

Reetta Muje

FYSIOTERAPIAYRITYKSEN PERUSTAMINEN

Kartoitus aloittavalle yrittäjälle

FYSIOTERAPIAYRITYKSEN PERUSTAMINEN

Kartoitus aloittavalle yrittäjälle

Reetta Muje
Opinnäytetyö
Kevät 2016
Liiketalous
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalous, Johtamisen koulutusohjelma

Tekijä(t): Reetta Muje

Opinnäytetyön nimi: Fysioterapiayrityksen perustaminen – kartoitus aloittavalle yrittäjälle

Työn ohjaaja: Topi Haapasalo

Työn valmistumislukukausi- ja vuosi: Kevät 2016

Sivumäärä: 47 + 7

Opinnäytetyöhön on kartoitettu tietoa aloittavalle yrittäjälle fysioterapiayrityksen perustamiseen liittyen. Toimeksiantajana työlle toimi oululainen fysioterapeutti, joka aikoo perustaa oman fysioterapiayrityksen. Työn tavoitteena on toimia toimeksiantajalle sekä muille tämän alan yrittäjyyttä suunnitteleville tiiviinä tietopakettina toimialan yrittäjyydestä ja kertoa miten fysioterapiayritys voidaan perustaa.

Työn tietoperustassa on käsitelty yksityistä terveydenhuoltoalaa sekä kuvattu muita alan yrittäjyyteen liittyviä asioita. Yrityksen perustamista käsitellään keskeisimpien perustamisvaiheiden mukaan, joissa ohjaavana näkökulmana on nimenomaan fysioterapian alan yrityksen perustaminen. Yrityksen perustamista käsiteltiin erityisesti toiminimellä yrittämisen sekä ammatinharjoittajaksi ryhtymisen kautta. Toimeksiantajan casen perusteella työhön on tehty yritystoiminnan talouteen liittyen investointilaskelma, alustava kannattavuuslaskelma sekä laskutustavoitelaskelma.

Laadullisena tutkimuksena työhön on haastateltu alalla toimivia fysioterapiayrittäjiä, joilta saatiin käytännön tietoa sekä vinkkejä fysioterapiayrityksen perustamista suunnittelevalle. Haastatteluissa selvitettiin esimerkiksi millainen kilpailutilanne yrittäjien mielestä alalla vallitsee sekä millaista asiakaskuntaa heidän yrityksissään pääosin on. Konkreettisesti yrityksen perustamiseen liittyen kysyttiin muun muassa liikeideasta sekä liiketoimintasuunnitelmasta, toiminimellä yrittämisestä, kirjanpidosta ja vakuutuksista sekä ammatinharjoittajana toimimisesta. Yrittäjien arvioita tulo – ja menokustannuksista käytettiin ohjaavana tekijänä talouslaskelmiin.

Työn tuloksena selvisi, että toimeksiantajan lähtökohdat tämän alan yrittäjyyteen ovat varsin hyvät eikä liiketoiminnan aloittamiseen liity suuria taloudellisia riskejä investointien ollessa suhteellisesti katsottuna pienet. Kannattavuuslaskelmien mukaan toimeksiantajalla on mahdollisuus kannattavaan liiketoimintaan alan yrittäjänä.

Asiasanat: yksityinen terveydenhuolto, fysioterapia, yrityksen perustaminen, ammatinharjoittaminen

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree programme of Business Economics

Author(s): Reetta Muje
Title of thesis:
Supervisor(s): Topi Haapasalo
Term and year when the thesis was submitted: Spring 2016
Number of pages: 47 + 7

This thesis consists information about starting up a business which provides physical therapy services. The key elements of the thesis cover subjects such as entrepreneurship in the private healthcare field and the key steps of starting up a company. The commissioner of the thesis is a certified physical therapist from Oulu who is about to start her own physical therapy business in the near future. The aim of this thesis is to provide an information package to the commissioner and others who are interested starting up a business in this field.

The theoretical framework deals entrepreneurship in the private healthcare field and other aspects that are common for this kind of entrepreneurship. Starting up a physical therapy business have been dealt through different stages that are critical in the start-up process. The commissioner has planned to become a freelancer so the thesis focuses mainly on this type of entrepreneurship. The thesis also consists a few important financial statements for a new entrepreneur. Financial statements include calculations of investments, profitability and sales goals.

The qualitative research to this thesis was carried out by interviewing entrepreneurs providing physical therapy services. The interviews gave a lot of important practical knowledge from this type of entrepreneurship and the interviewees were able to give recommendations for a new entrepreneur. The interviewees told about the competition in the market and described their clientele. The questions about the actual starting up a business included questions about the business idea and business plan, accounting, insurances, the business entity and operating as a freelancer. The interviewee's assessments on revenues and costs have been utilized in the calculations.

The outcome of the thesis revealed that the commissioner has a great base to become an entrepreneur. The investments for the business are relatively low so there is no major financial risk involved. The calculations also show the business have good prospects to become profitable.

Keywords: private healthcare, physical therapy, company founding, freelancing

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	FYSIOTERAPIA LIIKETOIMINNAN ALANA.....	8
2.1	Fysioterapia.....	8
2.2	Fysioterapeutti.....	8
2.3	Fysioterapiayrittäjyys Suomessa.....	9
2.4	Toimialan kuvaus.....	9
2.5	Fysioterapiayritysten kilpailutilanne Pohjois-Suomessa.....	12
3	YRITYKSEN PERUSTAMINEN.....	15
3.1	Yrityksen perustamisen vaiheet fysioterapiayrittäjälle.....	16
3.1.1	Liikeidea.....	16
3.1.2	Liiketoimintasuunnitelma.....	17
3.1.3	Luvanvaraisuus & toimialan yritystoimintaan vaadittavat ilmoitukset.....	18
3.1.4	Rahoituksen järjestäminen.....	20
3.1.5	Yritysmuodoksi toiminimi.....	21
3.1.6	Yrityksen perustamistoimet.....	24
3.1.7	Kirjanpidon järjestäminen ja tarvittavat vakuutukset.....	25
3.2	Toimintaa ohjaava lainsäädäntö.....	28
4	ALOITTAVA FYSIOTERAPIAYRITTÄJÄ (TOIMEKSIANTAJAN CASE).....	30
4.1	Toimeksiantajan lähtökohtatilanne.....	30
4.2	Ammatinharjoittajana toimiminen.....	30
4.3	SWOT-analyysi.....	32
4.4	Toimeksiantajan yrityksen talouslaskelmat.....	33
4.4.1	Alkuinvestoinnit.....	33
4.4.2	Alustava kannattavuuslaskelma.....	35
5	POHDINTA.....	39
6	LÄHTEET.....	42
7	LIITTEET.....	48

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on fysioterapiayrityksen perustaminen aloittavan yrittäjän näkökulmasta. Työn tarkoituksena on tuottaa toimeksiantajalle ja muille tämän alan yrittäjyyttä suunniteleville tiivis tietopaketti siitä, miten fysioterapiayrityksen voi perustaa Suomessa ja mitä tämän toimialan yrityksen toimintaan vaaditaan. Keskeisinä ilmiöinä työssä esiintyy yksityisen terveydenhuollon toimialaan liittyvät asiat, fysioterapiayrittäjyys sekä yrityksen perustaminen. Opinnäytetyön tavoitteena on antaa tietoa aloittavalle yrittäjälle siitä, mikä on keskeistä terveydenhuoltoalan toimialan yrityksille sekä miten nimenomaan fysioterapiayritys voidaan perustaa ja mitä perustamisessa täytyy ottaa huomioon.

Opinnäytetyön tutkimusongelmina ovat miten fysioterapiayritys perustetaan Suomessa, kuinka paljon yrityksen perustamis-/aloituskustannukset ovat sekä millaisena yritystoiminnassa toimivat fysioterapiayrittäjät ovat kokeneet alalla yrittämiseen liittyviä eri osa-alueita. Työn toimeksiantajana toimii oululainen fysioterapeutti, joka työskentelee Oulun seudulla fysioterapeuttina fysikaalisessa hoitolaitoksessa toisen yrittäjän alaisena. Toimeksiantajan tarkoituksena on aloittaa oma fysioterapia-alan yritystoiminta ammatinharjoittajana, joten työssä keskitytään suurimmaksi osaksi tähän yrittämisen muotoon.

Fysioterapian alasta yritystoiminnan näkökulmasta löytyy melko niukasti tietoa alan ollessa liiketoiminnassa melko nuori vielä. Tämän vuoksi työssä onkin toimialakartoituksessa keskitytty suurimmilta osin yksityiseen terveydenhuoltoalaan yleisesti. Työssä toimialasta puhuttaessa fysioterapiapalvelut on liitetty kuuluvaksi fysioterapia-alan lisäksi sosiaali- ja terveydenhuoltoalaan sekä terveystalvelujen alalle. Termien vaihtelevuus työssä johtuu lähteiden eri tavoista puhua alasta, koska fysioterapia monimuotoisuudellaan lasketaan kuuluvaksi näihin kaikkiin. Yrityksen perustamisen osiossa on keskitytty yrityksen perustamiseen liittyviin vaiheisiin ja osioissa on otettu huomioon ja nostettu esille fysioterapiayrityksen perustamisen kannalta tärkeitä asioita. Toimeksiantajan caseen liittyvässä kokonaisuudessa käydään läpi toimeksiantajan lähtökohtatilannetta, ammatinharjoittamisesta sekä analysoidaan SWOT-analyysin avulla yrityksen perustamiseen ja yrittämiseen koskevia ulkoisia ja sisäisiä voimia. Työssä lasketaan myös muutamia aloittavan fysioterapiayrityksen kannalta tärkeitä laskelmia.

Opinnäytetyö on toteutettu laadullisena tutkimuksena, jonka avulla on kerätty tietoa yrityksen perustamisesta sekä fysioterapiayrittäjänä toimimisesta. Laadullisen tutkimuksen keinoin työhön on saatu alalla jo toimivilta fysioterapiayrittäjiltä keskustelun ja haastatteluiden avulla käytännön tietoa ja näkökulmaa alan yrittäjyyteen. Keskustelusta ja haastatteluista saatu materiaali antaa käytännön perspektiiviä fysioterapiayrittäjyydestä teorian rinnalle läpi työn. Tutkimukseen osallistuneet yrittäjät toimivat kaikki tahoiltaan ammatinharjoittajina.

Yrittäjä A toimii ammatinharjoittajana Rovaniemellä vuokratuoli –periaatteella toisen fysioterapiayrittäjän tiloissa. Hän toiminut ammatinharjoittajana vuoden 2014 alusta lähtien. Päätoimisesti hän tarjoaa vaikeasti vammaisten kuntoutusta.

Yrittäjä B toimii ammatinharjoittajana suuressa terveystalossa tarjoavan yrityksen alaisuudessa ammatinharjoittajana Oulun keskustassa. Oman yritystoiminnan hän on aloittanut vuonna 2013. Yrittäjä tarjoaa päätoimisesti asiakasyrityksessä työterveyshuollon palveluja.

Yrittäjä C toimii ammatinharjoittajana omistamassaan liiketilassa kolmen muun fysioterapia-palveluita tarjoavan ammatinharjoittajan kanssa. Yritys on perustettu vuonna 2014 ja se sijaitsee vajaa 20 000 asukkaan paikkakunnalla.

2 FYSIOTERAPIA LIIKETOIMINNAN ALANA

2.1 Fysioterapia

Fysioterapia tieteen alana perustuu terveyden, ihmisen toimintakyvyn sekä liikkumisen edellytysten tuntemiseen. Fysioterapian kiinnostuksen kohteena on erityisesti ihmisen toiminnan heikkeneminen sekä häiriöt, joihin fysioterapian menetelmillä haetaan apukeinoja arkeen. Menetelmiä fysioterapiassa ovat muun muassa terveyttä ja toimintakykyä edistävä neuvonta ja ohjaaminen, terapeutin harjoittelu, manuaalinen ja fysikaalinen terapia sekä lisäksi apuvälinepalvelut (Suomen Fysioterapeutit 2014a.) Fysioterapian tavoitteena on toteuttaa kuntoutettavalle asiakkaalle optimaalinen toiminta- ja liikkumiskyky hänen voimavarojensa niin salliessa sekä asiakkaalle tarjottavien palvelujärjestelmien mahdollisuuksien mukaan. (TE-palvelut 2015a).

2.2 Fysioterapeutti

Fysioterapeutti on terveydenhuollon laillistama ammattihenkilö, jolla on joko fysioterapeutin, lääkintävoimistelijan tai erikoislääkintävoimistelijan tutkinto. (Suomen Fysioterapeutit 2014a). Tutkintoon johtavaa suomenkielistä koulutusta järjestää yhteensä 15 ammattikorkeakoulu Suomessa. Tutkinnon laajuus on 210 opintopistettä koulutuksen ollessa 3,5 vuotinen. (Suomen Fysioterapeutit 2014b.) Fysioterapeutti -ammattinimikettä saa käyttää ja ammattia harjoittaa vain tutkinnon suorittanut fysioterapeutti. Toimintaa valvoo sosiaali- ja terveysalan lupavirasto Valvira sekä aluehallintovirastot. (Suomen Fysioterapeutit 2014a.)

Fysioterapeutit voivat työskennellä julkisella tai yksityisellä sektorilla muun muassa sairaaloissa ja terveyskeskuksissa, kuntoutuslaitoksissa sekä tutkimus- ja hoitolaitoksissa esimerkiksi vanhusten ja lasten kanssa. Työskentely erilaisissa alan järjestöissä, yrittäjinä sekä moninaisissa asiantuntijatehtävissä on myös mahdollista fysioterapeuteille. Fysioterapeutin työssä keskeisintä on arvioida asiakkaan toimintakykyä, jonka tavallisimpia muotoja ovat muun muassa kuntoutujan liikkumisen havainnointi, haastattelemine, erilaiset testaukset ja mittaukset, manuaalinen tutkimine sekä lomakehaastattelut. Arvioinnin ja tutkimuksen perusteella fysioterapeutti laatii asiakkaan kanssa yhdessä hoidon toteutussuunnitelman sekä vaikutusten arviointisuunnitelman.

Fysioterapeutti vastaa asiakkaan kanssa työskennellessä itse kuntoutustoimenpiteiden suunnittelusta, sen toteutuksesta, arvioinnista sekä kehittämisestä. Fysioterapeutti toteuttaa asiakkaan kuntoutusta lisäksi yhteistyössä muiden hoitoon osallistuvien asiantuntijoiden kanssa (TE-palvelut 2015a.), kuten esimerkiksi lääkäreiden ja muun hoitohenkilöstön kanssa.

2.3 Fysioterapiayrittäjyys Suomessa

Vuonna 2009 Suomessa oli yhteensä 14 100 terveystaloudella toimivaa yritystä. Fysioterapia toimialana oli yksityisten terveystalouksien tuottajana yleisin 2538 yrityksellä. Noin 80 % fysioterapiapalveluista tuotetaan yksityisellä sektorilla. (Hartman 2011.) Vaikka suurin osa yksityisistä terveystalouksien tuottajista keskittyy yleisesti ottaen Etelä-Suomeen ja suuriin kaupunkeihin tekee fysioterapiapalvelut tässä poikkeuksen, toimialan yrityksiä kun on lähes jokaisessa Suomen kunnassa. (Kauppinen, Niskanen 2005, 55).

Kauppinen yms. (2005) teettämän raportin mukaan yksityisestä palvelutuotannosta sosiaali –ja terveydenhuollossa noin neljä viidesosaa fysioterapiapalveluista on yksityisten yritysten tuottamia. Vuonna 2007 yksityisen sektorin fysioterapiayrityksiin tehtiinkin yhteensä 4,6 miljoonaa asiakaskäyntiä, mikä on kaikista yksityisen terveydenhuollon 16,7 miljoonasta käynnistä noin 28,1 %. Fysioterapiakäynnit jakaantuivat yksilökäynteihin (noin 3,6 miljoonaa) ja ryhmäkäynteihin (noin 1 miljoona). Yksilöhoidoissa hoidettiin yhteensä 644 500 asiakasta, ryhmähoidoissa taas 284 500 asiakasta. Fysioterapiakäynteihin eli fysioterapiahenkilöstön tekemiin tutkimuksiin, hoitoon tai neuvontaan liittyviä käyntejä oli noin 5,5 asiakasta kohden. (Arajärvi 2007.)

2.4 Toimialan kuvaus

Terveydenhuoltoalan tehtävänä on edistää väestön terveyttä sekä ennaltaehkäistä sairauksia ja hoitaa sairaita ihmisiä. Julkisten terveystalouksien jakautuessa perusterveydenhuoltoon ja erikoissairaanhoidon, ovat lisäksi alalle tulleet yksityiset terveystaloukset, jotka täydentävät julkista sektoria. (TE-palvelut 2015b.) Terveystalouksien toimialaan luetaan yksityisiä terveydenhuoltopalveluita -sekä tutkimuksia tekevät yritykset, kuten esimerkiksi sairaalapalvelut, hammashuolto, fysioterapia, laboratoriotutkimukset, kuvauspalvelut sekä muut laillistettujen ammattihenkilöiden antamat terveystaloukset. (Rikama, Lappalainen 2010).

Julkisten palveluiden karsiminen sekä ulkoistus ovat antaneet tietä yksityisille terveystalouden tuottajille. Lainsäädännön muuttumisen myötä kunnat terveystalouden tuottajina ovat saaneet rinnalleen ammatinharjoittajia, yhtiöitä ja osuuskuntia, joiden tarjontaan kuuluu täydentäviä sekä vaihtoehtoisia palveluita. (Hiltunen, Karjalainen, Mannio, Pättiniemi, Pötry, Savolainen, Tainio, Tirkkonen, Välke 2007, 9.) Yksityisen puolen terveystalouden tuotanto on ollut kasvusuhteessa jatkuvasti myös kuntien järjestäessä kunnallisia terveystalouksiin ostamalla niitä yksityisen sektorin toimijoilta. Yksityiset terveystalouden tuottajayritykset tarjoavatkin asiakkaille uusia valintamahdollisuuksia sekä vähentävät julkisen terveydenhuolto-osaston taakkaa. (TE-palvelut 2015b.)

Alalla toimiville yrityksille tyypillistä on muun muassa yrityksen pohjautuminen ja tukeutuminen yrittäjän omaan ammattitaitoon sekä yritysten pieni koko. (Karvonen-Kälkälä, Soback, Uusitalo 2009, 10). Erityispiirteitä toimii nimenomaan terveystalouden pienten yritysten eli 1-2 henkilöä työllistävien toimijoiden runsas lukumäärä. Kaiken kaikkiaan esimerkiksi vuonna 2009 noin 98 % alan yrityksistä oli alle 10 hengen mikroyrityksiä. Suuren prosentuaalisen osuuden taustalla on erityisesti runsas ammatinharjoittajien määrä toimialan yrittäjinä. (Hartman 2011.) Suomen johtavan kuntoutuksen – ja fysioterapiayritysverkosto Fysi-Partners Finlandin (2015) mukaan fysioterapia-alan yritykset ovat keskimääräisesti alle 5 henkilön yrityksiä. Heidän mukaansa fysioterapia-alana on myös erittäin naisvaltainen, kun 70 % fysioterapiayrittäjistä on naisia ja yritysten työntekijöistä naisia on noin 90 %.

Sosiaali – ja terveystalouden yritysten pieni koko tuottaa erityisiä haasteita alan yrittäjille, koska koon vuoksi yrittäjillä on alhaisempi neuvotteluvoima, heikompi toimitusvarmuus sekä usein pienemmällä toimijoilla on lisäksi häilyvämpi uskottavuus suurempiin nähdessä. Pienen koon vuoksi yrityksillä on myös haasteellista kasvaa omikseen, mutta kasvua voidaan kuitenkin hakea esimerkiksi uusilla palvelukokonaisuuksilla, yritysostolla, verkostoitumalla muiden toimijoiden kanssa sekä kansainvälistymällä. Uhan alan yrityksille luo myös lisääntyvä työvoimapula, kun suuret ikäluokat siirtyvät eläkkeelle. Tämän on arveltu vaikuttavan uhkaavasti erityisesti sosiaali – ja terveystalouden palveluihin, kun työvoimasta on pulaa erityisesti suurten kasvukeskusten läheisyydessä. (Karvonen-Kälkälä yms. 2009, 54.)

Terveyspalvelujen asiakkaat tulevat useimmiten omasta kunnasta tai sen lähistöltä. (Karvonen-Kälkjä yms. 2009, 53). Terveyden ja hyvinvoinnin laitoksen teettämän raportin mukaan yksityisestä palvelutuotannosta sosiaali- ja terveyspalveluissa (2009) yksityisiä terveyspalveluja ostavat eniten kotitaloudet, työnantajat työterveyshuollon kautta sekä Kela. Myös Valtiokonttori (sotainvalidi- ja veteraanikuntoutus), työeläkelaitokset sekä vakuutusyhtiöt ostavat näitä palveluita erityisesti yksityisen puolen toimijoilta. Näiden lisäksi kunnat ja kuntayhtymät ostavat yksityisiä terveyspalveluja osana perusterveydenhuoltoa. Kunnilla on esimerkiksi käytössään palveluseteli, joka on yksi tapa järjestää kunnan vastuulla olevia sosiaali- ja terveyspalveluja yksityisen puolen toimijoilla. Palvelusetelillä tarkoitetaan kunnallisen sosiaali- ja terveyspalvelujen saajalle myönnettyä sitoumusta, joka korvaa palvelujen tuottajan (Kunnat.net 2015.) eli esimerkiksi yksityisen fysioterapiayrityksen antaman palvelun kustannukset määrättyyn arvoon asti. Julkisen sektorin ostajista kuitenkin Kela on yksityisten terveyspalvelujen ostajana suuremmissa roolissa kuntiin nähden, kun kunnat ostavat enemmän osin sosiaalipalveluja yksityisiltä toimijoilta. (Kauppinen yms. 2005, 34).

Yksityisten sosiaali -ja terveyspalveluiden ostamista tuetaan julkisilla varoilla, mikä tarkoittaa sitä että Kela esimerkiksi korvaa yksityisten asiakkaiden käyttämien palveluiden kustannuksista määrätyn osan. Merkittävimpänä tukena on muun muassa Kelan sairaanhoitovakuutus. (Kauppinen, Niskanen. 2005, 34.) Vuonna 2012 Kelan korvaamia kuntouttamispalveluita sai yli 91 000 henkilöä ja korvauksen piiriin kuuluvia toimenpiteitä myönnettiin 166 000 kappaletta. Näiden arvo oli noin 274,3 miljoonaa euroa. (Terveyspalvelualan Liitto 2015.).

Fysioterapia-alan yrityksissä voi olla huomattaviakin eroja, mitä tulee asiakaskuntaan ja minkä tahon kautta he hoitoon tulevat. Tähän vaikuttaa muun muassa palvelutarjonta sekä minkä tyyppinen fysioterapiayritys on kyseessä. Fysioterapiayrittäjinä toimivien haastatteluiden yrittäjien päätoimialat eroavat jonkin verran toisistaan. Yrittäjä A kertoo (sähköpostihaastattelu 9.12.2015) pääasiakaskunnakseen nimenomaan vaikeasti vammaiset, joita yrityksen asiakkaista on hänen arvionsa mukaan noin 90 %. Tämän vuoksi hänen suurimpia asiakastahojaan onkin nimenomaan Kela, kunta sekä vakuutusyhtiöt.

Oulussa suuren terveyspalveluita tarjoavan yrityksessä ammatinharjoittaja Yrittäjä B:n päätoimialaan kuuluu puolestaan työterveyshuollon palvelut, minkä vuoksi nimenomaan yritykset

eli työnantajat ovat hänen ylivoimaisesti suurin asiakkaansa. Arvionsa mukaan noin 95 % asiakkaista on muita yrityksiä. Jonkin verran työterveyshuollon palveluihin tullaan myös vakuutusyhtiön kautta, kuitenkin harvemmin. Itse asiakaskunta koostuu nimenomaan työikäisistä ihmisistä, joilla on tuki- ja liikuntaelinvaivoja. (Yrittäjä B keskustelu 22.11.2015.) Myös Yrittäjä C:n asiakaskunnasta suurin osa on työikäisiä ihmisiä, mutta asiakastahona suurimpana ovat yksityiset asiakkaat. Palvelutarjontaan yrittäjällä kuuluu muun muassa personal trainer -palvelut, työnantajille tuotetut työterveyshuollon palvelut, Kelan vaikeavammaisten kuntoutus sekä veteraanikuntoutus. Mukaan on myös mahdollisesti tulossa lääkinnälliset kuntoutuspalvelut. (Yrittäjä C sähköpostihaastattelu 29.11.2015.)

Toimialan tulevaisuuden näkymät sosiaali- ja terveyspalveluissa ovat pääosiltaan positiivisia. Väestön ikärakenteen vuoksi toimialan palveluiden kysyntä tulee kasvamaan koko ajan erittäin voimakkaasti, mistä johtuen myös alalla toimivien yritysten määräkin tulee kasvamaan. Pienten toimijoiden lisäksi alalle ovat tulossa valtakunnallisesti toimivat suuret yritysketjut, mikä kiristää kilpailua entisestään. Myöskin palveluiden monipuolistuminen sekä ammattimainen tuotteistus tulee lisääntymään, mikä kertoo erityisesti asiakkaiden lisääntyneistä tarpeista sekä vaatimuksista (Karvonen-Kälkäjä yms. 2009, 55.)

2.5 Fysioterapiayritysten kilpailutilanne Pohjois-Suomessa

Kauppalehden (2015a) yrityslistauksen mukaan toimialoittain ja paikkakunnan perusteella Oulun seudulla toimi vuonna 2015 yhteensä 117 fysioterapiaa antavaa yritystä, kun Oulun seudulla asui Oulun kaupungin sivujen (2015) mukaan vuonna 2014 yhteensä 196 291 ihmistä. Laskennallisesti tämä tekee noin 1678 henkeä yhtä fysioterapiayritystä kohden. Oulun seudulla fysioterapiayritysten kannalta tämä kilpailutilanne on melko hyvä, kun esimerkiksi toisessa Pohjois-Suomen suuremmassa kaupungissa Rovaniemellä fysioterapia-alan yrityksiä oli vuonna 2015 yhteensä 69, asukasluvun ollessa 61 556. (Kauppalehti 2015b, Rovaniemen kaupunki 2015). Tämä vastaa yhtä fysioterapiayritystä noin 892 henkeä kohden, mikä merkitsee yritysten määrää verrattuna väestön lukumäärään mitattuna miltei puolet huonompaa markkinatilannetta kuin Oulun seudulla.

Kilpailutilanteeseen vaikuttaa keskeisesti se missä toimitaan. Kaupungeissa yleisesti ottaen kilpailua uskotaan olevan enemmän suuren toimijajoukon vuoksi, mutta toisaalta pienemmässä kunnassa vähistä asiakkaista voi olla vaikeakin kilpailla. Rovaniemellä ammatinharjoittajana toimiva Yrittäjä A kokee Pohjois-Suomen toisen suuren kaupungin, Rovaniemen kilpailutilanteen kovaksi. Hän on kuitenkin saanut itselleen vakioasiakkaita siinä suhteessa ettei kilpailutilanne ole päässyt vaikuttamaan hänen omaan työmääräänsä. Pahimmiksi kilpailijoihin yrittäjä kokee toiset fysioterapiayritykset, jotka tarjoavat nimenomaan palveluja neurologisille asiakkaille niin vastaanotto, -koti –sekä allaskäynteinä. Tärkeätä hänen mukaansa aloittavalle yrittäjälle kilpailussa pärjäämiseen on hyvä kartoittaa oman kaupungin tilanne sekä miettiä olisiko itsellä tarjota sellaista palvelua mitä muilla ei ole. Toimipaikan sijaintiin kannattaa myös panostaa sekä kartoittaa mahdollisia sopimusasiakkaita. (Yrittäjä A sähköpostihaastattelu 9.12.2015.)

Suuremmassa yksityisessä terveyspalvelualan yrityksessä ammatinharjoittajana toimivan Yrittäjä B:n (keskustelu 22.11.2015) mukaan kilpailua Pohjois-Suomen suurimman kaupungin, Oulun tasolla on paljon. Massasta kuitenkin pääsee erottumaan ammattitaidolla sekä yrityksen toimipaikan sijainnilla. Pahimmiksi kilpailijoihin omalle yritystoiminnalleen hän nimenomaan kokee muut samaa palvelua tuottavat yksityisen puolen suurtoimijat, joiden valikoimaan kuuluu samoja työterveyshuollon palveluita. Kilpailuasemaan vaikuttaa keskeisesti myös palvelujen hinnoittelu, joten kulut tulisi alussa supistaa minimiin, jotta saadaan palvelun hinta mahdollisimman alakanttiin. Tämän jälkeen hintaa voi alkaa nostaa pikkuhiljaa, kun asiakaskuntaa on saatu enemmän. (Yrittäjä B, keskustelu 22.11.2015.)

Yrittäjä C:n toimiessa pienemmällä paikkakunnalla fysioterapiayrittäjänä, kokee hän alan kilpailun omien kokemuksensa mukaan melko terveeksi. Kilpailua fysioterapiayrittäjien kesken on, mutta alalla kuitenkin vallitsee hyvä henki yritysten välillä. Hänen käsityksensä mukaan ainakin omalla paikkakunnallaan asiakkaita ja töitä riittää kaikille mukavasti osaamisalueiden vaihtelevuuden vuoksi, vaikkakin päällekkäisyyksiäkin löytyy yritysten palveluista. Kuitenkin pääasiana kilpailussa toimii erityisesti se, että asiakkaille tarjotaan mahdollisimman laadukasta ja asiantuntevaa palvelua. Yrittäjä C esimerkiksi itse ohjaa mielellään muille fysioterapeuteille sellaiset asiakkaat, joiden hoitoon tietää toisen fysioterapeutin kokemuksen olevan parempaa esimerkiksi lapsipotilaiden sekä pilates asiakkaiden kanssa. Kilpailussa pärjäämisessä avainasemassa on oman osaamisen sekä työnsä arvostaminen ali –tai ylihinnittelematta itseään. Oma

koulutustaan sekä erikoisosaamistaan tulisi myös korostaa, ei yrittää hallita ja hoitaa kaikkia fysioterapiaan liittyviä osa-alueita. (Yrittäjä C, sähköpostihaastattelu 27.11.2015.)

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustamisen taustalla ja lähtökohtana on henkilön halu ja tahto toimia yrittäjänä. Yrittäjäksi ryhtyminen on tietoinen valinta, joka vaatii ajatuksen kypsyttelyä sekä perustavanlaatuaista harkintaa. Perustamispäätöstä tehdessä on hyvä punnita erilaisia vaihtoehtoja sekä pohtia omaa soveltuvuutta riskien ottoon ja itsenäisesti toimimiseen (Holopainen 2011, 13.) Yrittäjyydessä tärkeässä asemassa on yrittäjän ammattitaito, joka on koulutuksen ja kokemuksen kautta saatavaa osaamista. Yritystä perustaessa ei kuitenkaan tarvitse kaikkia yritysmaailman osa-alueita hallita täysin, ammattitaitoa itselle vieraisiin asioihin voi ostaa ulkopuoleltakin. (Suomen Yrittäjät 2013.)

Yrityksen toiminnan tulisi perustua yrittäjän näkemykseen liiketoiminnan mahdollisuudesta omalla ammattialallaan. Itse ajatus yrityksen perustamisesta syntyy usein tyydyttämättömien palvelutarpeiden näkemisestä, alalla olevien toiminnallisten puutteiden havaitsemisesta sekä uuden ihmisten elämää helpottavan tuote-/palveluidean keksimisestä. Erityisesti aineetonta palvelua tuottavalle yritykselle hyvin konkretisoitu liikeidea on avainasemassa. (Karvonen-Kälkäjä yms. 2009, 11.) Menestyvän liiketoiminnan taustalla on oltava huolellinen suunnitteluprosessi, jolla vähennetään merkittävästi yrittäjyyteen liittyviä riskejä, kun yritystoiminnan kaikki osa-alueet on suunniteltu tarkasti. (Suomen Yrittäjät 2013). Yritystoiminnan tavoitteena on, että liiketoiminta on kannattavaa ja se tekee voittoa yrittäjälle. Yrittäjyyden keskiössä on kyky tunnistaa olemassa olevat riskit, ja varautua niihin, mikä itsessään on yritystoiminnan kannattavaksi saamisen peruslähtökohta. (Uusyrittäjäkeskukset 2015.)

Fysioterapiayrityksen perustavalle on olemassa kaksi vaihtoehtoa yrittämiseen: henkilö voi toimia itsenäisenä ammatinharjoittajana tai vastaavasti palvelujen tuottajana. Itsenäisestä ammatinharjoittajasta puhutaan siinä tapauksessa, kun terveydenhuollon ammattihenkilö harjoittaa itsenäisesti ammattiaan. (Laki yksityisestä terveydenhuollosta 152/1990.) Yleinen tapa toimia tämän kaltaisena yrittäjänä on esimerkiksi yrittäminen vuokratuoli-periaatteella toisen pääyrittäjän tiloissa. Palvelujen tuottajaksi taas luokitellaan sellainen yksittäinen henkilö, yhtiö, osuuskunta, yhdistys tai muu yhteisö/säätiö, joka tuottaa terveydenhuoltopalveluja ylläpitämässään terveydenhuollon yksikössä. (Laki yksityisestä terveydenhuollosta 152/1990).

Sosiaali- ja terveysalan yrityksen perustaminen vaatii erityisen paljon erityisosaamista sekä ammattitaitoa. Yrittäjän on tunnettava toimialan toimintaympäristö, lainsäädäntö ja lisäksi on perehdyttävä myös kuntien toimintaan sekä julkiseen hankintamenettelyyn. Fysioterapian alalla on tärkeää pysyä uusimpien tutkimusten ja kehityksen perässä, mikä edellyttää jatkuvaa koulutuksen täydennystä. (TE-palvelut 2015a).

3.1 Yrityksen perustamisen vaiheet fysioterapiayrittäjälle

3.1.1 Liikeidea

Uusyrittäjäkeskuksen (2015) yrityksen perustamisoppaan mukaan yrityksen perustaminen lähtee liikkeelle liikeideasta. Liikeidea vastaa kysymyksiin: mitä, kenelle ja miten. Karvonen-Kälkäjä yms. (2009) luoman hyvinvointialan yrittäjyysoppaan mukaan liikeidean perusta on avattu kolmea peruskysymystä käyttäen: mitä yritys tuottaa ja millaiset ovat sen palvelut? Kenelle palvelut on tarkoitettu eli ketkä ovat kohderyhmiä? Miten yritys käytännössä toimii eli mitkä ovat pääperiaatteet? Näiden kysymysten lisäksi liikeidean käsitteeseen on tullut mukaan yhtenä kulmakivenä myös imago eli mitä mielikuvia asiakkailta on toimialan yrityksistä ja millaisella imagolla asiakkaat saadaan ostamaan tuotettuja palveluita. (Viitala, Jylhä 2007, 52).

Suuri osa sosiaali- ja terveysalan yrittäjistä on saanut liikeideansa seuraamalla kunnallista palvelutoimintaa havaiten siinä aukkoja, josta liiketoimintamahdollisuus syntyy. Kuntien terveydenhuollon ruuhkautuminen ja vaikeudet tuottaa näitä palveluja antavat yksityisyrittäjille markkinaraon. Kunnallisen palvelun taustalla on usein myös vain niin sanottujen peruspalvelujen järjestäminen, jossa eri kohderyhmien erityistarpeita ei oteta huomioon niin kuin yksityinen toimija laajemmalla palvelukokonaisuudellaan voi. (Karvonen-Kälkäjä yms. 2009, 11.)

Rovaniemeläisen Yrittäjä A:n (sähköpostihaastattelu 9.12.2015) mukaan liikeideaa pohtiessaan aloittavan yrittäjän olisi tärkeää kartoittaa, mitä palveluja jo tarjotaan ja kuinka paljon. Markkinoinnin merkitys myös korostuu yrityksen perustamisen yhteydessä sekä esille tuonnissa. Kuitenkin tärkeimmäksi markkinointikeinoksi hän kokee tyytyväiset asiakkaat, jotka levittävät tietoa uudesta yrityksestä. Suuremman fysioterapiayrityksen alihankkijana toimimisen vuoksi hän kuitenkin toteaa ettei esimerkiksi hänen tapauksessaan liikeideaan liittyviä asioita ole tarvinnut

pohtia, koska useat asiakkaista tulevat suoraan juurikin asiakasyrityksen kautta. Oululainen Yrittäjä B (keskustelu 22.11.2015) oli samoilla linjoilla Yrittäjä A:n kanssa eli liikeidea pohtiessaan fysioterapiayrittäjän tulisi huomioida, mille nimenomaisille palveluille on markkinat. Lisäksi hänen mukaansa on tärkeää myös pohtia, millä tavalla saa parhaimman hyödyn itselleen sekä ammatillisesti että taloudellisesti.

Yrittäjä C (sähköpostihaastattelu 27.11.2015) osaltaan suositteli, että liikeideaansa pohtiessaan ja toimintaansa kehitellessään ammatinharjoittaja voi hyötyä toiminnasta toisten yrittäjien kanssa. Toiminnalleen voi saada lisää markkina-arvoa, näkyvyyttä, laajempaa osaamista sekä samalla vähentää kulujaan, kun kerää kasaan esimerkiksi fysioterapeuteista tai muista alan yrittäjistä kokoon yrittäjäporukan, joka jakaa toimitilat yhteisesti. Kaikilla olisi esimerkiksi oma työtilansa ja yhteisenä esimerkiksi jumppatila.

3.1.2 Liiketoimintasuunnitelma

Yksi keskeisistä yrityksen perustamiseen liittyvistä vaiheista on yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan konkreettista kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnasta ja siihen liittyvistä eri osa-alueista. Liiketoimintasuunnitelma saa olla laajuudeltaan sekä painotetuilta osa-alueiltaan yrittäjän omien tarpeiden mukainen. Suunnitelmassa esitellään esimerkiksi liikeidea (mitä myydään ja kenelle), kerrotaan yrittäjän omasta osaamisesta ja vahvuuksista yritystoimintaan, analysoidaan asiakaskuntaa ja kohderyhmiä sekä kuvataan miten käytännön järjestelyt kuten toimitilat, tarvittavat välineet, rahoitus sekä lainsäädännölliset asiat yritystoimintaan järjestetään. Lisäksi mukana on yrityksen perustamiseen liittyviä rahoitus- ja kannattavuuslaskelmia. (Yritys-Suomi 2015.)

Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan, miten yritystoimintaa lähdetään toteuttamaan käytännössä toimintaympäristön, tavoitteiden ja toimintatapojen muodossa. (Uusyrittäjäkeskus 2015.) Liiketoimintasuunnitelman tulisi auttaa yrittäjää hahmottamaan sekä suunnittelemaan jäsennellysti yritystoimintaa ja kannattavuutta. Laskelmissa tulisi erityisesti ottaa huomioon yritystoimintaan liittyvät investointitarpeet sekä muut yrityksen perustamiseen liittyvät

kustannukset. Lisäksi olisi hyvä laskea kuinka paljon säännöllisiä menoja koituu kuukausikohtaisesti esimerkiksi vuokrista, vakuutuksista, palkoista ja muista toimintaan liittyvistä laskuista. Kannattavuutta selvittäessä keskeistä on huomioida hinnoittelun tärkeys; millaisella palvelujen hintatasolla katetaan yrityksen menot. (Yritys-Suomi 2015.)

Liiketoimintasuunnitelma toimii suunnitteluvälineenä yrittäjälle itselleen sekä se on tarpeellinen esimerkiksi rahoitusta haettaessa. Suunnitelmalla yrittäjä todentaa, että yrityksen menestymiseen on mahdollisuuksia, kun nykytilanteessa on vasta ajatus yritystoiminnasta eikä konkreettisia tilinpäätöstietoja ole näyttää yrityksen kannattavuudesta. (Uusyrityskeskukset 2015.) Mahdolliset liiketoiminnan rahoittajat vaativat lähes poikkeuksetta liiketoimintasuunnitelmaa, jonka avulla voidaan arvioida rahoitusta hakevan yrittäjän liiketoimintaedellytyksiä. (Yritys-Suomi 2015). Yrityksen aloitusvaiheen kannalta tärkeiden tukipalvelujen vuoksi liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan erityisesti esimerkiksi Työ- ja elinkeino-toimiston myöntämään starttirahaan, joka on tarkoitettu tukemaan yrittäjän omaa toimeentuloa aloitusvaiheessa. (Uusyrityskeskukset 2015).

Haastatelluista fysioterapiayrittäjistä yksi oli tehnyt liiketoimintasuunnitelman ennen toimintansa aloittamista. Rovaniemeläinen Yrittäjä A oli tehnyt joitain talouslaskelmia ennen yrityksen perustamista. Hän kuitenkin totesi, että aloittavan yrittäjän olisi hyvä miettiä yrityksensä menot ja tulot sekä kartoittaa kilpailutilannetta sekä oma asemansa markkinoilla. (Yrittäjä A sähköpostihaastattelu 9.12.2015.) Oulussa toimiva Yrittäjä B ei kokenut tarvitsevänsä liiketoimintasuunnitelmaa, koska ei aikonut hakea yritystukia yritykselleen. (Yrittäjä B keskustelu 22.11.2015). Yrittäjä C puolestaan oli tehnyt suunnitelman käytyään yrittäjätutkimon ennen yrityksensä perustamista. Hänen mukaansa liiketoimintasuunnitelman esimerkkipohjaan kysymyksiin vastaamisen avulla hahmottuu itselle hyvin se mitä pitää ottaa huomioon oman yrityksen perustamisessa. (Yrittäjä C sähköpostihaastattelu 27.11.2015.)

3.1.3 Luvanvaraisuus & toimialan yritystoimintaan vaadittavat ilmoitukset

Yrityksen perustamisessa keskeistä toimialasta riippuen on yrityksen luvanvaraisuuden selvittäminen. Vaikka Suomessa vallitsee elinkeinovapaus eli laillista ja hyvän tavan mukaista liiketoimintaa saa harjoittaa ilman erityisen viranomaisen lupaa, on joillekin toimialoille kuitenkin

säädetty yhteiskunnan, ympäristön ja kuluttajien suojelemiseksi luvanvaraisuusehto. Ennen liiketoiminnan aloittamista on tärkeää selvittää, mitä lupia yrityksen toimialalle vaaditaan ja mitä ilmoituksia tulisi tehdä. Lupien saamiseksi yrittäjältä yleisesti ottaen vaaditaan ammattipätevyyttä, hyvää mainetta sekä oikeustoimikelpoisuutta. Luvat ovat aina määräaikaisia eli väärinkäytösten vuoksi lupa voidaan viranomaisten toimesta perua. (Uusyrittäjäkeskukset 2015.)

Fysioterapiapalvelut itsessään ovat yksi yleisimmistä yksityisesti annetuista terveydenhuoltopalveluista. Näitä palveluja voidaan antaa palvelujen tuottajalla olevassa toimintayksikössä, asiakkaan tiloissa tai potilaan omassa kotona. Itsenäisenä ammatinharjoittajana toimimiseen ei tarvita erikseen lupaa, mutta yritystoiminnan aloittamisesta on tehtävä ilmoitus rekisteröintiä varten aluehallintovirastoon. (Aluehallintovirasto 2015a). Vaikka erillistä lupaa ei tarvitakaan, on ammatinharjoittajan toiminta silti lääninhallituksen sekä Terveydenhuollon oikeusturvakeskuksen valvonnan alaista. (Tenhunen 2006, s. 27). Rekisteröityminen terveystalujen itsenäiseksi ammatinharjoittajaksi maksoi vuonna 2015 yhteensä 200 euroa. Itsenäisiksi ammatinharjoittajiksi katsotaan toiminimellä toimivat elinkeinonharjoittajat. (Aluehallintovirasto 2015c.)

Lupa toimintaan tarvitaan silloin, kun terveydenhuoltopalvelu tuotetaan yksityisessä hoitoyksikössä. (Aluehallintovirasto 2015a). Luvanvaraisuusehto koskee nimenomaan siis palvelun tuottajina toimivia yrittäjiä, joilla on oma fysikaalinen hoitolaitos. Luvan saamiseksi palvelun tuottajalla tulee olla asianmukaiset tilat, laitteet sekä henkilökunta. Toiminnan täytyy olla lääketieteellisesti asianmukaista ja potilasturvallisuus on otettu huomioon. Luvan ehtona on myös, että terveydenhoitoyksiköllä on vastaava johtaja, jolla on tehtävään oleva asianmukainen koulutus sekä riittävä käytännön kokemus. (Karvonen-Kälkäjä yms. 2009, s. 70,71.) Aluehallintoviraston yksityisen terveydenhuollon hakemuksen ohjeissa katsotaan kahden vuoden työkokemuksen ammattihenkilönä toimimisesta olevan vähimmäisvaatimus toimia vastaavana johtajana. Aluehallintovirasto vastaa yksityisten terveystalujen valvonnasta omilla maantieteellisillä alueillaan. Aluehallintoviraston lupamaksu yksityisen terveydenhuollon uudelle toimijalle vuonna 2015 oli 1200 euroa. Tämän lisäksi palvelujen tuottajana toimivalta peritään annetusta luvasta vuosimaksua, joka vuonna 2015 oli 250 euroa. (Aluehallintovirasto 2015b.)

Yksityisen terveydenhuollon luvan tai itsenäisen ammatinharjoittamisen ilmoituksen lisäksi terveyspalveluiden yrittäjänä toimivan tulee toimittaa vuosittain toimintakertomus terveydenhuoltopalvelustaan joko sähköisesti tai paperiversiona. Sähköisesti toimintakertomus ilmoitetaan Valveri -asiointipalvelun kautta, paperisen version voi toimittaa suoraan aluehallintovirastoon postitse. Toimintakertomuksessa ilmoitetaan annettuja palveluja koskevat toimintatiedot sekä henkilökuntaan, toimitiloihin sekä toiminnan muutoksiin liittyvät asiat. Muutoksista on tehtävä aina erillinen muutoshakemus tai -ilmoitus, sillä ne eivät päivity automaattisesti aluehallintoviraston rekisteriin muiden toimijoiden kautta. (Aluehallintovirasto 2015a.)

3.1.4 Rahoituksen järjestäminen

Yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan lähes poikkeuksetta rahoitusta. Rahan tarpeen määrä riippuu enimmiltä osin yrityksen liikeideasta sekä toimialasta, jolla toimitaan. Kun kyseessä on esimerkiksi yrittäjän omaan ammattiosaamiseen perustuva liiketoiminta, alkuinvestointeja ei yleensä tarvita niin paljoa kuin esimerkiksi tavaroita valmistavaan yritykseen.

Rahoituksen lähteitä voivat muun muassa olla joko yksin tai yhdessä oma pääoma, vieras pääoma, pääomasijoittajat (osakeyhtiöille) sekä yritystuet. Yrittäjä voi sijoittaa yritykseensä omaa rahaa tai omaisuuttaan, joka on yrittäjän omistuksen sekä hallinnan alainen. Omaan pääomaan kuuluu lisäksi se jos tuttavat, perheenjäsenet tai ystävät sijoittavat yritykseen. Tavallisesti kuitenkin aloittava yrittäjä usein tarvitsee myös oman pääomansa lisäksi vierasta pääomaa eli lainaa. (Uusyrittäjäkeskukset 2015.) Suomen Yrittäjien (2013) mukaan yritysten yksi tärkeimpiä vieraan pääoman lähteitä ovat pankit. Lainaa hakiessa kannattaa kuitenkin vertailla eri pankkien tarjouksia parhaan tarjouksen saamiseksi, koska eroja löytyy. Lainan saamiseksi pankit vaativat usein lainaa vastaan noin 20%:n omarahoitusta yritykseen ennen lainan myöntämistä. (Uusyrittäjäkeskukset 2015). Tämä tarkoittaa sitä, että esimerkiksi 10 000 euron lainaan tarvitaan 2000 euron edestä omaa pääomaa.

Pankkien lisäksi rahoitusta voi saada esimerkiksi erityisrahoitusyhtiö Finnveralta, joka rahoittamisen lisäksi tarjoaa myös takauksia vakuudeksi muille lainanantajille. (Uusyrittäjäkeskukset 2015). Erityisrahoittajayhtiö Finnvera on valtion omistama ja se tarjoaa

rahoituksia aloittavan yrityksen perustamiseen sekä jo olemassa olevien yritysten kasvuun. Finnvera arvioi yritystä rahoituspäätöstä tehdessään yrityksen tavoitteiden, taloudellisen tilan, kehityssuunnitelmien sekä markkinatilanteen mukaan. Lisäksi se katsoo kokonaisrahoituksen sekä omarahoitusosuuden määrän ohella sitä, että yrittäjän oma talous on kunnossa. (Finnvera 2015.)

Yrityksen perustamiseen voi saada myös yritystukea -tai avustusta oman alueensa ELY-keskukselta. Elinkeino, -liikenne ja ympäristökeskuksen tuet ovat harkinnanvaraisia ja myöntämisen edellytyksenä on, että tuella on merkittävä osuus hankkeen toteuttamisessa. (ELY-keskus 2015). Tukea tai avustusta ei tarvitse maksaa takaisin. (Uusyrittäjäkeskukset 2015). Yrittäjäksi ryhtyvälle voidaan myöntää harkinnanvaraista tukea myös starttirahan muodossa, jolla helpotetaan yrittäjän omaa toimeentuloa yritystoiminnan käynnistämisen sekä vakiinnuttamisen ajaksi. Starttirahan myöntämisen edellytyksinä ovat se, että tuen hakijalla on tai hän aikoo hankkia riittävät valmiudet yritystoimintaan sekä että aiottu yritystoiminta on luonteeltaan päätoimista ja sillä on jatkuvaan kannattavaan toimintaan tarpeelliset edellytykset. (Uusyrittäjäkeskukset 2015.)

3.1.5 Yritysmuodoksi toiminimi

Suomessa voi harjoittaa yritystoimintaa esimerkiksi yksityisenä elinkeinonharjoittajana, avoimessa yhtiössä, kommandiittiyhtiössä, osakeyhtiössä sekä osuuskunnassa. Pääasiallisessa jaossa yritysmuodot jaetaan kahteen pääryhmään eli henkilöyhtiöihin ja pääomayhtiöihin. Toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö kuuluvat henkilöyhtiöihin, kun taas osakeyhtiöt ja osuuskunnat luetaan pääomayhtiöihin.

Yritysmuotoa valittaessa on uuden yrittäjän otettava huomioon monia asioita, esimerkiksi omasta oikeudellisesta asemasta yrityksessään, verotuskohtelusta muodosta riippuen, toiminnan laajuudesta sekä voitonjako -ja vastuunkantoasioista. Keskeisin eroavaisuus henkilö -ja pääomayhtiöissä löytyy vastuunkantoasioissa: henkilöyhtiöissä yrittäjä vastaa koko henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksensä veloista, pääomayhtiöissä vastuu rajoittuu vain sijoitettuun omaisuuteen asti. (Viitala yms. 2007, 65.) Yritysmuodon valinnassa keskeisimpinä asioina vaikuttaa muun muassa perustajien lukumäärä, yrityksen perustamiseen tarvittavan

pääoman tarve sekä saatavuusmahdollisuudet, vastuu –ja päätöksentekoaasiat sekä haluttu joustavuus toiminnassa. Keskiössä ovat myös voitonjakoon ja tappioihin liittyvät asiat sekä verotus. (Uusyrittäjäkeskukset 2015.)

Toiminimi sopii erityisen hyvin aloittavalle pienyrittäjälle yksinkertaisuutensa sekä perustamisen helppoutensa vuoksi. Toiminimiyrittämisen joustavuus sekä helppous tekeekin siitä yhden terveydenhuoltoalalla käytetyimmiksi yritysmuodoiksi. Toiminimiyrittäminen sopii tyypillisimmin esimerkiksi kotipalvelu –ja sairaanhoitoyrityksiin sekä erilaisiin kuntoutus- ja terapiayrityksiin. Käytännön kannalta toiminimiyrittäminen on parhaimmillaan silloin, kun yritystoiminta perustuu täysin yrittäjän omaan ammattiosaamiseen eikä isompia laajentumisaikomuksia ole. (Karvonen-Kälkälä yms. 2009, 34.) Aloittavalle fysioterapeutille se on luonteva ja helppo vaihtoehto aloittaa oma yritystoiminta.

Yksinkertaisuudessaan toiminimellä toimiva yrittäjä on itse yritys eli varallisuus, velat sekä sitoumukset kuuluvat yrittäjälle henkilökohtaisesti, jakamattomina. (Karvonen-Kälkälä yms. 2009, 34). Tappioista vastataan siis henkilökohtaisesti, mutta toisaalta elinkeinotoiminnasta saatavat voitot yrittäjä saa itselleen lyhentymättöminä. (Uusyrittäjäkeskukset 2015). Yksi toiminimiyrittämisen parhaimmista puolista on nimenomaan yritysmuodon joustavuus: päätöksenteko kuuluu kokonaisvaltaisesti vain ja ainoastaan yrittäjälle itselleen. (Karvonen-Kälkälä yms.2009, 34).

Toiminimellä toimivat yrittäjät jaetaan ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Keskeisimpänä erona näissä muodoissa on se, että yleensä ammatinharjoittaja työskentelee ilman ulkopuolista työvoimaa itsenäisesti, kun liikkeenharjoittajalla voi puolestaan olla ulkopuolisia työntekijöitä yrityksessään. Eroavaisuutena toimii myös se, että ammatinharjoittaja voi toimia ilman pysyvää toimipaikkaa sekä hänellä on oikeus pitää yhdenkertaista kirjanpitoa (Uusyrittäjäkeskukset 2015.) Tämä tarkoittaa sitä, että yritystoiminnan taloudesta tarvitsee kirjanpitoon kirjata vain yrityksen tulot ja menot korkojen ja verojen lisäksi. Liikkeenharjoittajana toimivalla taas on pysyvä toimipaikka yritykselleen sekä hänen täytyy pitää kahdenkertaista kirjanpitoa taloudestaan (Uusyrittäjäkeskukset 2015). Tällöin sekä rahan käyttö että lähde tulee kirjata jokaisesta tapahtumasta erikseen.

Yrittäjä ei voi maksaa palkkaa itselleen omasta yrityksestään, mutta hän voi nostaa rahaa yksityisottoina omaan käyttöönsä. (Tenhunen 2006. 88). Toiminimen verotuksessa yrittäjän

saamaa yritystoiminnasta saatavaa tuloa verotetaan hänen henkilökohtaisena tulonaan. (Uusyrittyskeskukset 2015). Elinkeinotoiminnan tulos lasketaan siten, että yritystoiminnan tuotoista vähennetään toiminnasta aiheutuneet kulut, jonka jälkeen yritystulo jaetaan pääoma –ja ansiotuloihin. Yleisesti ottaen pääomatuloksi lasketaan 20 %:n vuotuinen tuotto edellisenä vuonna tulleesta nettovarallisuudesta, mutta vasta aloittaneelle yrittäjälle tämä lasketaan ensimmäisen vuoden nettovarallisuuden arvosta. (Verohallinto 2015a.) Yrityksen nettovarallisuus saadaan, kun yrityksen varoista vähennetään velat. Pääomatulo-osuuden laskennan jälkeen jäävä osuus yritystulosta on ansiotuloa. Yrittäjällä on mahdollisuus valita, että pääomatulo-osuudeksi katsotaan vain 10 % nettovarallisuudesta tai että vaihtoehtoisesti koko yritystulo katsotaan ansiotuloksi, ansiotulon ollessa monella yrittäjällä keveämmin verotettua kuin pääomatulo. Pääomatulo-osuutta verotetaan 30 % -verokannan mukaan, jos pääomatulon osuus on korkeintaan 30 000 euroa, tämän jälkeiseltä osalta verotusprosentti on 33 %. Yrittäjän saamia kaikkia ansiotuloja myös yritystoiminnan ulkopuolelta, verotetaan yhteismääräisesti progressiivisen veroasteikon mukaan. (Uusyrittyskeskukset 2015.)

Toiminimiyrityksen nimen tulee yksilöityä muista samankaltaisista toimijoista. Tämä tarkoittaa sitä, että pelkkä toiminnan tarkoitusta tai palvelua kuvaileva nimitys ei riitä. Myöskään pelkkä yleinen paikannimi tai etu- tai sukunimi eivät riitä yrityksen nimeksi. Toiminimen tulee lisäksi erottua muista kaupparekisterissä olevista yrityksistä selvästi sekä kirjoitus –että lausumisasultaan. Ennen rekisteröinti –sekä muiden ilmoitusten tekoa kannattaa tutkia ettei aiotuksi valittava yrityksen nimi ole jo varattu. Myöskään esimerkiksi mainoskylttejä ei kannata painattaa ennen kuin rekisteröinti on mennyt läpi, sillä itse rekisteröinti-ilmoituksen tekeminen ei vielä takaa rekisteröintikelpoisuutta. (Holopainen 2011, 53-55.)

Haastatelluista fysioterapiayrittäjistä kaikki toimivat yrittäjinä toiminimellä. Kaikki kolme yrittäjistä kokivat yritysmuodon sopivaksi ja hyväksi toiminnalleen. Yrittäjä A:n (sähköpostihaastattelu 9.12.2015) mukaan osakeyhtiön perustaminen tämän alan yritykselle on hankalaa. Yrittäjä B kuitenkin nosti esiin osakeyhtiön paremmuuden siinä tapauksessa jos yritystoiminnasta käteen jäävä osuus olisi 60 000-80 0000 euron luokkaa. Tässä tapauksessa yhtiömuodon muuttamista kannattaisi harkita. (Yrittäjä B keskustelu 22.11.2015). Yrittäjä C oli tyytyväinen nykyiseen toiminimiyrittämisen muotoonsa ja koki sen omalle yritystoiminnalleen riittäväksi. (Yrittäjä C sähköpostihaastattelu 29.11.2015).

3.1.6 Yrityksen perustamistoimet

Koska työssä käsitellään erityisesti toiminimellä aloittavaa yritystä, käsitellään käytännön perustamistoimissa toiminimiyrityksen perustamista. Itsenäiseksi ammatinharjoittajaksi olevan ilmoituksen lisäksi yrittäjän tulee tehdä toiminnan aloittamisesta ilmoitukset kaupparekisteriin ja verottajalle. Toiminimen perustamisilmoitus tehdään elinkeinonharjoittajan perustamisilmoituslomakkeella Y3 (liite 2), jossa on osiot toiminimen sekä yrittäjän tietoja varten, arvonlisäverovelvolliseksi hakeutumisen sekä ennakonperintää varten olevat osiot. Yrityksen perustamisilmoituslomakkeen voi täyttää sähköisesti Patentti- ja Rekisterihallituksen www-sivuilla tai Verohallinnon YTJ-asiointipalvelussa. Lomakkeen voi myös tulostaa ja täyttämisen jälkeen postittaa Patentti -ja Rekisterihallitukseen sekä Verohallintoon. Vuonna 2015 perustamisilmoituksen käsittelymaksu oli 110 euroa. (Patentti -ja Rekisterihallitus 2015.). Y-tunnuksen saa muutamassa päivässä, rekistereihin merkintä kestää yleensä noin 3 viikkoa. (Verohallinto 2014a.)

Fysioterapiayrittäjälle tarpeelliset osiot toiminimen perustamislomakkeessa koskevat vain yritystieto-osiota sekä ennakoverolliseksi ilmoittautumista, sillä arvonlisäverolain mukaan arvonlisäveroa ei suoriteta terveyden -ja sairaanhoitopalveluiden myynnistä eikä hoidon yhteydessä luovutetuista tavanomaisista muista palveluista tai tavaroista. (Verohallinto 2010). Arvonlisäverottomuutta käsitellään lisää työn toimintaa ohjaavan lainsäädännön osiossa.

Ennakonperintärekisteriin kuulumisen tarkoittaa sitä, että työnsuorittajan ollessa merkittynä ennakonperintärekisteriin, ei työn suorituksesta maksavan tarvitse toimittaa saamastaan työsuorituksesta ennakonpidätystä vaan rekisteriin merkittynä oleva taho huolehtii itse ennakoverojen maksusta. (Verohallinto 2015b). Liikkeen -tai ammatinharjoittajan ennakonpidätys hoidetaan yleisesti ottaen tällä tavoin ennakonkantona eli Verohallinto määrää toiminnasta etukäteen suoritettavan veron määrän, joka perustuu yrityksen saamaan tulokseen. Ennakon arvion tulisi vastata mahdollisimman hyvin lopullisen vuoden todellista veron määrää. Toimintansa aloittavan yrittäjän tulee siis arvioida etukäteen mahdollinen elinkeinotoimintansa tulos.

Jos ennakkoa maksetaan liikaa, saa elinkeinonharjoittaja ylimaksetun osan veronpalautuksena. Jos taas ennakkoa on maksettu liian vähän, joutuu yrittäjä maksamaan puuttuvan osuuden veroista jäännösverona, josta suoritetaan veron lisäksi myös korkoa. (Verohallinto 2015c.) Tämän vuoksi edullisinta yrittäjälle on tehdä heti alussa tuloslaskelmat hyvin tarkasti jo ennen toiminnan aloitusta. Verovuoden aikana on kuitenkin mahdollista muuttaa ennakoiden määrää joko korottamalla, alentamalla tai kokonaan poistamalla. (Holopainen 2011, 69). Tämä on kuitenkin tehtävä verovuoden aikana, viimeistään marraskuun puoleen väliin mennessä. (Verohallinto 2014b). Ennakkoverojen arvion ilmoituksen perusteella Verohallinto laskee maksettavan ennakkoveron yritykselle ja yrittäjä saa itselleen ennakkoverolipun sekä tilisiirtokortit ennakoiden maksua varten. (Holopainen 2011, 69).

3.1.7 Kirjanpidon järjestäminen ja tarvittavat vakuutukset

Kaikki liike –ja ammattitoimintaa harjoittavat yritykset ovat kirjanpitovelvollisia. Kirjanpidon piiriin kuuluvat yrityksen tuotot, kulut, omaisuus sekä varat ja velat. Yritys on vastuussa kirjanpitonsa järjestämisestä, mikä tarkoittaa muun muassa liiketapahtumien koontia, järjestämistä sekä säilyttämistä. (Holopainen 2011, 142.) Yksi kirjanpidon tärkeimmistä tehtävistä on nimenomaan verojen laskeminen, mistä johtuen yrittäjät eivät suhtaudukaan kirjanpitoon kovinkaan myönteisesti ja usein se koetaankin vain lisäkulueraiksi yritystoiminnassa. Kirjanpito kuitenkin on sekä voi olla tärkeä yrityksen johtoon sekä tiedonhankintaan liittyvä työkalu. Kirjanpidosta saatava tieto hyödyttää liiketoiminnan suunnittelussa, kehittämisessä sekä johtamisessa. (Hiltunen ym. 2007, 130.)

Yrittäjälle järkevää on ulkoistaa kirjanpito tilitoimistolle, jotta hän voi keskittää aikansa tulojen hankintaan. Yleisesti ottaen tilitoimistot ovat asiantuntijoita alallaan, mitä tulee kirjanpitoon, arvonlisäverotukseen ja yritysverotukseen, mutta toimistoa valitessaan yrittäjän kannattaa huomioida kuitenkin, että yrittäjä on aina itse lopulta vastuussa kirjanpitonsa oikeellisuudesta. (Uusyrytykset 2015). Tilitoimistojen kesken voi esiintyä suuriakin eroja: yritykset voivat olla pieniä yhden hengen yrityksiä tai jopa suuria kansainvälisiä yrityksiä. Toimistojen veloittamissa hinnoissa voi löytyä myös isoja, jopa kolmin-nelinkertaisia kustannuseroja, jotka kannattaa ottaa huomioon. Myös kirjanpitäjän toimialatuntemus kannattaa huomioida valintaprosessissa. (Hiltunen ym. 2007, 131.)

Vaikka kirjanpito kannattaakin ulkoistaa tilitoimistolle, on yrittäjän hyvä tietää muutamia perusasioita kirjanpidosta. Juoksevalla kirjanpidolla tarkoitetaan kirjanpitoa, joka tehdään tilikauden aikana tositteisiin perustuen. Tositteita ovat esimerkiksi myynti –ja ostolaskut, kuitit, palkkalaskelmat sekä tiliotteet. Yrittäjän tehtävänä on toimittaa tarvittavat tositteet tilitoimistolle kuukausittain sekä tehdä myyntilaskut, seurata myyntisaataviaan ja pitää huoli ostolaskujensa maksamisesta. Tilikauden päättymisen jälkeen, joka yleisesti ottaen on 12 kuukautta (voi mahdollisesti olla lyhyempi tai pidempikin), tehdään tilinpäätös. (Uusyrytykset 2015 & Hiltunen yms. 2007, 134.) Tilinpäätöksellä selvitetään yrityksen tulos sekä taloudellinen asema. (Holopainen 2011, 143). Tilikauden päätteeksi tehtävä tilinpäätös sisältää itsessään yrityksen tuloslaskelman, taseen (varallisuus ja velat laskenta-aikaan), liitetiedot sekä taseen erittelyt. (Uusyrytykeskukset 2015).

Kaikki haastatteluihin osallistuneet yrittäjät olivat ulkoistaneet kirjanpitonsa tilitoimistolle. Yrittäjä A:n kirjanpidon hoitaa paikallinen rovaniemeläinen yritys. Kirjanpitäjä oli ensimmäinen henkilö kehen hän otti yhteyttä yritystä perustaessaan. Alusta lähtien yrittäjälle oli selkeää, että ammattilainen saa hoitaa kirjanpitoasiat. (Yrittäjä A sähköpostihaastattelu 9.12.2015.) Kirjanpidon ulkoistamiseen liittyen Yrittäjä B (keskustelu 22.11.2015) totesi haluavansa itse keskittyä nimenomaan perustekemiseen ja rahan ansaitsemiseen. Kuitenkin hänen oma tilitoimistonsa myös konsultoi tarvittaessa ja antaa apua sekä neuvoja eri asioihin. Yrittäjä C (sähköpostihaastattelu 27.11.2015) kertoi myös kokevansa palvelun ulkoistamisen hyödyn siinä mielessä, että yrityksen pyörittämiseen liittyy paljon erilaista tekemistä. Ulkoistamalla kirjanpidon saa yhden stressinaiheen itseltä vähemmäksi sekä voi olla varma, että homma on ammattilaisen hoidossa.

Aloittavan yrittäjän kannattaa jo etukäteen ennen yrityksen perustamista selvittää millaisia vakuutuksia yritystoiminta sekä yrittäjä itse tarvitsee. Yleisesti ottaen ainoa pakollinen vakuutus yrittäjälle on yrittäjän oma eläkevakuutus eli YEL. Vakuutuksen piiriin kuuluvat kaikki Suomessa yrittäjinä toimivat 18- 67-vuotiaat. YEL-vakuutuksen maksun suuruus lasketaan yrittäjän työtulosta jos se ylittää 7502,14 euroa vuotuisesti. Aloittavalle yrittäjälle maksusta annetaan 22 %:n alennus ensimmäisten 48 kuukauden ajaksi, mikä tekee alle 53-vuotiaalle yrittäjälle 18,486 % työtulosta, 23,7 % sijaan. (Uusyrytykeskukset 2015.)

Toinen pakollinen vakuutus terveyden –tai sairaanhoitotoimintaa harjoittaville yrittäjille on potilasvahinkovakuutus. Tämän piiriin kuuluu myös fysikaalinen hoito. Potilasvahinkovakuutus korvaa hoidon yhteydessä aiheutuneen henkilövahingon, kun syynä on hoito, –infektio, -tapaturma, -laite, -toimitila, -lääkkeen toimitus –tai muu kohtuuton vahinko. Itsenäisinä ammatinharjoittajina tai yrityksinä toimivat hankkivat potilasvahinkovakuutuksensa vakuutusyhtiöstä. (Sosiaali- ja Terveysministeriö 2015.) Potilasvahinkovakuutuksen maksun suuruuteen vaikuttaa toiminnan riskitekijöihin perustuva luokitusjärjestelmä. Esimerkiksi itsenäiselle ammatinharjoittajalle maksuksi määritellään yleensä kiinteä euromäärä. Jos potilasvakuutuksen ottaminen on laiminlyöty, joutuu laiminlyöjä maksamaan potilasvahinkolain mukaan korotettua vakuutusmaksua, joka voi olla jopa kymmenkertainen. (Potilasvakuutuskeskus 2015.)

Muilla vapaaehtoisilla vakuutuksilla yrittäjä pystyy turvaamaan yritystoimintansa jatkuvuuden sekä kannattavuuden oman hyvinvointinsa turvan lisäksi. Yrittäjän turvaa voi täydentää muun muassa tapaturma, -sairaus, -matka, -ja henkivakuutuksilla. Lisäksi vakuutuksia voi ottaa omaisuusvahinkojen, liiketoiminnan keskeytymis –sekä vahingonkorvausvaatimuksien varalle.

Fysioterapiayrittäjää hyödyttäviä vapaaehtoisia vakuutuksia voivat muun muassa olla tapaturma – ja sairausvakuutus, omaisuusvahinko sekä liiketoiminnan keskeytymisvakuutus. Toimialan yrityksen toiminta erityisesti yksinyrittäjänä toimivilla riippuu keskeisesti yrittäjän omasta fyysisestä toimintakyvystä, jolloin vakuutukset yrittäjän toimintakyvyn heiketessä ovat keskeisessä asemassa jatkuvuuden kannalta. Esimerkiksi vakuutusyhtiö Fennian (2015) tarjoamalla tapaturmakeskeytysvakuutuksella voi varautua tilanteeseen, kun liiketoiminta keskeytyy tilapäisesti tai kokonaan avainhenkilön tapaturmasta johtuvan työkyvyttömyyden takia. Vakuutus korvaa muun muassa yrityksen menettämää katetta. Omaisuutta suojaavilla vakuutuksilla puolestaan voidaan vakuuttaa muun muassa yrityksen toimitilat sekä käyttö –ja vaihto-omaisuus. Omaisuusvakuutuksen korvauksen piiriin kuuluvat esimerkiksi tulipalosta, murroista, vuotovahingoista sekä muista rikkoutumisesta johtuvat vahingot. (Yritys-Suomi 2015.)

Myös haastatellut fysioterapiayrittäjät olivat ottaneet useita vapaaehtoisia vakuutuksia muun muassa sairastumisen, tapaturmien, työttömyyden sekä liiketoiminnan keskeytymisen varalta. Rovaniemellä toimiva Yrittäjä A:lla oli tapaturmavakuutuksen lisäksi myös yritystoiminnan keskeytysturvavakuutus. Etenkin tämän vakuutuksen hän oli kokenut hyväksi, sillä pidemmän

sairasloman aikana hän sai sen kautta työnteon estymisen vuoksi menettämiään yritystuloja. (Yrittäjä A sähköpostihaastattelu 9.12.2015.)

Yrittäjä B:llä on pakollisten vakuutusten lisäksi myös tapaturma –sekä sairausvakuutus, jotka kattavat sekä vapaa-ajan että työajan. Nämä hän on ottanut sen vuoksi, että ne tuovat henkilökohtaista turvaa itselle. Vakuutusmaksut hän on arvioittanut yläkanttiin, jotta toimintaa on mahdollista ylläpitää taloudellisesti jos jotain sattuu. Maksuja kun tulee joka kuukausi riippumatta siitä, onko yrittäjä työssä vai ei. (Yrittäjä B keskustelu 22.11.2015.) Myös Yrittäjä C oli ottanut yritykselleen useita vakuutuksia lakisääteisten lisäksi, jotka kattavat esimerkiksi sairastumisen, vammautumisen tai työttömäksi jäämisen. (Yrittäjä C sähköpostihaastattelu 27.11.2015).

3.2 Toimintaa ohjaava lainsäädäntö

Fysioterapiayritystä perustavan tulee tuntea toimintaansa koskevat lainsäädännölliset velvoitteet ennen toimintansa aloittamista. Näihin kuuluu palvelun tuottamiseen liittyvät yleislait sekä erityisesti terveydenhuoltoa koskevat erityislait. (Karvonen-Kälkälä yms. 2009, 69).

Laki yksityisestä terveydenhuollosta (152/1990) säätelee nimenomaan palveluntuottajan oikeutta antaa väestölle yksityisesti terveydenhuollon palveluja. Palveluntuottajaksi luetaan yksittäinen henkilö, yhtiö, osuuskunta, yhdistys tai muu yhteisö taikka säätiö, joka pitää yllä terveydenhuollon palveluja tuottavaa yksikköä. Lain soveltamisalaan ei lueta itsenäisenä ammatinharjoittajana toimivaa henkilöä. Lain tarkoituksena on säätää yksityistä terveydenhuoltoa siten, että toiminta täyttää tiettyjen normien mukaiset lääketieteelliset laatuvaatimukset sekä antaa viranomaisille mahdollisuuden kehittää alan laatua yritysten toiminnan valvomisella. (Karvonen-Kälkälä yms. 2009, 69). Lain antamien toimintaedellytysten mukaan palvelujen tuottajalla tulee olla toimintaansa asianmukaiset laitteet sekä tilat. Lisäksi edellytetään, että yrityksessä työskentelevän henkilökunnan tulee olla asianmukaisen koulutuksen saaneita. (Laki yksityisestä terveydenhuollosta 152/1990.)

Terveydenhuollon ammattihenkilöistä koskevan lain (559/1994) tarkoituksena on edistää potilasturvallisuutta sekä terveydenhuollollisten palvelujen laatua. Lain mukaan laillistettu, luvan taikka nimikesuojan saaneella ammattihenkilöllä on oikeus toimia asianomaisessa ammatissaan

sekä käyttää tähän liittyvää ammattinimikettä. Lailla varmistetaan, että terveydenhuollon ammattihenkilöllä on asianmukainen ammattitoimintaan edellytetty koulutus tai muu riittäväksi katsottu ammatillinen pätevyys. Lain avulla voidaan valvoa näiden henkilöiden toimintaa.

Laki potilaan asemasta sekä oikeuksista (782/1992) turvaa potilaana olevan henkilön oikeuden saada käytettävissä olevien voimavarojen mukaista terveydenhoitoa ilman syrjintää. Hoito on järjestettävä laadukkaasti henkilön ihmisarvoa, vakaumusta sekä yksityisyyttä kunnioittaen. Kielelliset, kulttuuriset sekä muut yksillölliset tarpeet tulee ottaa huomioon hoidossa mahdollisuuksien mukaan. Lain nojalla potilaalla on myös oikeus saada tietoon hoitoonsa pääsyn ajankohta sekä hänelle on ilmoitettava viivytyksettä ajankohtaan liittyvistä muutoksista sekä muutoksen syistä.

Potilasvahinkolaissa (585/1986) säädetään terveydenhoidon yhteydessä tapahtuneesta henkilövahingosta, joka tulee korvata potilasvakuutuksesta. Korvaukseen veloitetaan, kun henkilövahinko on aiheutunut tutkimuksessa olevasta hoidosta, laiteviasta, infektiosta, tapaturmasta, tulipalosta toimitiloissa, lääkkeen virheellisestä antamisesta taikka hoidon yhteydessä tulleesta vakavasta vammasta. Lain nojalla kaikilla terveydenhoitoa harjoittavilla on oltava potilasvahinkovakuutus tällaista tilannetta varten.

Henkilötietoja koskevassa laissa (523/1999) varjellaan henkilön oikeutta yksityiselämän suojaan sekä muihin yksityisyyteen turvaaviin oikeuksiin, kun henkilötietoja käsitellään. Henkilötietoja tulee käsitellä huolellisuutta sekä lakia noudattaen ja henkilötietojen käsittelyyn sekä rekisteröintiin tulee olla perusteltu syy.

Lisäksi terveydenhuoltoalaa verotuksellisesti ohjaa arvonlisäverolaki, jonka mukaan arvonlisävero ei suoriteta terveydenhoitopalveluiden myynnistä tai hoidon yhteyteen luovutettujen tavanomaisten tavaroiden ja palvelujen myynnistä. Säännös koskee sekä yksityisen terveydenhuoltolain alaisina olevia (palvelun tuottajia) sekä terveydenhuoltopalveluja antavia ammattihenkilöitä, jotka on rekisteröity (itsenäiset ammatinharjoittajat). Lain vuoksi palvelujen tuottaja voi sisällyttää esimerkiksi ostettujen välipanosten eli laitteiden ja tarvikkeiden arvonlisäveron lopullisen palvelun hintaan. (Tenhunen 2006, 80.)

4 ALOITTAVA FYSIOTERAPIAYRITTÄJÄ (TOIMEKSIANTAJAN CASE)

4.1 Toimeksiantajan lähtökohtatilanne

Toimeksiantajalla ei ole aikaisempaa kokemusta yrittäjyydestä. Hän on kuitenkin työskennellyt useassa eri fysioterapiayrityksessä harjoittelujen kautta opiskeluaikana sekä valmistumisen jälkeen, joten hän on nähnyt läheltä monenlaista yrittämistä, vaikkakin työntekijän näkökulmasta. Tämä auttaa paljon siinä, että on saanut perspektiiviä yrittäjyyteen ja osaa jo hieman arvioida, miten haluaa johtaa omaa yritystään.

Oman yrityksen perustaminen on toimeksiantajan mielessä ollut jo jonkin aikaa ja keskusteltuaan alalla yrittäjänä toimivien kanssa on halu yrittäjyyteen vain kasvanut. Joustavuus työaikoihin, päätäntävalta omaan työhönsä ja sen toteuttamiseen sekä mahdollisuus ansaita enemmän, ovat olleet vahvoina syinä taustalla, miksi yrittäjyys on alkanut kiinnostaa.

Toimeksiantajan valmiudet yrittäjyyteen ovat varsin hyvät. Henkilökohtainen talous on kunnossa ja omaa pääomaa on käytettävissä yritystoiminnan aloittamiseen. Myös ammatin sekä vuosien työskentely erilaisten asiakkaiden kanssa tuo varmuutta ja luottoa omaan tekemiseen. Taustalla toimeksiantajalla on myös koulutuksien kautta saatua erityispätevyyttä, mikä antaa etulyöntiasemaa markkinoilla. Erityisesti neurologisten vaurioiden kuntouttamisen pätevyys avaa ovia: ostajatahot pitävät tätä pätevyyttä erityisessä arvossa. Koulutuksen avulla muun muassa suuremmat yksityisiä terveystalouksia tarjoavat yritykset saattaisivat olla kiinnostuneita toimeksiantajan tulemisesta ammatinharjoittajaksi.

4.2 Ammatinharjoittajana toimiminen

Kuten työssä on jo aiemmin esitelty, voi fysioterapiayrittäjä toimia joko itsenäisenä ammatinharjoittajana tai vastaavasti palvelujen tuottajana aluehallintoviraston hyväksymässä terveydenhuoltoyksikössä. Toimeksiantaja aikoo aloittaa yritystoimintansa ammatinharjoittajana, joten tässä toimeksiantajan caseen keskittyvässä osuudessa käsitellään nimenomaisesti tätä yrittämisen muotoa.

Huomattavin ero näihin kahteen yrittämisen muotoon löytyy nimenomaan alkuinvestointien määrästä. Ammatinharjoittajan ei yleensä tarvitse tehdä kovin suuria alkuinvestointeja. Ammatinharjoittamisessa yleistä on esimerkiksi toimiminen niin sanotusti vuokratuoli-periaatteella. Tällöin ammatinharjoittajan ja pääyrittäjän eli terveydenhuoltoyksikön pitäjän välille tehdään alihankkijasopimus, jossa sovitaan usein välineiden ja tarvikkeiden yhteisestä käytöstä. Ammatinharjoittaja maksaa yleensä kiinteää vuokraa tiloista ja välineistöstä sekä maksaa myyntiprovisiota omista myynneistään pääyrittäjälle. Mahdollista myös on, että myyntiprovisiossa on otettu huomioon välineiden käyttö. Yleisesti ottaen tällaisen myyntiprovisioon osuus on noin 30 % myynnistä.

Ammatinharjoittajina toimivat yrittäjät kokivat monia asioita hyviksi nimenomaan ammatinharjoittamisen yrittämisen muodossa. Hyviksi asioiksi koettiin muun muassa työaika- joustavuus sekä vapaus esimerkiksi pitää lomat silloin kuin haluaa. Molemmat sekä Yrittäjä A että Yrittäjä B kokivat hyväksi myös sen, että pääsee juuri niihin koulutuksiin mihin itse haluaa, kun ne omasta pussista maksetaan. (Yrittäjä A sähköpostihaastattelu 9.12.2015 & Yrittäjä B keskustelu 22.11.2015.) Yrittäjä B totesi (keskustelu 22.11.2015) myös, että ammatinharjoittajana on vapaus tehdä töitä muuallekin kuin pääasiakasyritykselle, jollei sopimuksessa muuta ole sovittu. Tämä voi näkyä myös tilipussissa, kun jaksaa tehdä enemmän töitä. Myös suurena etuutena ammatinharjoittajana alihankkijan toimessa Rovaniemellä toimiva Yrittäjä A:lle on se, että pääyrittäjä osakeyhtiönsä toimesta hoitaa tilojen lisäksi myös hänen laskutuksensa. (Yrittäjä A sähköpostihaastattelu 9.12.2015).

Myös Yrittäjä C (sähköpostihaastattelu 27.11.2015) totesi, että vastuu ja vapaus itsellä ovat hyviä puolia tässä yrittämisen muodossa. Hänen mukaansa ammatinharjoittajana muiden saman alan yrittäjien kanssa toimiminen mahdollistaa myös laajemman kokonaisuuden toiminnalle kuin olla vain jossain yksin yrittämässä. Esimerkiksi vuokra sekä kattavammat ja paremmat tilat voidaan jakaa sekä mainostaminen ja markkinointi voidaan myös toteuttaa yhdessä. Tämän lisäksi saa kaupan päälle myös työkaverit.

4.3 SWOT-analyysi

Yritysideaa suunniteltaessa voidaan jo varhaisessa vaiheessa tehdä yrityksen ensimmäinen SWOT-analyysi. SWOT-analyysia käytetään moniin eri tarkoituksiin aina yritysidean muotoilusta toiminnan kehittämiseen eri tilanteissa. Analyysin avulla tarkastellaan yritykseen vaikuttavia ulkoisia sekä sisäisiä voimia, joihin kuuluu yrityksen vahvuuksien, heikkouksien, uhkien sekä mahdollisuuksien arviointia. Analyysin tarkoituksena on luoda tilanearvioita suunnittelemisen sekä päätöksenteon tueksi. (Viitala ym. 2007, 59.) Toimeksiantajan caseen liittyen analyysin nelikenttään on koottu yhteisesti sekä yrityksen toimintaan että yrittäjään itse kohdistuvia voimia.

TAULUKKO 1. SWOT-analyysi

<p style="text-align: center;">VAHVUUDET</p> <p>-yrittäjän ammattitaito ja koulutus</p> <ul style="list-style-type: none">• vasta käyty neurologisten vaurioiden kuntouttamisen koulutus• faskiakäsittely <p>-henkilökohtainen talous kunnossa</p> <p>-halu yrittäjyyteen</p> <p>-"luottoasiakkaita" jonkin verran</p>	<p style="text-align: center;">HEIKKOUEDET</p> <p>-ei kokemusta yrittäjyydestä</p> <p>-ei omia välineitä juurikaan</p>
<p style="text-align: center;">MAHDOLLISUUDET</p> <p>-kilpailumarkkinoilla Oulussa tilaa uusille toimijoille</p> <p>-koulutuksen tuoma erikoistuneisuus antaa niche-markkinaraon</p> <p>-toimeksiantajan kontaktit muihin fysioterapiayrityksiin ja yrittäjiin</p> <p>-sote-uudistuksen läpimeno -> asiakkaat saavat valita itse hoitopaikkansa</p> <p>- yrityksen laajentaminen tulevaisuudessa</p>	<p style="text-align: center;">UHAT</p> <p>-ei saa riittävästi asiakkaita/ toimivaa asiakasyrityssuhdetta</p> <p>-muutokset elämäntilanteessa tai terveydellisen tilan heikkeneminen</p>

4.4 Toimeksiantajan yrityksen talouslaskelmat

Työhön on tehty aloittavan yrityksen kannalta tärkeimmät laskelmat eli alkuinvestointilaskelma sekä alustava kannattavuuslaskelma, johon on laskettu yrityksen käyttökäytetarve, myyntikäytetarve, liikevaihto sekä kokonaismyyni. Laskutustavoitteita sisältävissä laskelmissa on laskettu kuukausi, -päivä –sekä tuntilaskutustavoitteet.

Talouslaskelmissa oletuksena on, että toimeksiantaja toimii toisen fysioterapiayrittäjän terveydenhuoltoyksikössä ammatinharjoittajana. Myyntiprovision maksun osuutta ei ole kuitenkaan huomioitu laskelmissa, joten tämän osuus tulee lisätä tavoitetulokseen. Laskelmassa toimeksiantaja maksaa tilavuokraa, omat kiinteät kulunsa sekä muuttuvia kuluja, joiden arvoksi on arvioitu noin 50 € kuukaudessa.

4.4.1 Alkuinvestoinnit

Alkuinvestointilaskelmassa on laskettu, mitä ammatinharjoittajana aloittavan fysioterapiayrittäjän tulisi ostaa ennen yritystoiminnan aloittamista. Tämän avulla saadaan tietoa, kuinka paljon investointitarve on, sillä toimeksiantaja aikoo kustantaa investoinnit itse omalla rahallaan.

Ammatinharjoittajan ei välttämättä tarvitse ostaa mitään omia välineitä jos asiakasyrityksen sopimuksessa on sovittu yhteisestä tarvikkeiden ja välineiden käytöstä. Tämä on kuitenkin hyvin sopimuskohtaista, joten investointilaskelmaan on otettu mukaan muutamia perusasioita, mitä alkuinvestointina olisi hyvä tehdä, jotta yritystoiminta saadaan käyntiin mutkattomasti. Investointilaskelmissa on usein mukana myös 1-3 kuukauden yrittäjälle arvioitu tulo eli rahan määrä, millä yrittäjän on mahdollista elää ensimmäiset kuukaudet, kun tulonsaanti ei ole vielä varmaa tai säännöllistä. Toimeksiantajan yrityksen investointitarpeeseen tätä ei kuitenkaan ole sisällytetty, mutta yritystä perustaessa tämä kannattaa ottaa huomioon.

Alkuinvestointilaskelma (taulukko 2) toimeksiantajan yritykseen on tehty sillä pääperiaatteella, että toimeksiantajan tulee hankkia itselleen perusvälineistöä, jotta yritystoiminta saadaan aloitettua heti. Pääperiaatteena toimii myös se, että toimeksiantaja saisi ammatinharjoittamissopimuksen kautta oikeuden käyttää pääyrittäjän laajempaa laitteistoa ja

välineistöä, joten suurempia laitehankintoja ei tarvitsisi tehdä. Ajanvaraus –ja laskutusjärjestelmä Diarium on otettu mukaan laskelmaan, koska se on suunniteltu nimenomaisesti tämän alan yrittäjille ja sen avulla voidaan hoitaa monia asioita samassa paketissa.

Toiminimen perustamiskustannusten lisäksi aloittavan fysioterapiayrittäjän tulee maksaa ilmoituksesta itsenäiseksi ammatinharjoittajaksi ryhtymisestä aluehallintovirastolle. Suurin yksittäinen kalustohankinta on hoitopöytä, mikä saatetaan tarvita, vaikka olisi vuokralla toisen yrittäjän tiloissa. Fysioterapeutin tarpeisiin sopivan pöydän saa noin 2000 eurolla. Jumppavälineistöön on kerätty yleisimpiä fysioterapeutin työhön kuuluvia välineitä. Hoitopöydän sekä perusvälineistön kustannukseksi tulee hieman yli 2300 euroa. Alkuhankintoihin on otettu myös mukaan hoitopöydän paperit sekä hierontoihin tarvittava rasva, jotta hoitoja voidaan alkaa tekemään heti. Ajanvaraus –ja laskutusohjelma Diarium on mukana investointilaskelmassa, sillä se on todennäköisin vaihtoehto toimeksiantajalle hänen tulevaan yritystoimintaansa jollei pääyrittäjänä toimiva tarjoa omaa ajanvaraus –ja laskutuspalveluaan. Tämä ohjelma on valittu nimenomaan sen vuoksi, että se sisältää monia tärkeitä ominaisuuksia terapeuteille, kuten ajanvarauksen, asiakasrekisterin, käyntikirjaustoiminnon kotikäyntejä varten sekä raportointiominaisuuden, joka auttaa muun muassa toimintakertomuksen teossa aluehallintovirastolle. Välineistön hinnat on pyöristetty ja otettu Fysituote.fi –verkkosivustolta sekä Diarium –laskutus –ja ajanvarausjärjestelmän kotisivuilta.

TAULUKKO 2. Toimeksiantajan yrityksen investointilaskelma

Perustamismenot

-Toiminimen perustaminen	105,00 €
-Rekisteröinti itsenäisten terveyspalvelujen ammatinharjoittajaksi	200,00 €

Koneet, laitteet, työkalut

- Hierontapöytä	2000,00 €
- Jumppavälineet	
-Kuminauharulla	79,00 €
-Jumppakeppi	13,00 €
-Jumppapallot	48,00 €
-Foam roller	30,00 €

-Jumppamatto	28,00 €
- Artikulaatioremmi	36,00 €
-Mobilisointikiila	40,00 €
-Goniometri	36,00 €
<hr/>	
- Pientarvikkeet	
-Paperirulla	25,00 €
-Rasva	20,00 €
<hr/>	
- Ajanvaraus –ja laskutusjärjestelmä Diarium	
-Avausmaksu	500,00 €
-Ylläpitomaksu 1kk	29,00 €(/kk)
Investoinnit yhteensä	2884,00 €

4.4.2 Alustava kannattavuuslaskelma

Alustava kannattavuuslaskelma on tehty toimeksiantajan tilanne huomioiden, jossa hän rahoittaa yritystoiminnan itse. Kannattavuuslaskelmassa (taulukko 3) tavoitetulos on arvioitu sen mukaan, mitä yrittäjälle toivottaisiin jäävän kuukaudessa/vuodessa niin sanottua työtuloa eli "palkkaa". Arvio tehdään sen perusteella, mitä yrittäjä tarvitsee itselleen elämiseen eli asumiseen, ruokaan ja muihin tarpeisiin jäävän. Ohjaavana tekijänä arviossa voidaan ottaa myös huomioon, millä tasolla yrittäjän palkka samassa toimessa palkkatyössä olisi. Laskelmat kuitenkin tähän työhön on tehty nimenomaan aloittavan yrityksen tapaukseen, joten tavoitetulosarvio on tehty alakanttiin, millä toimeksiantajan on mahdollista pärjätä. Arviona on käytetty bruttotuloa eli tuloa ennen henkilökohtaisia veroja, joiden osuus määräytyy muun muassa henkilön ansiotuloveroprosentin mukaan. Laskelmat on tehty ilman mahdollista ammatinharjoittajan suorittamaa myyntiprovision osuutta (yleisesti ottaen noin 30 %), joten tämä tulee lisätä tavoitetulokseen.

Laskelma on tehty sekä kuukausi että vuositasolle. Vuositason pituus laskelmassa on 12 kuukautta, vaikkakin on todennäköistä, että yrittäjä pitää esimerkiksi kesäloman (1kk). 12

kuukauden ajanjakso on tähän laskelmaan valittu sen vuoksi 11 kuukauden sijaan, koska esimerkiksi kiinteät kustannukset täytyy maksaa joka kuukausi riippumatta siitä, onko yrittäjä työssä vai ei. Laskutustavoitelaskelman (taulukko 4) luvut taas on laskettu 11 kuukauden perusteella, jotta nähdään mikä laskutustarve on kuukautta kohden, kun työskentelyä on 11 kuukautta vuodessa.

Alustavassa kannattavuuslaskelmassa (taulukko 3) selviää muun muassa yrityksen käyttökatetarve eli kuinka paljon kuukausi –sekä vuositasolla kiinteiden ja muuttuvien kustannusten jälkeen rahaa pitäisi jäädä, jotta haluttu bruttotulos yrittäjälle pystytään saavuttamaan. Myyntikatetarpeesta nähdään kuinka paljon yrityksen on myytävä, jotta saadaan nollatulos eli ei voittoa eikä tappiota. Kokonaismyynti-/laskutustulos saadaan kun muuttuvat kulut lasketaan yhteen myyntikatetarpeen kanssa.

TAULUKKO 3. Alustava kannattavuuslaskelma

	KUUKAUDESSA	VUODESSA (12kk)
=TAVOITETULOS (brutto)	3000 €	36 000 €
A= KÄYTTÖKATETARVE	3000 €	36 000 €
+ kiinteät kulut (ei ALV)		
YEL-vakuutus	600 €	7200 €
muut vakuutukset	150 €	1800 €
vuokra	500 €	6000 €
puhelin/internet	60 €	720 €
toimistokulut	30 €	360 €
matka/autokulut	150 €	1800 €
kirjanpito ja laskutus	129 €	1548 €
B= KIINTEÄT KULUT YHT.	1619 €	19 428 €
A + B= MYYNTIKATETARVE	4619 €	55 428 €
Ostot (ilman alv)	50 €	600 €
LIKEVAIHTO	4669 €	56 028 €
+ Arvonlisävero %	0 %	0 %
KOKONAISMYynti/- LASKUTUS	4669 €	56 028 €

TAULUKKO 4. Laskutustavoite

Kuukausilaskutustavoite	kuukausien määrä/vuosi	5093,45 €	11 (kk)
Päivälaskutustavoite	päivien määrä/vuosi	254,67 €	220 (5 pvvä/vko)
Tuntilaskutustavoite	tuntien määrä/vuosi	31,83 €	1760 (8h/pvä)

Kannattavuuslaskelmassa nähdään, että suurin osa yritystoimintaan liittyvistä kustannuksista on nimenomaan kiinteitä kustannuksia muuttuvien kustannusten ollessa alhaiset. Tämä selittyy esimerkiksi sillä, että fysioterapiassa itse tuote on nimenomaan fysioterapian antamista asiakkaalle niin sanotusti käsityönä eli kuntouttamiseen tarvittavia kerralla kuluvia materiaaleja on melko vähän. Muuttuvien kustannusten määrään vaikuttaa myös yrittämisen muoto eli ammatinharjoittajana työskennellessä materiaaleja saadaan sopimuksen mukaan myös pääyrittäjältä. Kustannusten arviot on tehty muun muassa haastateltujen yrittäjien vastausten perusteella sekä toimeksiantajan omien arvioiden mukaan.

Laskutustavoitelaskelmassa (taulukko 4) nähdään, kuinka paljon kuukausi, -päivä –sekä tuntilaskutustavoitteen tulisi olla, jotta kulut saadaan katettua sekä tavoitetulos saavutetaan. Kun katsotaan esimerkiksi tuntilaskutustavoitetta, joka on 31,83 € tunnissa voidaan sanoa, että tavoite on hyvin saavutettavissa, sillä toimeksiantajan aikomuksena on asettaa perustuntitaksakseen 55 €. Tämän lisäksi erikoishoidoista veloitetaan tunnilta vielä enemmän, jolloin tuntitaksa voi kohota jopa yli 100 €. Eli vaikka työskentelyä päivässä ei tulisikaan 8 tuntia, voidaan esimerkiksi päivätavoite 254,67 € saavuttaa perustuntitaksalla jo hieman alle viiden tunnin työskentelyllä.

Toimeksiantajan arvion mukaan 6 asiakasta per työpäivä olisi sopiva ja mahdollinen arvio. Tämä tarkoittaisi sitä, että kaavaillulla 55 € perustuntitaksalla kuudella asiakkaalla päivässä (hoitokerran ollessa esimerkiksi tunti/asiakas) voidaan saada 330 € myyntiä päivältä, mistä voittoa päivälaskutustavoitteeseen nähden tulisi miltei 30 %. Vuositasolla tällaisessa skenaariossa tämä

tarkoittaa 72 600 € myyntiä, joka kannattavuuslaskelman kokonaisyntiin 56 028 € nähden tarkoittaisi 16 572 € voittoa.

Yritystoiminta on siis toimeksiantajan määrittämällä perustuntitaksalla katsottuna jo voitollista. Tämän lisäksi täytyy huomioida, että tuntitaksa eri hoidoissa voi olla jopa kaksinkertainen tähän nähden, mikä vaikuttaa tulokseen vain positiivisesti. Toimeksiantajan kaavilema perustuntiveloitus on myös melko alhainen markkinatasoon nähden, kun monilla fysioterapiayrittäjillä tuntiveloitus on toimeksiantajan mukaan noin 60-75 €. Tarkoituksena onkin aluksi päästä kilpailumarkkinoille mukaan alhaisemmalla hintatasolla ja kartuttaa itselle näin asiakaskuntaa. Hintaa tämän jälkeen voidaan nostaa ylöspäin, kun asiakkaita ja kokemusta on enemmän.

Toimeksiantaja aikoo tehdä investoinnit omalla rahoituksellaan. Investointien ollessa suhteellisesti katsottuna melko pienellä tasolla (alle 3000 €), ei yritystoimintaan liity suurta taloudellista riskiä, vaikka toiminta jouduttaisiin lopettamaan. Kannattavaan yritystoimintaan on kuitenkin mahdollisuuksia. Toimeksiantajan kannattaa erityisesti kiinnittää huomiota omiin vahvuuksiinsa, jotka esimerkiksi koulutuserikoistumisen kautta tarjoavat markkinaraon. Myös se missä asiakasyrityksessä hän toimintaansa harjoittaa vaikuttaa onnistumisen mahdollisuuksiin keskeisesti, joten sopivan asiakasyrityksen etsintään kannattaa panostaa. Vaikka laskelmat ovatkin tehty vuokratuolilla toimimisen periaatteella voi myös verkostoituminen ja yhteistyö muiden saman alan ammatinharjoittajien kanssa voisi olla yksi mahdollisuus. Tällaisen yhteistyön avulla voidaan laajempia laitehankintoja sekä tehdä muita investointeja yhdessä sekä voidaan rakentaa suurempi yrityskokonaisuus, jossa kukin tarjoaa omaa erikoisosaamistaan. Tällaisella pienempien yritysten verkostoitumisella voidaan kilpailla suurempien toimijoiden kanssa.

5 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli tuottaa toimeksiantajalle sekä muillekin fysioterapiayrityksen perustamista suunnitteleville tiivis tietopaketti, mitä toimialasta tulisi tietää sekä miten yritys perustetaan. Fysioterapian alasta ja alan yrittäjyydestä itsessään löytyi yllättävän vähän teorialtietoa, mikä tuli tekijälle yllätyksenä. Tämän vuoksi laadullisen tutkimuksen kautta oli erityisen tärkeää saada työhön haastateltavaksi fysioterapeutteja, jotka toimivat yrittäjinä alalla. Tutkimukseen osallistuneiden ja haastateltujen fysioterapiayrittäjien tietous alan yritystoiminnasta ja siihen liittyvistä asioista antoivat tärkeää käytännön tietoa tämän alan yritystoimintaa suunnittelevalle. Tutkimuksessa saatiin selville tärkeitä käytännön asioita muun muassa kilpailusta toimialalla, keskeisimpiä yrityksen perustamiseen liittyviä asioita sekä suosituksia liikeidean pohdintaan ja liiketoimintasuunnitelmaan. Konkreettisesti yritystoiminnan perusasioihin, kuten yritysmuotoon, kirjanpitoon sekä vakuutusasioihin saatiin käytännön näkökulmaa alalla oikeasti toimivilta yrittäjiltä.

Tutkimukseen osallistuneiden yrittäjien henkilöllisyydet on salattu ja vastaukset esitellyt niin ettei yrittäjää tai yritystä voida työstä saada selville. Tämä sen vuoksi, että haastatteluissa tuli ilmi muun muassa asioita yrityksen taloudesta, asiakaskunnasta sekä kilpailija-analyysia. Opinnäytetyöhön tehdyt haastattelut oli tarkoitus alunperin toteuttaa perinteisesti haastatteleamalla kasvotusten yrittäjiä, mutta vain yhden kanssa lopulta päädyttiin tähän. Yrittäjä B:n haastatteluun on kuitenkin viitattu keskustelu-nimikkeellä, sillä haastattelu toteutettiin lopulta melko vapaamuotoisesti kahvipöydän ääressä, jossa muun muassa toimeksiantaja oli mukana. Keskustelua käytiin haastattelurungon mukaisesti, ja työn tekijänä täytin paperisen lomakkeen keskustelussa ilmenneiden asioiden pohjalta. Kaksi muuta yrittäjää kokivat sähköpostihaastattelun sopivammaksi eli heille lähetettiin haastattelulomake, jonka he täyttivät ja lähettivät vastausten kera takaisin. Kuitenkin koin, että kasvokkain haastattelu olisi ollut parempi tapa toteuttaa tutkimus, sillä opinnäytetyön aikataulu oli sinänsä erittäin tiukka ja vastaukset olisi tarvittu nopeasti. Muun muassa viimeiset vastaukset yhteen haastatteluista tulivat vasta viimeisellä viikolla ennen työn palautusta, joten tämä toi melko paljon painetta, että saadaanko työ tehtyä aikataulussa loppuun.

Keskeisimmät ohjenuorat aloittavalle yrittäjälle toimialaan liittyen koskivat esimerkiksi kilpailijoiden kartoituksen tärkeyttä sekä markkinoiden tutkimista. Lisäksi suositeltiin pohtimaan, millä palvelulla ja erikoistumisella aloittava yrittäjä voisi erottautua kilpailijoistaan Toiminimellä yrittäminen koettiin toimivan tämän alan yrittäjyyteen erityisen hyvin. Konkreettisimpiin suosituksiin itse yrityksen toimintaan liittyen koskivat esimerkiksi kirjanpidon ulkoistamista, jotta yrittäjä itse saa keskittyä muihin yritystoiminnan tärkeisiin osa-alueisiin. Lisäksi ottamalla vapaaehtoisia vakuutuksia lakisääteisten vakuutuksien lisäksi yrittäjä voi saada lisäturvaa itselleen sekä yritykselle tapaturmien, sairauden tai liiketoiminnan keskeytymisen varalle.

Toimeksiantajan casessa loppupäätelmäksi voidaan sanoa, että hänellä on hyvät edellytykset oman yritystoiminnan aloittamiseen. Laskelmien perusteella yrityksen perustamiseen ei sinänsä liity kovin suurta riskiä esimerkiksi taloudellisesti, koska investointeja on loppupeleissä melko vähän. Myös kannattavuuslaskelman perusteella voidaan todeta, että ainekset kannattavaan liiketoimintaan löytyy. Toimeksiantajalla on jonkin verran tuttua asiakaskuntaa, jotka mahdollisesti voisivat jatkaa hänellä käyntiä tulevaisuudessa. Tällöin toimintaa ei tarvitsisi aloittaa aivan ruohonjuuritasolta. Koulutuksen kautta saatu erikoistuneisuus antaa hänelle myös etulyöntiasemaa markkinoilla. Aloittavalle yrittäjälle ammatinharjoittajana aloittaminen yrittämisen muotona on helppo tapa aloittaa oma yritystoiminta sen ollessa luonnollinen siirtymä palkkatyöntekijästä yrittäjäksi. Ammatinharjoittamiseen ei liity niin suurta riskiä kuin palvelun tuottajaksi ryhtyminen eli terveydenhuoltoyksikön ylläpitäjänä toimiminen, jota säätelee useammat lait ja säädökset sekä siihen tarvitaan hyvin paljon suuremmat investoinnit.

Kehittämisehdotuksena tai jatkotutkimuksena työhön olisi kuitenkin mahdollista toteuttaa esimerkiksi yritystoiminnan laajentamiseen liittyvä työ, jossa ammatinharjoittajasta siirryttäisiin palvelun tuottajaksi eli perustettaisiin oma fysikaalinen hoitolaitos. Tämän kautta voitaisiin käsitellä, miten tällainen muutos toteutetaan sekä voitaisiin yksityiskohtaisemmin käsitellä palvelun tuottajana toimimista eli yrittämistä yksityisen terveydenhuoltoyksikön pitäjän näkökulmasta.

Opinnäytetyö on toteutunut alkuperäisen suunnitelman mukaisesti vaikkakin aikataulua koeteltiin jonkin verran. Tavoitteeseen ehdittiin kuitenkin kiristämällä työtahtia loppuvaiheeseen. Haasteellisimmaksi osuudeksi työn etenemisen kannalta muodostui nimenomaan tutkimusvaihe. Suurin osa haastatteluista toteutettiin sähköpostin avulla, jolloin vastauksia ei saatu heti käyttöön. Tämän vuoksi kasvotusten haastattelu olisi ollut varmasti parempi aikataulun kireyden vuoksi,

mutta koen kuitenkin saaneeni riittävästi tietoa aiheeseen haastateltavilta tälläkin haastattelumetodilla.

Kokonaisuudessaan olen tyytyväinen opinnäytetyöhöni ja uskon, että siitä on paljon hyötyä sekä toimeksiantajalle että muillekin tämän alan yrittäjyyttä suunnitteleville. Työn tekeminen kokonaisuudessaan oli mielenkiintoinen kokemus ja koen saaneeni sen kautta hakemaani tietoutta yrittämisestä sekä yrittäjäksi ryhtymisestä, vaikka työssä ollut toimiala olikin työn tekijälle vieras. Kuitenkin useat samat aihealueet ja elementit koskevat yrittämistä yleisestikin, joten koen saaneeni varmuutta tämän työn teon kautta toteuttaa myös omia haaveita yrittämiseen liittyen.

6 LÄHTEET

Aluehallintovirasto 2015a. Yksityiset terveystalvelut. Viitattu 1.11.2015

<https://www.avi.fi/web/avi/yksityiset-terveyspalvelut#.Vkslv03ovcs>

Aluehallintovirasto 2015b. Yksityisen terveydenhuollon lupamaksut. Viitattu 1.11.2015

<https://www.avi.fi/web/avi/yksityiset-terveyspalvelut1#.VksmcU3ovct>

Aluehallintovirasto 2015c. Itsenäiset ammatinharjoittajat (henkilöt ja toiminimellä toimivat). Viitattu 1.11.2015

<https://www.avi.fi/web/avi/itsenaiset-ammattinharjoittajat#.Vksm8E3ovcs>

ELY-keskus 2015. Rahoitus. Viitattu 1.11.2015

<https://www.ely-keskus.fi/web/ely/rahoitus5#.Vi5RDLfhCM8>

Fennia 2015. Turvaa yrityksesi liiketoiminta keskeytysvakuutuksella. Viitattu 16.11.2015

<http://www.fennia.fi/fi/yritykset-ja-yrittajat/vakuutukset/omaisuus-ja-toiminta/keskeytykset/>

Finnvera 2015. Rahoituksen hakeminen. Viitattu 1.11.2015

<https://www.finnvera.fi/Finnvera/Rahoituksen-hakeminen>

Fysi-Partners Finland Oy 2015. Verkkosivut. Viitattu 12.10.2015

<http://www.fysipartners.fi/pages/tietoa>

Hartman, S. 2011. Toimialaraportti 10/2011. Terveystalvelut. Viitattu 12.10.2015

http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/2165/Terveystalvelut_joulukuu_2011.pdf

Henkilötietolaki 22.4.1999/7523. Viitattu 16.11.2015

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990523?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=henkil%C3%B6tietolaki>

Hiltunen, M. Karjalainen, T. Mannio, L. Pättiniemi, P. Pötry, J. Savolainen, A. Tainio, J. Tirkkonen, T. Välke, R. 2007. Hyvinvointiyrittäjän liiketoimintaopas. Ammatinharjoittajasta yrittäjäksi. Tallinna: AS Pakett

Holopainen, T. 2011. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Jyväskylä: Bookwell Oy

Karvonen-Kälkäjä, A. Soback, S. Uusitalo, S. 2009. Minäkö hyvinvointialan yrittäjäksi? Ohjeita sosiaali- ja terveysalan yritystä suunnitteleville. Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu

Kauppalehti 2015a. Yritykset: Fysioterapia, Oulu. Yritykset toimialoittain. Viitattu 23.11.2015

<http://www.kauppalehti.fi/yritykset/toimialat/fysioterapia/oulu/f/1>

Kauppalehti 2015b. Yritykset: Fysioterapia, Rovaniemi. Yritykset toimialoittain. Viitattu 23.11.2015

<http://www.kauppalehti.fi/yritykset/toimialat/fysioterapia/rovaniemi/v/1>

Kauppinen, S. & Niskanen, T. 2005. Yksityinen palvelutuotanto sosiaali –ja terveydenhuollossa. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy

Kunnat.net 2015. Sosiaali –ja terveydenhuollon palveluseteli. Viitattu 12.10.2015

<http://www.kunnat.net/fi/asiantuntijapalvelut/soster/hallinto-jarjestaminen-tuottaminen/palveluseteli/Sivut/default.aspx>

Laki potilaan asemasta ja oikeuksista. 17.8.1992/785. Viitattu 16.11.2015

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19920785?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=laki%20terveydenhuollon%20ammattihenkil%C3%B6ist%C3%A4>

Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä 28.6.1994/559. Viitattu 16.11.2015

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19940559?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=laki%20terveydenhuollon%20ammattihenkil%C3%B6ist%C3%A4>

Laki yksityisestä terveydenhuollosta 9.2.1990/152. Viitattu 16.11.2015

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1990/19900152>

Oulun kaupunki 2015. Tilastoja Oulusta. Viitattu 23.11.2015

<http://www.ouka.fi/oulu/oulu-tietoa/tilastoja-oulusta>

Patentti –ja Rekisterihallitus 2015. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus. Viitattu 1.11.2015

<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>

Potilasvahinkolaki 25.7.1986/585. Viitattu 16.11.2015

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1986/19860585?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=potilasvahinkolaki>

Potilasvakuutuskeskus 2015. Vakuuttaminen. Viitattu 16.11.2015.

<http://www.pvk.fi/fi/terveydenhuollolle/vakuuttaminen/>

Rovaniemen kaupunki 2015. Tilastotietoja väestöstä, asumisesta ja työllisyydestä. Viitattu 23.11.2015

<http://www.rovaniemi.fi/fi/Palvelut/Kuntainfo/Vaesto-ja-ennuste>

Sosiaali- ja Terveysministeriö 2015. Potilasvakuutus. Viitattu 16.11.2015.

<http://stm.fi/potilasvakuutus>

Suomen Fysioterapeutit 2014a. Fysioterapia ammattina. Verkkosivut. Viitattu 12.10.2015.

<https://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php/fysioterapia-ammattina>

Suomen Fysioterapeutit 2014b. Fysioterapeutin koulutus. Verkkosivut. Viitattu 12.10.2015.

<https://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php/fysioterapeutin-koulutus>

Suomen Yrittäjät 2013. Yrityksen perustamisen vaiheet. Viitattu 1.11.2015

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>

Suomen Yritysrekisterikeskus 2015. Fysioterapia + Oulu. Viitattu 12.10.2015

http://www.suomenyritysrekisterikeskus.fi/haku/index.php?keywords=Fysioterapia+oulu&area_id=&select_search=sector&offset=60

TE-palvelut 2015a. Ammattinetti. Fysioterapeutti. Viitattu 12.10.2015.

http://www.ammattinetti.fi/ammattit/detail/253_ammatti?link=true

TE-palvelut 2015b. Ammattinetti. Terveystieteiden ala. Viitattu 12.10.2015.

http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/57_ammattiala.jsessionid=5765B0B3E63DAEDBB1C84FE1D6488360?link=true

Tenhunen, L. 2006. Yrittäminen sosiaali –ja terveysalalla. Vantaa: Dark Oy

Terveystieteiden ja hyvinvoinnin laitos 2010. Yksityiset terveyspalvelut 2007. Viitattu 12.10.2015

http://www.stakes.fi/tilastot/tilastotiedotteet/2010/Tr17_10.pdf

Terveyspalvelualan liitto 2015. Yksityinen sektori terveyspalveluissa. Viitattu 1.11.2015

http://www.terveyspalvelut.fi/files/6913/9643/5666/1_Yksityinen_sektori_terveydenhuollossa-2.pdf

Uusyrittäjäkeskukset 2015. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2015. Viitattu 1.11.2015

http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/SUK_opas_2015_web.pdf

Verohallinto 2010. Terveyden- ja sairaanhoidon arvonlisäverotus. Viitattu 16.11.2015.

<https://www.vero.fi/fi->

[FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisäverotus/Terveyden_ ja_sairanhoidon_arvonlisävero\(12328\)](https://www.vero.fi/fi-)

Verohallinto 2014a. Yrityksen perustaminen – liikkeen – ja ammatinharjoittaja. Viitattu 14.11.2015

[https://www.vero.fi/fi-
FI/Yritys_ ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ ja_ ammatinharjoittaja/Perustaminen/](https://www.vero.fi/fi-)

Verohallinto 2014b. Ennakkoverot vuonna 2015 – luonnolliset henkilöt. Viitattu 16.11.2015.

[https://www.vero.fi/fi-
FI/Yritys_ ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ ja_ ammatinharjoittaja/Perustaminen/](https://www.vero.fi/fi-)

[Ennakkoverot_vuonna_2015_luonnolliset_h\(19351\)](https://www.vero.fi/fi-)

Verohallinto 2015a. Tuloverotus – liikkeen- tai ammatinharjoittaja. Viitattu 12.11.2015.

[https://www.vero.fi/fi-
FI/Yritys_ ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ ja_ ammatinharjoittaja/Tuloverotus](https://www.vero.fi/fi-)

Verohallinto 2015b. Ennakkoperintärekisteri. Viitattu 16.11.2015.

[https://www.vero.fi/fi-
FI/Yritys_ ja_yhteisoasiakkaat/Yhdistys_ ja_ saatio/Ennakkoperintärekisteri](https://www.vero.fi/fi-)

Viitala, R. Jylhä, E. 2007. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän liiketoiminnan perusta. Helsinki:
Edita Prima Oy

Yrittäjä A 2015. Rovaniemeläinen fysioterapiayrittäjä. Sähköpostihaastattelu 9.12.2015.

Yrittäjä B 2015. Oululainen fysioterapiayrittäjä. Keskustelu 22.11.2015.

Yrittäjä C 2015. Fysioterapiayrittäjä [paikkakunta salattu]. Sähköpostihaastattelu 29.11.2015.


Yritys-Suomi 2015. Vapaaehtoiset vakuutukset. Viitattu 16.11.2015.

<https://www.yrityssuomi.fi/vapaaehtoiset-vakuutukset>

7 LIITTEET

Y3-LOMAKE

LIITE 1

Tyhjennä lomake	Viranomaisen merkintöjä /
	PERUSTAMISILMOITUS Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Y3 Lomakkeella voit ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvolliseksi. Ilmoita tällä lomakkeella tiedot myös ennakoveroa varten.
Lähetä lomake osoitteeseen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

Yrityksen nimi (annetut toiminimet rekisteröidään alla olevassa järjestyksessä)	
Toiminimi (varmistuu vasta, kun nimi on hyväksytty kaupparekisterissä)	
Toinen nimivaihtoehto	Kolmas nimivaihtoehto

Kotipaikka (Suomessa oleva kunta) PRH	Ulkomaisen yrityksen kotivaltio VH	Jos elinkeinonharjoittaja on rekisteröity myös toiseen valtioon, ilmoita ulkomainen VAT- ja rekisterinumero

Muut mahdolliset toiminimet (täytä tarvittaessa)	
Rinnakkaistoiminimet (toiminimen vieraskieliset käännökset)	
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta

Elinkeinonharjoittajan henkilötiedot (täytä lisäksi henkilötietolomake)		
Elinkeinonharjoittajan täydellinen nimi		
Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kieli <input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi	Kansalaisuus (jos ei Suomen)

Julkiset yhteystiedot (posti- tai käyntiosoite pakollinen)		
Yrityksen postiosoite (katu tai tie, talon nro, porras, huoneiston nro tai postilokero)	Postinumero	Postitoimipaikka
Yrityksen käyntiosoite (katu tai tie, talon nro, porras, huoneiston nro)	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	Faksi
Sähköposti	Kotisivun osoite	

Tilikausi	
Tilikausi (pp.kk - pp.kk)	Ensimmäisen tilikauden alkamis- ja päättymispäivä (pp.kk.vvvv - pp.kk.vvvv)

Yritys ilmoittautuu seuraaviin PRH:n ja Verohallinnon rekistereihin			
PRH	Verohallinto		
<input type="checkbox"/> kaupparekisteri (mukaan kuitti käsittelymaksusta)	<input type="checkbox"/> arvonlisäverovelvollisten rekisteri	<input type="checkbox"/> työnantajarekisteri (vain säännöllisesti palkkaa maksavat, ks. täyttöohje)	
	<input type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteri	<input type="checkbox"/> vakuutusmaksuverovelvollisten rekisteri (ks. täyttöohje)	

Y3

Yritys on perustettu yritysmuodon muutoksen seurauksena (ks.täyttöohje) Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake.		
Edeltäjän täydellinen nimi tai toiminimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomen)

Kaupparekisteriin ilmoitettava toimiala (kirjoita täydellinen toimiala, älä käytä toimialakoodeja)

Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (toimiala, jota yritys pääasiassa harjoittaa)

Elinkeinotoiminta aloitetaan myöhemmin (ei vaikuta kaupparekisterin rekisteröintiin, ks. käyttöohje)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Verohallinnolle lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. tilitoimisto)		
Nimi	Y-tunnus	
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Kaupparekisterille lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. asiamies)		
Nimi		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

KAUPPAREKISTERI: KIIREHTIMISPYYNTÖ / REKISTERÖINTIJANKOHTAA KOSKEVA PYYNTÖ
Kaupparekisteri-ilmoitukset käsitellään saapumisjärjestyksessä ja tästä poiketaan vain painavan syyn perusteella. Pyyntö huomioidaan mahdollisuuksien mukaan.
<input type="checkbox"/> Ilmoitukseen liittyy erillinen perusteltu rekisteröintijankohtaa koskeva pyyntö.

Lisätietoja

Täytä myös lomakkeen sivu 3, jos ilmoittaudut sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys 	Puhelin

Rekisteriseloste: Henkilötietolain 24 §:n mukaisen tiedon lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä saa osoitteesta www.ytj.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.

YTJ 1003 11.2014

Perusosa, sivu 2 (4)

Lomakkeen alkuun

Seuraava sivu

Y3

Verohallintoon ilmoitettava postiosoite		
Merkitse rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoittamasi yleiseen käyttöön tarkoitettu osoite		
Muussa tapauksessa täytä osoitetiedot tähän.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen		
Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi ostoista tai omasta käytöstä	Yritys ilmoittautuu EU-palvelumyynneistä ilmoituksenantovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
Ulkomainen yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Ulkomainen yritys ilmoittautuu vain ilmoituksenantovelvolliseksi	Ulkomainen kaukomyyjä ilmoittautuu verovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
<input type="checkbox"/> Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa		

Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen (perustele tarkemmin sivulla 4 kohdassa Lisätietoja)		
Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §, liitteeksi kopio vuokrasopimuksesta)	Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja, yleishyödyllinen yhteisö tai uskonnollinen yhdyskunta (AVL 12.1 §)	Yhteisöhankkija (AVL 26 f §)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> (pp.kk.vvvv - pp.kk.vvvv)
Ulkomainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §)	Ulkomainen kaukomyynti (AVL 63 a §)	Alkutuottaja hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Yritys ei ole arvonlisäverovelvollinen (perustele tarkemmin sivulla 4 kohdassa lisätietoja)		
<input type="checkbox"/> Vähäinen toiminta (AVL 3 §)	<input type="checkbox"/> Rahoituspalvelut (AVL 41 §)	<input type="checkbox"/> Yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdyskunnan arvonlisäveroton toiminta (AVL 4-5 §)
<input type="checkbox"/> Terveys- ja sairaanhoitopalvelut (AVL 34 §)	<input type="checkbox"/> Vakuutuspalvelut (AVL 44 §)	<input type="checkbox"/> Muu veroton toiminta, mikä?
<input type="checkbox"/> Sosiaalihuoltopalvelut (AVL 37 §)	<input type="checkbox"/> Esiintymispalkkiot tai tekijänoikeuskorvaukset (AVL 45 §)	
<input type="checkbox"/> Koulutuspalvelut (AVL 39 §)	<input type="checkbox"/> Kiinteistön luovutukset (AVL 27 §)	

Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot
Yritys ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Kirjanpidon muoto
<input type="checkbox"/> yhdenkertainen kirjanpito <input type="checkbox"/> kahdenkertainen kirjanpito

Palkanmaksua koskevat tiedot	
Yritys ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi	Yritys ilmoittautuu meritytöloa maksavaksi työnantajaksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Oma-aloitteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot (Täytä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden liikevaihto on 50 000 euroa tai vähemmän ja yritys haluaa neljännesvuoden tai vuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson. Lisätietoja on täyttöohjeen sivuilla 12-13).

Kuluvan kalenterivuoden liikevaihto (liikevaihtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailla tapahtuva myynti)
<input type="text"/> euroa
Jos yritys haluaa lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin mihin liikevaihto oikeuttaisi, rastita ilmoitus- ja maksujakson pituus.
<input type="checkbox"/> 1 kk <input type="checkbox"/> neljännesvuosi

Alkutuottajan ja/tai taide-esineen tekijän ilmoitus- ja maksujakso arvonlisäverotuksessa (Täytä tämä kohta vain, jos haluat muun kuin kalenterivuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson, ks. täyttöopas.)
Haluttu ilmoitus- ja maksujakson pituus
<input type="checkbox"/> 1 kk <input type="checkbox"/> neljännesvuosi

**FYSIOTERAPIAYRITYKSEN PERUSTAMINEN –KARTOITUS ALOITTAVALLE YRITTÄJÄLLE
(Fysioterapiayrittäjien haastattelut)**

Taustatiedot:

- 1) Nimi:
- 2) Alleviivaa yrittämisen muotosi
Ammatinharjoittaja Palvelun tuottaja (oma yksikkö)
- 3) Yrityksen perustamisvuosi:

Toimialasta

1. Millaiseksi koet kilpailutilanteen fysioterapiayritysten/-yrittäjien välillä kaupungissasi?
Millaiset yritykset ovat pahimpia kilpailijoitasi?
2. Mitä aloittavan fysioterapiayrittäjän kannattaa ottaa huomioon toimintaa kehitellessään
pärijätäkseen kilpailussa?
3. Mitkä tahot ovat suurimpia asiakkaita yrityksessäsi? (Kotitaloudet, työnantajat, Kela,
kunta, muut?)
4. Mitä asiakasryhmiä (vanhukset, vaikeavammaiset jne.) on eniten asiakkaina
yrityksessäsi?

Yrityksen perustamisesta

5. Mitä aloittavan fysioterapiayrittäjän tulisi ottaa huomioon liikeideaansa pohtiessaan? Mitä
itse koit tärkeäksi? (Liikeidea = mitä myydään (tuotteet/palvelut), kenelle (asiakaskunta),
miten (palvelujen markkinointi, miten asiakkaita saadaan)

6. Mitä osa-alueita aloittavan fysioterapiayrittäjän kannattaisi painottaa omassa liiketoimintasuunnitelmassaan? Teitkö omaan yritykseen liiketoimintasuunnitelman? Onko se auttanut yritystoiminnassa? (Liiketoimintasuunnitelma = Kirjallinen suunnitelma siitä, miten yritystoiminta toteutetaan konkreettisesti sisältää mm. kuvauksen liikeideasta, asiakas –ja kilpailija-analyysit, talouslaskelmat)
7. Oletko kokenut toiminimen yhtiömuotona hyväksi tämän alan yritykselle? Oletko harkinnut yhtiömuodon muuttamista?
8. Fysioterapiayrittäjälle ainoat pakolliset vakuutukset ovat YEL- vakuutus sekä potilasvahinkovakuutus. Onko itselläsi näiden lisäksi muita vapaaehtoisia vakuutuksia? (Jos on niin mitä ja miksi olet kokenut ne tarpeellisiksi?)
9. Kuka hoitaa yrityksesi kirjanpidon? Miksi valitsit tämän tahon?
10. Mitä hyviä/ huonoja puolia ammatinharjoittajana toimimisessa on? Miksi valitsit nimenomaan tämän yrittämisen muodon?

Yritystoiminnan kustannuksista

11. Mitkä ovat tärkeimmät alkuinvestoinnit aloittavalle fysioterapiayrittäjälle? Mitä tarvikkeita/välineitä tarvitaan alkuun pääsemiseksi? Vastaa yrittämisen muotosi (ammatinharjoittaja/palvelun tuottaja) mukaan.
12. Arvio yritystoimintasi tuloista & menoista (kuukausitasolla)

Myynti	
Vuokra	
Vakuutukset	
-YEL	
-Muut	

Kirjanpito	
Puhelin/internet	
Koulutus	
Ammattilehdet	
Matkakulut/ autokulut (jos mukana yritystoiminnassa)	
Markkinointi	
Toimistotarvikkeet	
Aineet/tarvikkeet	
Muut kulut	