa, mutta laskutus tapahtuu osuuskunnan kautta. Jäsenten määrää voi helposti säädellä, eikä se ole ostettavissa tai myytävissä, ja lisäksi jäsen voi erota koska tahansa (Nordea 2024). Yhteisössä voi melko vapaasti sopia vastuista ja velvollisuuksista. Jäsenet ovat itsenäisiä oikeushenkilöitä, joissa jäsen maksaa osuusmaksun.

Osuuskunnan asioista päätetään osuuskunnan kokouksessa. Osuuskunnan suuri etu on, että yhdessä on tehokkaampaa ja vaikuttavampaa toimia kuin yksin. Toisaalta, jos jäseniä on paljon, niin yhteisten päätösten tekeminen voi olla hitaampaa (Nordea 2024). Kirjallinen perustamissopimus tarvitaan kaikkien jäsenten allekirjoituksilla. Seuraavaksi tehdään kaupparekisteriin perustamisilmoitus. Osuuskunnan säännöt ovat perustamissopimuksessa. Kolmen kuukauden aikana perustamissopimuksen allekirjoittamisesta pitää rekisteröidä kaupparekisteriin, muuten perustaminen raukeaa. Rekisteröinti-ilmoitus tehdään YTJ-palvelussa lomakkeella Y1 ja sen liitteellä 2 ja täytetään henkilötietolomake. Osuuskunnan perustamismaksu on tällä hetkellä 380e. (Yrityksen perustaminen.net). Jäsen sopimuksen tarkoitus on, että osuuskunnalla on säännöt, joissa sovitaan esim. tehtävien jakamisesta ja vastuista. Sääntörikkeistä voi joutua jopa erottamiseen.

3.4 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään 2 henkilöä, perustajana voi toimia myös yhteisö tai yritys. Yritystoiminta pohjautuu yhtiömiesten ammattitaitoon tai henkilökohtaiseen työpanokseen. Toisin sanoen yhtiömiehet sijoittavat yritykseen yhtiöpanoksen, joka on rahaa, omaisuutta tai työtä. Kaikki yhtiömiehet vastaavat koko omaisuudella yhtiön sitoumuksista ja päättävät yhdessä sen asioista. Jos yksi tekee sitoumuksen, myös muut osakkaat ovat vastuussa. Nordea (2024) muistuttaa, että yhtiösopimus kannattaa aina tehdä kirjallisesti, ja siinä sovitaan yhtiön toiminnasta sekä yhtiömiesten keskinäisistä suhteista, esim. velvollisuuksista ja vastuista.

Kommandiittiyhtiössä on vastuunalaisia ja äänettömiä yhtiömiehiä, molempia on oltava vähintään yksi. Äänettömiltä yhtiömiehiltä vaaditaan rahaa tai sen arvoista omaisuutta, kun taas vastuunalaiselta riittää työpanos (Uusyrytyskeskus 2023, 36). Nordea (2024) muistuttaa, että vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa yhtiön veloista myös yksityisellä omaisuudellaan. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta osallistua yrityksen päätöksentekoon, eikä heillä ole vastuussa sen

asioista, ellei toisin ole sovittu. Muut yhtiömiehet ovat vastuussa, jos yksi tekee sitoumuksen. Kommandiittiyhtiö sopii parhaiten yksin yrittäjille, joilla on yksityinen rahoittaja.

Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön eli henkilöyhtiöiden rekisteröinti kaupparekisteriin maksaa 280 € (Suomi.fi). Molemmat ovat kevyitä perustaa ja hallinnoida, sekä halvempaa kuin esim. osakeyhtiö. Kirjallisessa yhtiösopimuksessa kommandiittiyhtiössä ilmoitettava, ketkä ovat vastuunalaisia ja ketkä äänettäviä sekä heidän panoksensa (Uusyrittäjäkeskus 2023, 46). Yritys rekisteröidään kaupparekisteriin ja Verohallintoon, Y2-lomake ja henkilötietolomake, johon liitetään yhtiösopimus. Yhtiöiden rekisterit täytyy ilmoittaa 3kk yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta, muuten se ratkeaa (Uusyrittäjäkeskus 2023, 46). Yrittäjien täytyy huomioida, että henkilöyhtiöissä yhtiömiesten välinen luottamus ja yhteistyökyky ovat tärkeitä (Nordea 2024).

Yrittäjän täytyy muistaa myös verotus, esim. toiminimen verotus ja osakeyhtiöllä on oma verotus (Yrityksen perustaminen.net). Yrityksen vastuullisuus on jo monelle yritykselle arkipäivää, jota mietitään seuraavaksi.

4 VASTUULLISUUS LIKETOIMINNASSA

“Yritysten ja organisaatioiden kohdalla vastuullisuus tarkoittaa toimintaa, joka tukee kestävästä kehitystä, aiheuttaa mahdollisimman vähän ympäristöhaittoja, kunnioittaa ihmisoikeuksia ja työoikeuksia, on eettistä ja hyvin johdettua sekä tuottaa taloudellista ja yhteiskunnallista hyvää.” (Rantakari 2023.)

Hellström & Parkkonen (2022) kertovat aluksi, että raportin tavoite on hahmottaa, miten vastuullisuutta voidaan kehittää entistä kokonaisvaltaisemmaksi, vaikuttavammaksi ja tulevaisuussuuntautuneemmaksi. He avaavat kolmea ydinkäsitettä, vastuullisuus, kestävä kehitys ja vaikuttavuus. Vastuullisuus painottuu enemmän ja enemmän yrityksen arvomuodostukseen sekä asiaan, joka kiinnostaa sijoittajia (Hellström & Parkkonen, 2022). Kestävä kehitys toisaalta on ollut tärkeä yhteiskunnallinen ja poliittinen tavoite (Hellström & Parkkonen, 2022). Agenda 2030 on hyvä esimerkki vastuullisuusohjelmasta, joka on YK:ssa sovittu kestävä kehityksen globaali toimintaohjelma, jossa on 27 tavoitetta, jotka tulisi saavuttaa 2030 mennessä (kestäväkehitys). Vaikuttavuus taas kertoo usein tuloksellisuudesta eli kuinka hyvin jokin toimintamalli tai prosessi tuottaa tavoitteen mukaisesti (Hellström & Parkkonen, 2022).

Vastuullisuus voidaan jakaa neljään eri osastoon. Taloudellisella vastuulla hoidetaan laskut ja maksut säädösten mukaisesti ja ajallaan. Kaikki hyvä, jota jaetaan ympäröivään yhteisöön, on sosiaalista vastuuta. Yrityksen sosiaaliseen hyvinvointi lähteen yrityksestä sisältä yrityksestä, yrittäjästä sekä henkilöstöstä. Jotta työntekijöiden olot ovat hyvät ja työ on mielekästä niin se mahdollistaa yrityksen toiminnalle parempaa tulevaisuutta. Vastuullisuus on ns. perusosa, joka näkyy yrityksen arjessa jolloin asiakkaat sitoutuvat yrityksen toimintaan sekä säästöjä tapahtuu kuluissa. Koko ajan painotetaan keskittymään vastuullisuuteen ja lisäämään sitä yrityksen arkeen sekä sen merkitys tulee korostumaan vielä enemmän. Ympäristösitoumuksilla voidaan tehdä yrityksen vastuullisuutta näkyvämmäksi. BusinessCredit (2021) huomioi, että monet yritykset on onnistunut tekemään ympäristötoiminnastaan kilpailutekijän huomioimalla

ympäristövaikutukset kokonaisvaltaisesti ja tekemällä oikeita tekoja sen eteen, esim. vesien, ilman ja maaperän suojelu tai vastuu tuotteen tai palvelun koko elinkaaren vaikutuksista ympäristöön.

Rantakari (2023) tiivistää että kaikkea yhdistää se, että vastuullisuuden tulisi olla toimintaa ohjaava arvo ja tahtotila, joka näkyy ylätason suunnittelusta päivittäisiin valintoihin ja tekoihin. Vastuullisuus on myös suuri kilpailuetu. Olisi hyvä tunnistaa mahdolliset vastuullisuusriskit ja tehdä parhaansa niiden minimoimiseksi.

Yritysten vastuullisuus, kestävyys ja vaikuttavuus jaetaan tyyppillisesti seitsemään vastuullisuusviitekehykseen:

- 1) Vastuullisuuden tarkoitus
- 2) Toiminnan tuloksellisuus ja vaikuttavuus
- 3) Sidosryhmäsuhteet
- 4) Oman toiminnan suorat vaikutukset
- 5) Johtamis- ja hallintamalli
- 6) Henkilöstö
- 7) Vastuullisuusjohtaminen. (Hellström & Parkkonen 2022.)

“Vastuullisuusvaatimukset näissä osa-alueissa mahdollisesti hyvin erilaisena riippuen siitä, onko pyrkimyksenä organisaation oman toiminnan suorien vaikutuksen (jalanjäljen) yhä parempi hallinta, vaiko organisaation yhteiskunnallisen vaikuttavuuden (kädenjälki) vahvistaminen suhteessa aikamme kestävyyshaasteisiin.” (Hellström & Parkkonen 2022.) Jotkut voivat myös toteuttaa näitä rinnakkain. Seuraavassa luvussa keskitytään yritystoiminnan rahoitukseen ja selvitetään, mistä sitä olisi mahdollista saada sekä, yrittäjän tuista ja suojista matkan varrella.

5 YRITYSTOIMINNAN RAHOITUS

5.1 Yrittäjän tuet ja suojat

Kun yrittäjä lähtee perustamaan yritystä, niin sen on mahdollista saada starttirahaa ja yrittäjän asumistukea, jotka arvioidaan jokaisen hakijan kanssa henkilökohtaisesti. Starttirahalla halutaan tukea ja edistää uutta yritystä ja työllistymistä. Se myös turvaa yrittäjän toimeentulon yrityksen käynnistymisen ja vakiinnuttamisen ajaksi (Työ- ja elinkeinoministeriön verkkopalvelu). Starttirahaa arvioidaan jokaisen hakijan kanssa henkilökohtaisesti. Sitä maksetaan yrittäjälle liiketoiminnan ensimmäisille 6-12k ajan. Starttiraha on noussut vuosien saatossa, esim. 2017 se oli n.700 €/kk ja nyt 2024 n.740 €/kk (Työ- ja elinkeinoministeriön verkkopalvelu). Päätoiminen yrittäjyys ei saa olla alkanut ennen starttirahan hakua tai sitä ei myönnetä (Uusyrittäjyyskeskus 2023, 13).

Kun yritystoiminta loppuu, niin yrittäjän toimeentuloa voidaan suojata työttömyyspäivärahalla tai ansiopäivärahalla. Kela maksaa työttömyyspäivärahaa, tai jos yrittäjä kuuluu työttömyyskassaan niin tälle maksetaan ansiopäivärahaa, joka on selvästi suurempi (Uusyrityskeskus 2023, 15). Jos liiketoiminta on sivutoimista, kannatta yrittäjän kuulua palkansaajien kanssaan (Uusyrityskeskus 2023, 15). Yrittäjän työttömyyskassaan liittyminen kannattaa, jotta voidaan varmistaa toimeentulot myös yritystoiminnan päättymisen varalta (Yrittäjäkassa). Kelan peruspäiväraha on n.37,21 €/pv (Kela 2024). Yrittäjän eläkevakuutus (YEL) pitää ottaa 6kk kuluessa yritystoimintasi alkamisesta. Eläketurvakeskus kertoo, että vahvistetun työtulon mukaan lasketaan sairausvakuutuksen päivärahat ja vapaaehtoisen työtaturmavakuutuksen korvaukset sekä työtulo vaikuttaa työttömyysturvaan ja toimeentuloon vanhempainvapailta (Työeläke 2023)

Yrityksen nimeä miettiessä jo ennen yrityksen perustamista, voidaan varata oma nimi, vaikka yritys aloittaisi toiminnan vasta parin vuoden päästä (Yrittäjät & Uusyrityskeskus 2021,15). Patentti- ja rekisterihallituksen nimipalvelusta tai yritystietojärjestelmästä voidaan tarkastella vaihtoehtoja. On fiksua suunnitella

yrittäjän nimi erottuvaksi ja on tärkeää muistaa sen jälkeen nimen suojaaminen sekä muut suojaukset, esim. tavaramerkki, patentti, hyödyllisyysmalli ja mallioikeus. Tiettyjä näistä täytyy muistaa uudistaa, perustamisopas aloittavalle yrittäjälle löytyy kätevä lista siitä, kuinka pitkään suojat ovat voimassa (Uusyrittäjäkeskus 2023, 48). On tärkeää miettiä, miten suojata yrityksen tuotteet, palvelut ja keksinnöt jo ennen yrityksen perustamista. Tietoja ei saa julkaista liian aikaisin tai voidaan menettää mahdollisuus esim. patenttiin tai mallioikeuteen myöhemmin. Kuten aineettoman omaisuuden huoltokirjakin (Patentti- ja rekisterihallitus 2020) muistuttaa, oikea-aikainen ja harkittu tietojen julkaisu voi parantaa yrityksen asemaa, kun nähdään mitä on kehitetty ja kuka. Jos ideoita ei ole suojattu, niin niillä voi olla uhka kopioinnille. Seuraavaksi käsitellään yrityksen rahoitusta.

5.2 Rahoitus

Yrityksen rahoittaminen voi onnistua yrittäjän omista rahoituksista tai esim. apportilla, joka tarkoittaa esim. koneita tai kiinteistöä. Vierasta pääomaa myöntävät pankit, eläkevakuutusyhtiöt, ja rahoituslaitokset, esim. Finnvera. Kannattaa kysyä lainatarjousta eri pankeista, että saa mahdollisimman hyvän tarjouksen. Säästöpankki (2024) huomioi, että lainan määrään vaikuttavat yrityksen vakavaraisuus, kannattavuus ja maksuvalmius. Lainat räätälöidään yksilöllisesti yrityksen taiteiden mukaisesti. Yrityslainan saaminen usein edellyttää takauksen tai vakuuden, jos siihen ei ole mahdollisuutta niin Finnveralla on paljon erilaisia takauksia esim. alkutakaus ja pk-takaus (Säästöpankki 2024).

On olemassa myös yritystukia, joita ei tarvitse maksaa takaisin esim. Elinkeino-, liikenne-, ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset) jotka tukevat pk-yritysten perustamista, kehittymistä ja kasvua (ELY-keskus 2024). Business Finland auttaa yrityksiä kansainvälistymään rahoittamalla sekä he tarjoavat esim. innovaatioaseteleitä, joista mahdollisuus saada jopa 4 500 € (Business Finland). Leader-rahoitusta voi hakea, jos yritys tähtää hankkeeseen tai projektiin joka auttaa paikkakunnan elinvoimaisuuteen (Leader-Suomi). On olemassa myös

paljon suomalaisia yksityisiä tai julkisia säätiöitä, jotka myöntävät apurahoja sekä myös mahdollisuus saada apua Euroopan unionin eri ohjelmista. Finnvera auttaa yritystä investointi- ja käyttöpääomatarpeisiin. EaSI-mikrotakaas on yritysten ja yrittäjien takausohjelma rahoituksen saamiseksi. Pankin kautta on mahdollista saada EaSi-ohjelmasta, joka on Euroopan unionin työllisyyttä ja sosiaalista innovointia ohjelmaa (Uusyrityskeskus 2023, 33) “ELY-keskus voi myöntää kehittämisavustusta pk-yrityksille, joilla on kannattavan toiminnan edellytykset ja riittävästi omia resursseja kilpailukykyä parantaviin kehittämistoimenpiteisiin.” (Uusyrityskeskus 2023, 34.)

Ei ole välttämättä kannattavaa ostaa kaikkea esim. koneita tai laitteita omaksi. Avuksi on olemassa leasingrahoitus, jossa ei osteta käyttöomaisuutta, vaan tehdään siitä pitkäaikainen vuokrasopimus (Säästöpankki 2024). Yritys ei tarvitse käsirahaa eikä näin sido yrityksen varoja omistuksiin, jotka ovat käyttöajaltaan lyhyitä (Säästöpankki 2024). On helpompaa myös maksaa kuukausieriä kuin ostaa omaksi heti. Vuokrakaasien päättymisten jälkeen se on myös mahdollista ostaa itselleen omaksi sovitulla jäännösarvolla (1–20 %) (Säästöpankki 2024).

“Yrittäjänä sinun kannattaa käyttää aikaa kassavirran suunnitteluun ja seurantaan. Näin varmistat, että yrityksen tilillä on aina rahaa palkkoihin ja laskuihin.” (Uusyrityskeskus 2023, 70.) Kassavirta kertoo sen, kuinka paljon on juuri nyt rahaa laskujen, lainanlyhennysten ja palkkojen maksuun. Hyvä maksuvalmius on kestävän yritystoiminnan perusta, ja siksi on tärkeää seurata yrityksen kassavirtaa etupainotteisesti heti yrityksen alusta lähtien (Uusyrityskeskus 2023, 70). Kuten perustamisopas aloittavalle yrittäjälle (2023, 70) kertoo, että kun ollaan perustamassa yritystä, olisi hyvä miettiä jo siinä vaiheessa, millainen on rahan tarve ja millaisia maksuja yrittäjä joutuu maksamaan. Tämän avuksi voidaan luoda budjetti, joka kertoo mistä raha tulee, mihin sitä menee ja kuinka paljon eli siis auttaa suunnittelemaan ja seuraamaan yrityksesi taloudellista tilannetta (OP, B).

Positiivinen kassavirta on aina hyvä, mutta jos kassavirtaennusteesta tulee negatiivinen tai nolla esim. kuukauden päähän, niin riittävällä varoajalla siihen

keritään reagoida. Kassavirtalaskelman tavoite on varmistaa, että rahat riittävät (Uusyrityskeskus 2023, 71), tai jos eivät riitä niin milloin lisärahoitus on tarpeen. OP (B) muistuttaa, että monesti yritysten vaikeuksien taustalla on se, että kassavirtaa ei ole osattu ennustaa ja toimia ennusteen perusteella. Pankkilainan saaminen ei ole itsestäänselvyys, suurimpana haasteena pidetään, että haasteena on osoittaa yrityksen kannattavuus sekä lainan vakuus tulisi olla yrityksen tai yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta (Yrityksen perustaminen-net. Rahoitus). Siirrytään seuraavaksi yrityksen yhteen tärkeimmistä suunnitelmista.

5.3 Liiketoimintasuunnitelma

“Liiketoimintasuunnitelma on neuvottelutyökalu rahoittajien ja liiketoimintakumppanien kanssa.” (Uusyrityskeskus 2023, 35) Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan, kun haetaan esim. starttirahaa, ulkopuolista rahoitusta, sijoittajaa tai mahdollisesti kun vuokrataan toimitiloja. Kun liiketoimintasuunnitelma on tehty oikeasti tehty hyvin, niin siitä ilmenee se, millaisia mahdollisuuksia ja uhkia on odotettavissa sekä se antaa näkemyksen siitä, miten tullaan päihittämään kilpailijat ja miten luodaan asiakkaille lisäarvoa (Hesso 2015, 10).

Liiketoimintasuunnitelmaan sisältyy:

- perustiedot
- liikeidea
- oma osaaminen
- SWOT
- tuotteet ja palvelut
- asiakkaat, markkinat ja kilpailijat
- myynti ja markkinointi
- liiketoiminnan tavoitteet
- riskienhallinta

- yrityksen tiedot sekä taloushallinto ja sopimukset. (Uusyrittyskeskus 2023, 26)

Liiketoimintasuunnitelmaan sisällytetään (ainakin) rahoitus-, kannattavuus-, ja myyntilaskelmat. Perustamisopas muistuttaa, että hyvässä rahoituslaskelmassa otetaan huomioon kaikki yrityksen investoinnit ja käyttömenot (Uusyrittyskeskus 2023, 27). Tulossuunnitelmaa pitää päivittää vuosittain, koska se tehdään kolmelle vuodelle ja se antaa esimerkkiarviota yrityksen liiketoiminnan ja tuloksen kehityksestä. Laskelmat auttavat kertomaan, millaisia rahoitustarpeita tarvitaan. Kannattavuuslaskelmassa otetaan selvää kuinka paljon myynnin pitää olla, jotta yrityksen toiminta on kannattavaa.

6 MARKKINOINNIN KULMAKIVET

Markkinointi on sitä, millä näytät yrityksesi kaikille muille. Ensiksi unohtamatta kuitenkin verkostointia, jonka on enemmän kuin suotavaa.

6.1 Verkostoituminen

Aktiivinen verkostoituminen on hyvästä, jotta yrityksen tunnettavuus paranisi sekä yhteistyöt eri organisaatioiden kanssa, esim. LinkedIn ja Twitterin kautta. Mitä aktiivisempi itse on ja mitä enemmän antaa, niin paremmalla saa itsekin irti.

Fortum (2022) kertoo maksuttomista mahdollisuuksista saada yritysneuvontaa Uusyrityskeskuselta, jossa kokeneet yritysneuvojat sparraavat liikeideaa ja saadaan tarvittaessa apua esimerkiksi markkinointiin, lakiasioihin tai taloushallintoon. Suomen yrittäjät -järjestö taas ajaa yritysten etua paikallisella, alueellisella ja valtakunnallisella tasolla, jäsenetuihin kuuluu mm. lakineuvontaa ja koulutuksia (Fortum 2022). Yrityskummit ovat ansioituneita yrittäjiä ja liiketoiminnan asiantuntijoita, jotka tarjoavat apua ilmaiseksi. Patentti- ja rekisterihallitus auttaa mahdollisesti tuotekehityksessä. On paljon myös asioita ja sivustoja, joista saa apua esim. Team Finland, uusyrityskeskus, suomi.fi, kuntien yrityspalvelut.

Kuten Fortum (2022) huomauttaa, erilaisiin verkostoihin panostaminen on yrittäjälle erittäin tärkeää, koska niiden kautta turvataan toimintaa ja löydetään uusia yhteistyökumppaneita ja asiakkaita. Erilaisissa tapahtumissa käyminen, esim. ammattilaisille suunnatut verkostoitumistapahtumat sekä messut ja konferenssit. Mitä jos tarjoaisikin tuotteita tai palveluita paikallisille organisaatioille, joille tarjottaisiin alennusta? (Bisnes.) On myös tärkeää pitää yllä suhteita.

Johannes Laineen podcast Kohti unelmia antaa 10 vinkkiä aloittelevalle yrittäjälle (12.12.2022). Itse poimin sieltä pari asiaa, jotka koen muistamisen arvoisena. Ensimmäiseksi lähdettäisiin ensin myymään ennenkuin hankitaan vielä kuluja.

Selvitetään, ketkä ovat asiakkaita ja että kassassa olisi rahaa 3-6 kuukaudeksi. Myös avunpyytäminen on tärkeää ja antaa omaa apua myös niitä tarvitseville. Markkinointia ei tulisi koskaan unohtaa ja siitä lisää seuraavaksi.

6.2 Markkinointi

“Lähtökohtana ovat aina asiakas ja myytävä tuote tai palvelu.” (Uusyrityskeskus 2023, 60.) Markkinointi on asiakashankintaa. Kuten uusyrityskeskuksen perustamisoppaassa aloittavalle yrittäjälle (Uusyrityskeskus 2023) teoksessa mainitaan, että ei ole mitään hyötyä markkinoinnista, jos lupaukset eivät ole linjassa viestien kanssa tai jos lupaukset eivät lunasta odotuksia. Yrittäjän on tärkeää pohtia, mitä markkinoinnilla halutaan saavuttaa sekä oppia tuntemaan kohderyhmä ja asiakkaat sekä missä tavoittaa heidät parhaiten. Kannustetaan panostamaan siis mieluummin laatuun kuin määrään (Uusyrityskeskus 2023, 65). Yrittäjän on hyvä miettiä tarkkaan myös, millainen verkkosivut tukevat yrityksen toimintaa sekä tehdä huolellinen liiketoimintasuunnitelma. Huolellinen liiketoimintasuunnitelma on monen asian avain.

Jos asiakas ei ole tietoinen sinusta, niin silloin hyväkään idea ei auta, sillä asiakkaat täytyy houkutella luoksesi (Yrittäjät & Uusyrityskeskus 2021). Ennen kuin lähdetään markkinoimaan, olisi hyvä miettiä, ketä ne ihanneasiakkaat ovat, koska heille markkinointia suunnattaisiin. Ei ole kovin suositeltua yrittää miellyttää kaikkia. (Ukko.fi., 2022). Markkinointisuunnitelma on avain siihen, ettei markkinointia unohdeta tai että päästään omiin tavoitteisiin. Nykyaikana suositeltavaa ottaa myös sosiaalisen median kanavia haltuun, koska niiden suosio kasvaa kasvamisestaan.

Suomi.fi aloittavan yrittäjän muistilista (suomi.fi. 2024) kertoo, että tunnistetaan potentiaaliset asiakkaat ja kohdennetaan markkinointia heihin. Täytyy myös selvittää mm. kysyntä, kilpailu ja hintataso. On mahdollista tehdä myös

markkinaselvitys, joka antaa yleiskuvan markkinoista, joille ollaan astumassa. Suomi.fi (suomi.fi 2024) kertoo, että selvityksellä saadaan selville esim. yleiskuvaa markkinoiden laajuudesta, rakenteesta ja kilpailutilanteesta. Eräs tapa on se, että yrittäjä tutustuu asiakkaiden tarpeisiin ja selvittää mitä he ovat valmiita maksamaan. Kilpailijakartoituksella saadaan tietoon, miten kilpailijat markkinoivat tuotteitaan tai palveluitaan. Esimerkiksi tutustutaan kilpailijoiden verkkosivuihin tai selvitetään tietoja esittämällä asiakasta. (Bisnes)

Digitaalinen markkinointi pähkinänkuoressa:

- Verkkosivut kuntoon, ei jätetä puolitiehen.
- Hakukoneoptimoinnissa pitää selvittää, millä sanoilla ja lauseilla potentiaaliset asiakkaat etsivät (Suomen digimarkkinointi oy).
- Google Ads-mainonta on dataan perustavaa markkinointia. Valitaan hakusanat, jolla halutaan mainoksen näkyvään, ja klikkauksen jälkeen viedään sivustosi sivulle, joka vastaa parhaiten tekemään hakuun. (Suomen Digimarkkinointi Oy)
- Facebook, kannattaa käyttää maksullisia palveluita.
- Instagram
- Yritysprofiili Linkediniin
- Google My Business-palvelun kautta vahvistaa yrityksen fyysiseen osoitteen. (Bisnes)

6.3 Aloittavan yrittäjän muistilista

Voi tuntua siltä, että asiaa on paljon ja mitä jos unohtaa jotakin. Perustamisopas aloittavalle yrittäjälle (Uusyrittäjäkeskus 2023, 102) lopussa on "aloittavan yrittäjän muistilista", johon on kerätty asiat, jotka ovat suotavaa muistaa. Tämä lista on erinomainen ja aion itsekkin sitä hyödyntää. Yrittäjän on helppo rastita pois asiat, mitä on jo tehty.

Aloittavan yrittäjän muistilista

- Yritysmuoto**
 - selvitä sinulle sopivin yritysmuoto
 - ota huomioon myös yritysoston/liiketoimintakaupan mahdollisuus ja tarkasta myytävänä olevat yritykset
- Liiketoimintasuunnitelma**
 - kirjallinen liiketoimintasuunnitelma
 - tarvittavat laskelmat
- Kannattavuuslaskelma**
 - kiinteät kulut
 - muuttuvat kulut
 - oma ansio
 - kateprosentti
 - kannattavuuden kriittinen piste (= myynnin määrä, jolla kaikki kustannukset saadaan katettua, mutta yritys ei tuota voittoa eikä tappiota)
- Markkinoiden selvittäminen**
 - kysyntä
 - kilpailutilanne ja kilpailijat
 - hintataso
 - tavarán/palvelun ainutkertaisuus verrattuna kilpailijoihin
 - mainonta ja markkinointi
- Starttiraha**
 - starttirahahakemus TE-toimistolle
 - verovelkatodistus
 - liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat
 - lausuntomenettelyprosessi Uusyrittäjäkeskuksen kanssa
- Rahoitus**
 - rahan tarve (investoinnit/käyttöpääoma)
 - omarahoitus
 - pankki, Finnvera, muu ulkopuolinen sijoittaja
 - tukimahdollisuudet
 - takaukset
- Sopimukset**
 - perustamissopimukset (pakolliset)
 - muut perustamiseen liittyvät sopimukset (esimerkiksi osakassopimus, jäsenopimus)
 - muut tarvittavat sopimukset (liikehuoneiston vuokrasopimus, sopimus tavara-toimituksista, leasing-sopimus, työsopimus)
 - lue sopimus aina ennen allekirjoittamista ja selvitä tarkkaan, mihin sitoudut
- Rekisteröinti kaupparekisteriin**
 - ei ennen starttirahapäätöstä
 - o:n mahdollinen osakepääoma on maksettava yrityksen tilille ennen rekisteröimistä
- Viranomaisluvut**
 - ilmoitus- tai rekisteröintivelvollisuus
 - luvanvaraisuus
- Toimitilat**
 - vuokra vai omistus
 - sijainti, sijainti ja vielä kerran sijainti
 - soveltuvuus ja tilaan liittyvät mahdolliset viranomaistarkastukset
- Rahaliikenne**
 - tilin avaus
 - maksupäätte
 - laskupohjat
- Kirjanpito**
 - yhdenkertainen kirjanpito
 - kahdenkertainen kirjanpito
 - ellet itse ole kirjanpidon ammattilainen, osta palvelu tilitoimistolta
- Verotus**
 - ilmoittautuminen arvonlisäverovelvollisten rekisteriin
 - ilmoittautuminen ennakkoperintärekisteriin
 - ennakkoveron hakeminen
- Vakuutukset**
 - potilasvakuutus, ympäristövahinko-, työnantaja- ja liikennevakuutus (pakollinen)
 - YEL: yrittäjän sosiaaliturvan perusta
 - tapaturmavakuutus (ei pakollinen, mutta suositeltava)
 - vastuu- ja oikeusturvavakuutukset
 - omaisuusvakuutukset
 - muut vakuutukset
 - tarjoukset eri vakuutusyhtiöiltä
- Työttömyysturva**
 - palkansaajan työttömyyskassasta yrittäjäkassaan mahdollisimman pian yritystoiminnan aloittamisen jälkeen (viimeistään kolmen kuukauden kuluessa yritystoiminnan aloittamisesta)
 - Yrittäjäkassa (WWW.YRITTAJAKASSA.FI)
- Henkilöstö**
 - ilmoittautuminen työnantajarekisteriin
 - velvoitteet (työehtosopimukset, työsopimuslaki, työaikalaki, vuosilomalaki jne.)
 - kustannus yritykselle (palkka + sivukulut)
 - tutki palkkatukimahdollisuudet
- Asiantuntijatapaamiset**
 - yritysneuvojat, pankit, vakuutusyhtiöt, tilitoimisto, verohallinto ym.
- Yrittäjän tukiverkosto**
 - omat verkostosi
 - yrittäjäverkostot, yrittäjäjärjestöt, elinkeinoelämän ja työnantajien järjestöt
 - taloushuolissa muista ajoissa: WWW.YRITTAJANTALOUSAPU.FI

Kuvio 2. Aloittavan yrittäjän muistilista (Uusyrittäjäkeskus. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 102).

7 TUTKIMUSMENETELMÄT JA TOTEUTUS

Tutkimusongelman perusteella tutkija valitsee sopivan tutkimusmenetelmän. Tutkimuksen tavoitteena on saada vastauksia tutkimusongelmaan, eli mitä täytyy ottaa huomioon yritystä perustaessa. Tutkimusmenetelmät jaetaan seuraaviin luokkiin.

7.1 Kvalitatiivinen ja kvantitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen tutkimus eli laadullinen tutkimus on empiiristä eli erilaisiin aineistoihin ja niiden analyysiin perustuvaa. Se antaa kuvaa tutkimusmenetelmillä yksilön kokemusten, havaintojen ja käyttäytymisen keräämistä, tutkimista ja tulkintaa. Usein käytetään haastatteluita, joista sitten analysoidaan tietoja ja saadaan näkemyksiä ihmisten käyttäytymisestä ja yhteiskunnasta sekä mitä ajatellaan ja miksi. Esimerkki tiedonkeruumenetelmiä mm. henkilökohtaiset haastattelut, verkkoyhteisö, havainto ja avoimia kysymyksiä sisältävät kyselyt (Norstat, 2024).

Kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus taas keskittyy numeraaliseen dataan ja tilastolliseen analyysiin. Se on empiirinen tutkimus, jossa kerätään tietoa useimmiten strukturoiduilla kyselyillä, kokeilla tai havainnointitutkimuksilla. Se antaa laadukkaita näkemyksiä väestötrendeistä, asenteista, käyttäytymisestä ja tuloksista. Norstat (2024) kertoo sen sopivan erinomaisesti mm. keskiarvojen tunnistamiseen, ennusteiden tekemiseen ja tulosten yleistämiseen suurista populaatioista. Esimerkkejä tiedonkeruumenetelmistä mm. kyselyt, puhelinhaastattelut, strukturoitu havainnointi sekä asiakirjojen tarkastelu (Norstat, 2024).

Valitsin laadullisen tutkimusmenetelmän, koska kerätään tietoa henkilökohtaisesti ihmisestä ja saadaan paremmin selville käyttäytymistä, mielipiteitä ja henkilökohtaisia kokemuksia. Puolistrukturoidulla kyselyllä huolehditaan siitä, että vastaaja saa vastata omin sanoin. Kvantitatiivisessa on yleensä suurempi

otoskoko, mutta itse halusin keskittyä ja perehtyä vain muutamaan henkilöön. Koin paremmaksi keskittyä muutamaan yrittäjään paremmin kuin, että tekisin määrällistä tutkimusta, koska siitä en saisi sitä, mitä tässä haastattelussa haluan.

7.2 Teemahaastattelulomake

Puolistrukturoidussa teemahaastattelussa kysymykset ja teemat on luotu aikaisemmin, mutta voidaan ns. elää tilanteessa ja vaihdella tai sopeutua tilanteen mukaan.

Hirsjärven & Hurmeen (2022) mukaan ”onnistunut tutkimus muotoutuu seuraavista seikoista:”

- Toiminnasta ja kontakteista
- Konvergenssista, esim. jonkin idean ja metodin yhteen sovittaminen.
- Intuitio, tunne, että työ on tärkeä ja oikea.
- Teoria ja arkielämän arvoista.

Muodostetaan neljä pääteemaa, joihin haetaan haastattelukysymyksillä vastauksia. Pohditaan ja suunnitellaan haastattelukysymykset teoreettisen viitekehyksen pohjalta (kts. kuvio 1).

1. Millaisiin asioihin aloittavan yrittäjän tulee paneutua?

Toisin sanoen, mitkä ovat ne tärkeimmät asiat, jotka tulisi ottaa huomioon ja perehtyä. Millaisista asioista tulisi ottaa selvää ennen yrityksen perustamista?

2. Millainen on yrityksen perustamisen prosessi?

Mitä tarvitaan yrityksen perustamiseen ja mihin tulisi varautua? Mitä tarvittiin/tarvitaan siihen, että yritys on toiminnassa? Mitä yrityksen perustamiseen tarvitaan?

3. Millaisia haasteita aloittava yrittäjä yrittäjyyden alkuvaiheessa kokee?

Asiat, joita yrittäjä itse kokee tärkeinä, mitä ei kannattaisi unohtaa alkumetreilla. Mitä kannattaa ottaa huomioon, jotta välttyttäisiin mahdollisilta ongelmilta? Kun niiden olemassaolosta tiedetään, niin voidaan ennakoida paremmin ja tehdä kenties toisia asioita eri lailla. Mitkä asiat tuntuivat hankalimmalta? Mitkä ovat ne asiat, jotka ovat tärkeitä ja ei tulisi unohtaa?

4. Miten aloittavalle yrittäjälle on apua saatavilla?

Kyselyllä yritetään selvittää, miten toiset ovat saaneet apua, mistä ja kuinka paljon siitä oli apua., oliko avunsaanti vaikeaa ja oliko apua riittävästi. Saiko yrittäjä apua ja mistä? Kokiko yrittäjä saavansa apua koko prosessin aikana?

Näiden kysymysten avulla yritetään saada vastauksia ja enemmän kokemuksen kautta kuin vain teorian. Jokaiselle yrittäjälle annetaan samat kysymykset. Tavoitteena on haastatella kolme kohderyhmään kuuluvaa henkilöä. Haastattelut käydään yksitellen Microsoft Teamsin kautta, puhelimitse tai kasvotusten, jos mahdollista. Laitoin viestiä yrittäjille, jotka olisivat kaikki eri tilanteissa: yksi uusi yrittäjä, yksi jo pitkään ollut yrittäjä sekä yksi sesonkiyrittäjä.

8 TUTKIMUSTULOKSET

Tässä luvussa esitellään haastattelukysymysten tulokset. Tutkimukseen saatiin mukaan kolme yrittäjää. Haastattelut suoritettiin 10/2024–04/2025.

8.1 YRITTÄJÄ A

Ensimmäisenä haastattelin virvoitusjuomasuuryrityksen perustajaa, jonka yritys perustettiin 32 vuotta sitten. Tälle yrittäjälle yrittäminen on ollut tuttua yrityskehityksen ja – koulutuksen kautta, joten hän koki tietävänsä mihin oli lähtemässä. Hänen vastauksensa korreloivat loistavasti teorian kanssa, joka antaa kuvaa, että tietää mistä puhuu ja on kokenut alan ammattilainen.

Ensimmäiseen kysymykseen perehtyessä yrittäjä kertoo kolmesta asiasta, jotka hän karkeasti jakaa.

a. Millaiset markkinat ovat ja kenelle palvelua tai tuotetta myydään eli siis keitä ovat asiakkaat. Hän muistuttaa asiakkaiden hankkimisesta jo ennen aloitusta, jotta lähtö olisi nopeampaa, kun kassavirtaa olisi myös sisään eikä vain ulos. Olisi hyvä ymmärtää myös markkinoiden koko, kilpailutilanne ja kasvu, vähintään omalla lähialueella.

b. Laske ja budjetoi, laadi realistinen liiketoimintasuunnitelma. Talousasioita usein ihmetellään kirjanpidolla, vaikka oikeasti tärkeintä on varata riittävästi pääomaa alkuvaiheeseen tai varmuus kassavirrasta (ettei talous ala heti ahdistamaan). Toimialasta ja toiminnan luonteesta riippuu, paljonko tarvitaan, asiantuntijapalvelussa vähemmän ja esim. Tuotannollisessa toiminnassa enemmän. Kirjanpidon ulkoistaminen kannattavaa ja keskittyä, että rahaa tulee sisään enemmän kuin lähtee ulos.

c. Osaa asiiasi, mitä ikinä se onkaan.

Siirryttäessä toiseen kysymykseen yrityksen perustamiseen liittyvässä kysymyksessä. Hänen mielestään yrityksen perustamisprosessia ja yrityksen

perustamiseen liittyvää mietintää mystifioidaan aivan liikaa. Myös ajattelee yrityksen perustamisen olevan Suomessa helppoa ja onnistuu netissä. Apua saa esim. Uusyrityskeskuksesta, yritysneuvontayhtiöstä, kunnan elinkeinopalveluista tms. Yritysneuvonnasta voi kysyä myös mm. millainen yritysmuoto sopisi parhaiten, yleensä toiminimi tai osakeyhtiö.

Kun siirrytään kolmanteen kysymykseen aloittavan yrittäjän haasteista ja niiden ennakkoinnista, muistutetaan edelleen talouden varautumiseen, kuten hän on jo aikaisemmin tuonut esille sen tärkeydestä. Myös yksinäisyys ja yksinjäminen ovat `vaarana`. Kollegan tai työkaverin kanssa voi olla hyvä mahdollisuus lähteä yrittämään, painottaen kuitenkin, että ei parhaan kaverin kanssa, koska yrittäminen on vaikea laji ja vastuut & rahakysymykset voivat mennä hankalaksi, jos pelisäännöt eivät ole selvät ja ystävyys kariutuu. Yrittäjän kannattaa myös varmistaa tuki ja apu tarvittaessa, esim. lähipiiri, kaverit tai yrittäjäjärjestöt tms. Keskustelu ja vertaisryhmät ovat hyviä, ja niitä voi saada myös mm. asiakkailta ja yhteistyökumppaneilta. Verkostoituminen muiden kanssa tapahtuu ottamalla rohkeasti yhteyttä, ettei tarvitse yksin murehtia. Muillakin on ollut samoja ajatuksia ja haasteit- sekä tietysti hyvätkin jutut ja onnistumiset on kiva jakaa!

Kuten aikaisemmin mainittu yrittäjän tausta oli aiemmin yrityskehityksessä ja – koulutuksessa, joten hän tiesi mihin oli lähtemässä eikä itse juurikaan tarvinnut apua. Kuitenkin mainitsee, että ei ole sellaista ongelmaa, että uudet yrittäjät/yrittäjät eivät saisi apua. Neuvoja ja apua on saatavana kunnallisesta yritysneuvonnasta, uusyrityskeskuksista ym. Etsitään missä on lähin neuvontaorganisaatio, ne ovat myös hyviä, asiantuntevia – ja maksuttomia.

8.2 YRITTÄJÄ B

Toinen haastateltavistani on yrittäjä, joka on perustanut yrityksen, jonka kasvamiselle ei näy loppua. Kosmetiikka- ja hygieniatuotteiden vähittäiskauppa on perustettu 4vuotta sitten, yrittäjä itse on 25-vuotias. Vasta häneltä tuli laajasti vastauksia, josta huomaa, että hän on itse perehtynyt ja kokenut.

Hän kertoo, että perusasiat on hyvä ottaa huomioon ennen yrityksen perustamista, kuten esim. liiketoiminnan laillisuus, sopivin yritysmuoto, tarvittava pääoma yrityksen perustamiseen sekä lähtekö yrittäjäksi yksin vai jonkun kanssa. Tärkeintä kuitenkin on lähteä liikkeelle ilman liian suurta suunnittelua, koska monet asiat tulevat ratkeamaan matkan varrella. Myös liian moni idea jää toteuttamatta, koska niitä suunnitellaan liian pitkään kun, että ryhdyttäisiin oikeasti toimeen.

Yrityksen perustamiseen liittyy monia tekijöitä, joihin kannattaa varautua etukäteen. Taloudellinen epävarmuus on yksi suurimmista haasteista, koska ensimmäiset kuukaudet voivat olla hiljaisia ennekuin yritys alkaa tuottaa voittoa. Tämän takia on tärkeää olla riittävä puskurirahasto yllättäviä kuluja varten, koska odottamattomia kuluja voi tulla. Kun yrityksen toimintaa rakennetaan ja asiakkaita hankitaan, se vaatii merkittävästi ajankäyttöä ja sitoutumista, erityisesti alkuvaiheessa. Kannattaa varautua myös kilpailuun ja muuttuvaan markkinatilanteeseen.

- Yrityksen perustaminen alkaa liikeidean kehittämisellä ja liiketoimintasuunnitelmalla. Näiden jälkeen valitaan sopiva yritysmuoto ja rekisteröidään yritys kaupparekisteriin.
- Pääoman tarve yrityksen käynnistämiseen. (Osakeyhtiöltä ei enää vaadita minimipääomaa, rahaa voi tarvita mm. Laitteisiin, markkinointiin, tiloihin)
- Yritystoiminnan rahoittamiseen voi toimia mm. omat säästöt tai/ja laina, joukkorahoitus tai hakea starttirahaa tukemaan alkutaivalta.
- Huolellinen kirjanpito sujuvoittaa yritystoiminnan pyörittämistä. Voi palkata kirjanpitäjän tai käyttää kirjanpito-ohjelmistoa, että ne hoidetaan lainmukaisesti.
- Tärkeää selvittää tarvitseeko erityisiä lupia, esim. anniskelulupaa, hygieniapassia tai muita toimialakohtaisia hyväksyntöjä.
- Myös yrityksen on otettava pakolliset vakuutukset, kuten yrittäjän eläkevakuutus (YEL), ja harkittava muita vakuutuksia, kuten

vastuuvakuutusta ja keskeytysvakuutusta, jotka suojaavat yritystoimintaa odottamattomilta tilanteilta.

Koska aloittavalle yrittäjälle kaikki on usein vielä uutta, tulee tehtyä helposti virheitä, josta hän kertookin, että omalla kohdalla ainakin tapahtui näin. Heidän tapauksessaan suurimmat haasteet liittyivät aluksi varastonhallintaan. Koska yritys oli uusi, oli vaikea arvioida, kuinka paljon tuotteita myydään ja millaisia määriä pitäisi tilata. Lisäksi he pohtivat, missä kaikkia tavaroita säilytettäisiin ja miten ne saataisiin tehokkaasti asiakkaille. Nella kertoo, että yksi tärkeimmistä asioista, minkä hän oppi oli, että apua kannattaa aina pyytää. Hän myös kertoo, että monia ongelmia voi välttää keskustelemalla saman alan yrittäjien kanssa ja pyytämällä heiltä neuvoja ja kokemuksia. Verkostoituminen ja avunpyytäminen on erittäin tärkeää. Lisäksi olet yrittäjän vastuussa kaikesta, joka vaatii ongelmanratkaisukykyä ja paineensietoa. Yrittäjän tulee myös irtisanoutua työntekijän kahdeksantuntisesta muotista pois ja ymmärtää, että yrityksen pyörittäminen voi olla ympärivuorokautinen vastuu. Ongelmien luonne riippuu tietysti toimialasta, jolla toimitaan. On tärkeää tehdä hyvät sopimukset kaikkien osapuolten kanssa, niin toimittajien, yhteistyökumppaneiden kuin osakkeidenkin kesken. Hyvin laaditut sopimukset luovat pohjan toimivalle liiketoiminnalle ja ehkäisevät mahdollisia ristiriitoja tulevaisuudessa.

Apua saa kysymällä, mutta yrittäjän pitää itse olla aktiivinen. Alussa yrittäjä koki saavansa apua eniten muilta yrittäjältä. Omakohtaisesta kokemuksesta hän kertoo, että laittoi aina itse viestiä henkilölle, joilta koki saavansa apua. Kukaan ei ikinä kieltäytynyt auttamasta, joten suosittelee vahvasti ottamaan ihmisiin yhteyttä! Suomen Yrittäjät, Uusyrityskeskukset ja TE-toimistot tarjoavat maksutonta neuvontaa yrityksen perustamiseen liittyen.

8.3 YRITTÄJÄ C

Yrittäjä C:llä on 20 vuotta yrittäjäkokemusta ravintoalalta ja erityisesti sesonkiajalta.

Hän ajattelee, että on tärkeää perehtyä ainakin seuraaviin asioihin:

- Liikeidea ja sen toteuttamiskelpoisuus, kenet halutaan asiakkaaksi ja miksi he valitsivat juuri tämän yrityksen.
- Kilpailutilanne ja kysyntä, onko alueella tarvetta tälle palvelulle.
- Kannattavuus ja talousasiat, menojen ja tulojen realistinen arviointi. Paljonko rahaa tarvitaan alkuun.
- Luvat ja säädökset, tietyillä aloilla on lupavaatimukset ja ilmoitukset.
- Yhtiömuoto ja vastuut, vaikuttaa paljon siihen, miten riskejä ja vastuuta jaetaan sekä millaisia velvoitteita on.

Toiseen kysymykseen mentäessä yrityksen perustamisen prosessista tulee esiin paljon asioita, jotka olisi hyvä muistaa. Liikeidean kirkastaminen, liiketoimintasuunnitelma, lupien ja ilmoitusten selvittäminen, rahoituksen varmistaminen, yrityksen perustamisilmoitus kaupparekisteriin ja verohallintoon, kirjanpidon hoitaminen, tilojen ja tarvittavien välineiden hankinta, verkkosivut, some ja markkinointi. Täytyy varautua siihen, että kaikkeen menee enemmän aikaa, vaivaa ja raha kuin kuvitteli. Myös henkinen valmistautuminen on tärkeää, koska yrittäjyys on kokopäiväistä vastuunkantoa.

Kolmannessa kysymyksessä pohdittiin yrittäjyyden haasteista, joista kerrottiin omakohtaisesti, että alussa tekee helposti itse liikaa, täytyy huolehtia ajan ja voimien riittämisestä. Taloudellinen puskurirahasto on erittäin tärkeä. Jos yrityksessä on enemmän kuin yksi yrittäjä, niin silloin täytyy keskustella roolit selväksi ja puhua vaikeistakin asioista. Yrittäjyys vaikuttaa tietysti myös yksityiselämään, vastuut ja paineet voivat kuormittaa. Yrittäjä kertoo, että hänelle

yrittäjyys oli vahvasti elämäntapa eli siitä omasta työstä täytyy nauttia, jotta jaksaa. Täytyy muistaa varautua epävarmuuksiin, mutta niistä pääsee yli.

Apua on tarjolla, mutta sitä täytyy itse aktiivisesti hakea mm. ELY-keskus, TE-toimisto, tilitoimistot ja pankit, yrittäjäjärjestöt, muut yrittäjät. Avunpyytäminen on kullanarvoinen tapa keskustella muiden kanssa ja saada arvokasta tietoa.

9 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä luvussa analysoin tuloksia ja käsittelen vastaukset tutkimuskysymyksiini, arvioin työni luotettavuutta ja esitän mahdollisia jatkotutkimusehdotuksia. Tutkimusongelmana oli selvittää, mitä täytyy ottaa huomioon, kun perustetaan omaa yritystä, tulevista haasteista sekä millaisista ihmisistä on yrittäjiä.

9.1 Vastaukset tutkimuskysymyksiin

Millaisiin asioihin aloittavan yrittäjän tulee paneutua?

Vastaajilta tuli erittäin laajasti tietoa kaikkiin kysymyksiin. On tärkeää osata asiiasi, mikä ikinä se onkaan. Ja tietysti perusasiat on tärkeää ottaa huomioon, kuten esim. liiketoiminnan laillisuus sekä sopivin yritysmuoto. Yritysmuoto vaikuttaa paljon siihen, miten riskejä ja vastuuta jaetaan sekä millaisia velvoitteita on. Yrittäjää kehoitetaan miettimään, millaiset markkinat ovat ja kenelle palvelua tai tuotetta myydään eli siis keitä ovat asiakkaat ja miksi he valitsisivat juuri tämän yrityksen. Tärkeää ymmärtää markkinoiden koko, kilpailutilanne ja kasvu, vähintäänkin omalla lähialueella.

Laskeminen ja budjetoiminen, laatia realistinen liiketoimintasuunnitelma. Olisi tärkeää hankkia asiakkaita jo ennen aloitusta, jotta lähtö olisi nopeampaa, kun kassavirtaa olisi sisään eikä vain ulos. Talousasioita usein ihmetellään kirjanpidolla, vaikka muistutetaan, että oikeasti tärkeintä on varata riittävästi pääomaa alkuvaiheeseen tai varmuus kassavirrasta. Ja tietysti se, paljonko rahaa tarvitaan, riippuu toimialasta ja toiminnan luonteesta, esim. Tuotannollisessa toiminnassa enemmän ja asiantuntijapalvelussa vähemmän. Kirjanpidon ulkoistamista painotetaan, koska se on kannattavampaa ja voi keskittyä, että rahaa tulee sisään enemmän kuin lähtee ulos. Täytyy muistaa myös, että ensimmäiset kuukaudet voivat olla hiljaisia ennen kuin yritys alkaa tuottaa voittoa sekä mahdolliset yllättävät kulut.

Tärkeintä olisi lähteä liikkeelle ilman suurta suunnittelua, koska monet asiat tulevat ratkeamaan matkan varrella. Monet ideat jäävät myös toteuttamatta, koska suunnitellaan liian pitkään kuin ryhdyttäisiin oikeasti toimeen.

Millainen on perustamisen prosessi?

Kaikki haastatellut yrittäjät olivat sitä mieltä, että yrityksen perustamisprosessia ja yrityksen perustamiseen liittyvää mietintää mystifioidaan aivan liikaa. Suomessa yrityksen perustaminen on helppoa ja onnistuu netissä.

Apuu saa esim. Uusyrityskeskuksesta, yritysneuvontayhtiöstä, kunnan elinkeinopalveluista tms. Yritysneuvonnasta voi myös mm. kysyä millainen yritysmuoto sopii parhaiten.

Yrityksen perustamisen prosessi sisältää seuraavia elementtejä:

- Liikeidean kehittäminen
- Liiketoimintasuunnitelma, näiden jälkeen valitaan sopiva yritysmuoto ja rekisteröidään yritys kaupparekisteriin ja verohallintoon.
- Pääoman tarve yrityksen käynnistämiseen.
- Yritystoiminnan rahoitus, mm. omat säästöt tai/ja laina, joukkorahoitus tai hakea starttilainaa.
Huolellinen kirjanpito sujuvoittaa yritystoiminnan pyörittämistä, ulkoistaminen. Hyvä kirjanpitäjä, joka voi auttaa yritystoiminnan aloittamisen sekä kehittämisen vaiheissa.
- Selvittää tarvitseeko lupia tai ilmoituksia, esim. anniskelulupa ja elintarvikeilmoitus.
- Yrityksen pakolliset vakuutukset, esim. yrittäjän eläkevakuutus (YEL) ja harkittava muita vakuutuksia, kuten vastuu- ja keskeytysvakuutus, jotka suojaavat yritystoimintaa odottamattomilta tilanteilta.
- Tilojen ja tarvittavien välineiden hankinta.
- Verkkosivut, somekanavat, markkinointi.

Yrittäjän pitää varautua, että kaikkeen tekemiseen menee enemmän aikaa, vaivaa ja rahaa kuin ajatteli. Myös henkistä valmistautumista painotetaan, kun yrittäjyys on kuitenkin kokopäiväistä vastuunkantoa.

Millaisia haasteita aloittava yrittäjä yrittäjyyden alkuvaiheessa kokee?

Vastaajat painottivat taloudellista varautumista. Jos yrityksessä on enemmän kuin yksi yrittäjä, niin täytyy keskustella roolit selväksi ja keskustella vaikeistakin asioista. Yksinäisyys ja yksinjääminen voivat olla vaarana, pitää olla itse aktiivinen ja pyytää apua. Apua on kyllä saatavilla. Haastatellut yrittäjät muistuttavat, että perheenjäsenen tai parhaan kaverin kanssa ei suositella lähteä yrittämään, koska yrittäminen on vaikea laji ja vastuut & rahakysymykset voivat mennä hankaliksi, jos pelisäännöt eivät ole selvät tai jos ystävyys kariutuu. Tuki ja apu, esim. lähipiiri, kaverit tai yrittäjäjärjestöt tms. Keskustelu ja vertaisryhmät ovat hyviä ja niitä voi saada mm. asiakkailta ja yhteistyökumppaneilta. Verkostoituminen muiden kanssa on yrittäjällä tärkeää, ettei tarvitse yksin murehtia. Muillakin yrittäjillä on ollut samoja ajatuksia ja haasteita. Verkostoituminen ja avunpyytäminen on erittäin tärkeää sekä yrittäjä on vastuussa kaikesta, joka vaatii ongelmanratkaisukykyä ja paineensietoa.

Koska aloittavalle yrittäjälle kaikki on vielä uutta, tulee tehtyä helposti virheitä. Kerrotaan, että monia ongelmia voi välttää keskustelemalla saman alan yrittäjien kanssa ja pyytämällä heiltä neuvoja ja kokemuksia. Luota omaan osaamiseesi, mutta kaikkea ei tarvitse tehdä yksin. Yrittäjän tulee varautua epävarmuuksiin, koska niitä tulee tietysti, mutta niistä pääsee yli.

On tärkeää tehdä hyvät sopimukset kaikkien osapuolten kanssa, niin toimittajien, yhteistyökumppaneiden kuin osakkeidenkin kanssa. Hyvin laaditut sopimukset luovat pohjan toimivalle liiketoiminnalle ja ehkäisevät mahdollisia ristiriitoja tulevaisuudessa.

Tietysti hyvätkin jutut ja onnistumiset on kiva jakaa toisten yrittäjien kanssa. Omasta työstä täytyy nauttia, jotta jaksaa.

Miten aloittavalle yrittäjälle on apua saatavilla?

Sanotaan, että ei ole semmoista ongelmaa, että uudet yrittäjät/yrittäjät eivät saisi apua. Apua saa kysymällä, mutta pitää itse olla aktiivinen. Keskustelu muiden ihmisten ja yrittäjien kanssa tuo arvokasta tietoa niiltä, jotka ovat olleet samassa tilanteessa. Neuvoja ja apua on saatavilla mm. kunnallisesta yritysneuvonnasta, ELY-keskuksesta, TE-toimistosta, tilitoimistosta, pankista ja uusyrityskeskuksista. Etsitään missä on lähin neuvontaorganisaatio, ne ovat hyviä, asiantuntevia ja maksuttomia.

9.2 Tutkimuksen luottavuus ja pätevyys

Tutkimuksen luotettavuutta voidaan mitata sen reliabiliteetin ja validiteetin perusteella. Reliabiliteetti mittaa testin tarkkuutta eli missä määrin tuotetaan samanlaisia tuloksia. Validiteetti taas kertoo, onko oikeasti tutkittu sitä mitä on haluttu.

Tämän tutkimus on validi, koska tulokset ja johtopäätökset vastaavat tutkimusongelmiin ja niiden kysymyksiin. Tutkimuksessa saatiin saatu myös vastaukset alkuperäisiin haastatteluiden kysymyksiin, jotka tulivat hyvin esille teoriassa.

Tutkimus on reliaabeli, koska kaikilla kolmella yrittäjällä oli niin hyvä tietopohja ja heistä huomasi ammattimaisuuden. Jos haastattelu olisi suoritettu muilla yrittäjillä, koen vastausten olleen samanlaisia, koska yrittäjillä on tietoa ja taitoa.

9.3 Jatkotutkimusehdotukset

Tutkimusta voisi jatkaa muillakin yrittäjillä niin, että kaikki haastateltavat olisivat eri vaiheissa yrittäjyyden kanssa.

5. LÄHTEET

Bisnes. Uuden yrityksen markkinointi. Viitattu 20.05.2024. [Aloittavan yrityksen markkinointi askel askeleelta \(bisnes.fi\)](#)

Businesscredit. Vastuullisuus liiketoiminnassa. 2021. Viitattu 26.05.2024. [Mitä on vastuullinen liiketoiminta? | BusinessCredit.fi](#)

Business Finland. Innovaatioseteli. Viitattu 10.04.2024. [Innovaatioseteli - Business Finland](#)

Elinkeino-, liikenne-, ja ympäristökeskukset. Yrityksen kehittämisavustus. 2024. Viitattu 10.04.2024 [Yrityksen kehittämisavustus - ely - ELY-keskus](#)

Eläketurvakeskus. Yrittäjän eläketurva. 2023. Viitattu 10.04.2024 [Yrittäjän eläketurva - Työeläke.fi \(tyoelake.fi\)](#)

Fortum. Uuden yrittäjän muistilista - Yrittäjä saa iloa, tukea ja turvaa yrittäjyyteen omsta verkostoistaan. 2022. Viitattu 21.05.2024. [Uuden yrittäjän muistilista: yrittäjän tukiverkko | Fortum](#)

Hellström, E & Parkkonen, P. Sitra. Vastuullisuuden tulevaisuus. 2022. Viitattu 18.05.2024. [Vastuullisuuden tulevaisuus - Sitra](#)

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kauppakamari. Viitattu 11.05.2024. [KauppakamariTieto \(puv.fi\)](#)

Hirsjärvi, S & Hurme, H. Tutkimushaastattelu. 2022. Gaudeamus. Viitattu 22.05.2024. [Tutkimushaastattelu | Ellibs Lukuohjelma \(ellibslibrary.com\)](#)

Kansaneläkelaitos. Työttömyyspäiväraha. 2024. Viitattu 10.04.2024 [Ansiopäiväraha ja peruspäiväraha | Selkokieli | Kela](#)

Kauppa- ja Rekisterihallitus. Kaupparekisterin ilmoitusten ja hakemusten käsittelymaksuhinnasto. 2024. Viitattu 10.04.2024 [PRH - Kaupparekisteri - Käsittelymaksuhinnasto](#)

Kestäväkehitys. Agenda 2030- toimintaohjelma. Viitattu 26.05.2024 [Agenda2030 -toimintaohjelma - Kestävä kehitys \(kestavakehitys.fi\)](#)

Laine J. (12.12.2022). 10 vinkkiä aloittevalle yrittäjälle (podcast-jakso). Sarjassa Kohti Unelmia. Spotify. <https://open.spotify.com/episode/6xFNfcdkt2PKFJjEJQRuDN?si=IWX3Nxy6Tyq5MNRegUG0JQ> Viitattu 26.05.2024

Leader Suomi. Viitattu 10.04.2024 Toimintaa, Neuvontaa ja Rahoitusta. [Toimintaa, Neuvontaa ja Rahoitusta. \(leadersuomi.fi\)](https://www.leadersuomi.fi)

Nordea. Yrityksen perustaminen. 2024. Viitattu 20.05.2024. [Yrityksen perustaminen | Nordea](#)

Norstat. Kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen markkinatutkimuksen ero. 2024. Viitattu 15.05.2024 [Kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen markkinatutkimuksen ero \(norstat.co\)](#)

OP A. Aloittavan yrityksen vakuutukset. Viitattu 17.05.2024. [Aloittavan yrityksen vakuutukset | Helposti kuntoon | OP](#)

Op B. Budjetointi – miten yrityksen budjetti laaditaan? Viitattu 20.05.2024. [Budjetointi – miten yrityksen budjetti laaditaan? | OP](#)

Op C. Pohjola vakuutus – vastuuvakuutus. Viitattu 08.04.2024 [Vastuuvakuutus | Vastuuvakuutukset yrityksille | OP](#)

OP D. Seuraa ainakin näitä yrityksen talouden tunnuslukuja. Viitattu 20.05.2024. [Tärkeimmät yrityksen talouden tunnusluvut | OP](#)

OP E. Yrityksen kassavirtalaskelma. Viitattu 20.05.2024. [Yrityksen kassavirta – näin teet kassavirtalaskelman | OP](#)

Patentti- ja rekisterihallitus. Aineettoman omaisuuden huoltokirja. 2020. Viitattu 06.03.2024. [PATENTTI- JA REKISTERIHALLITUS \(24mags.com\)](#)

Perustamisopas aloittavalle yrittäjälle. Uusyrityskeskus. Viitattu 14.03.2024 [Perustamisopas aloittavalle yrittäjälle 2023 \(uusyrityskeskus.fi\)](#)

Rantakari, R. Excellence Finland. Mitä on vastuullisuus? 2023. Viitattu 18.05.2024 [Mitä on vastuullisuus? - Excellence Finland](#)

Suomen Digimarkkinointi Oy. Uuden yrityksen markkinointi. Viitattu 20.05.2024. [Uuden yrityksen markkinointi - Suomen Digimarkkinointi Oy](#)

Suomen Riskienhallintayhdistys ry. Usein kysytyjä kysymyksiä riskienhallinnasta. 2024. Viitattu 12.05.2024 [PK-RH riskienhallinta - Usein kysytyjä kysymyksiä riskienhallinnasta](#)

Suomi.fi A. Aloittavan yrittäjän muistilista. 2024. Viitattu 17.05.2024. [Aloittavan yrittäjän muistilista - Suomi.fi](#)

Suomi.fi B. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustaminen. 2024. Viitattu 08.04.2024 [Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustaminen - Suomi.fi](#)

Suomi.fi C. Markkinaselvitys. 2019. Viitattu 17.05.2024 [Markkinaselvitys - Suomi.fi](#)

Suomi.fi D. Yrittäjän persoonallisuuspiirteet. 2019. Viitattu 28.05.2024. [Yrittäjän persoonallisuuspiirteet - Suomi.fi](#)

Säästöpankki. Leasing. 2024. Viitattu 20.05.2024. [Leasing - Säästöpankki \(saastopankki.fi\)](#)

Tietoarkisto. Kirsi, J. Laadullinen tutkimus ja teoria. Viitattu 08.05.2024 [Laadullinen tutkimus ja teoria - Tietoarkisto \(tuni.fi\)](#)

Työ- ja elinkeinoministeriö. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 08.04.2024 [Starttiraha - Työ- ja elinkeinoministeriön verkkopalvelu \(tem.fi\)](#)

Ukko.fi. Aloittavan yrityksen markkinointi. 2022. Viitattu 12.05.2024. [Uuden yrityksen markkinointi - Aloittavan yrityksen markkinointisuunnitelma \(ukko.fi\)](#)

Yrittäjäyyskassa. Mikä yrittäjäyyskassa? Viitattu 10.04.2024 [Yrittäjäkassa | Yrittäjäkassa \(yrittajakassa.fi\)](#)

Yrittäjät & Uusyrityskeskus. Yrityksen perustamisopas. 2021. Viitattu 22.05.2024. [Opas-yrityksen-perustaminen-2021 mk refresh.pdf \(yrittajat.fi\)](#)

Yrityksen perustaminen. Osuuskunnan perustaminen. Viitattu 08.04.2024 [Osuuskunnan perustaminen | Milloin se kannattaa ja miten se tehdään? \(yrityksen-perustaminen.net\)](#)

Yrityksen perustaminen.net. Viitattu 11.05.2024. [Yrityksen perustaminen | Opi perustamaan oma yritys \(yrityksen-perustaminen.net\)](#)

VAMK. Opinnäytetyö. 2024. Viitattu 08.05.2024 [Opinnäytetyö -](#)

