



- OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
YHTEISKUNTATIETEIDEN, LIIKETALouden JA HALLINNON ALA

MINUSTAKO TILITOIMIS- TOYRITTÄJÄ?

Omien yrittäjyysvalmiuksien pohtiminen

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala			
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma			
Työn tekijä(t) Tiina Tuhkanen			
Työn nimi Minustako tilitoimistoyrittäjä? Omien yrittäjyysvalmiuksien pohtiminen			
Päiväys	3.12.2015	Sivumäärä/Liitteet	41
Ohjaaja(t) Sirpa Grönholm			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t)			
<p>Tiivistelmä</p> <p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia tilitoimistoyrittäjältä vaadittavia ominaisuuksia ja selvittää olisiko minulla riittävät valmiudet perustaa oma tilitoimisto. Tutkimuskysymykseksi nousi: "Onko minusta tilitoimistoyrittäjäksi?". Lisäksi vertailtiin kolmea vaihtoehtoista tapaa aloittaa tilitoimistoyrittäjyys: oman yrityksen perustamista alusta asti, valmiin liiketoiminnan ostamista ja franchising- yrittäjyyttä.</p> <p>Työssä käsiteltiin yhtiömuodoista ainoastaan toiminimeä, koska yritys tulisi olemaan ainakin alussa yhden hengen yritys. Tutkimusmenetelmänä oli kvalitatiivinen eli laadullinen menetelmä. Teoriaosuudessa tutkittiin ja analysoitiin kirjallisia lähteitä ja internetlähteitä ja tutkimusosuudessa peilattiin kyseisiä asioita omiin valmiuksiini ja mahdolliseen liiketoimintaan. Omien yrittäjyysvalmiuksien pohtimisessa käytettiin apuna myös internetin yrittäjyystestiä.</p> <p>Tutkimus osoitti sen, mitkä ovat omat valmiuteni tilitoimistoyrittäjyyteen. Menestyvältä yrittäjältä vaaditaan tietynlaisia ominaisuuksia ja tilitoimistoalan syvällinen tuntemus on välttämätöntä. Koulusta saa pohjan perusasioille, mutta työn oppii varsinaisesti vasta käytännössä. Tästä johtuen tulisi siihen tulokseen, että ennen oman tilitoimistotoiminnan aloittamista, minun kannattaisi työskennellä ensin jonkun toisen palveluksessa. Lisäksi selvittäessäni erilaisia tapoja aloittaa oma yritystoiminta, tutkimus auttoi vertailemaan vaihtoehtoja realistisesti.</p> <p>Tutkimuksen perusteella tulisi siihen johtopäätökseen, ettei itseltäni valitettavasti löydy tilitoimistoyrittäjältä vaadittavia ominaisuuksia. Myös toimialan tuntemus ja riittävä osaaminen taloushallinnon alalta puuttuvat, joten tilitoimiston perustaminen ei ole mahdollista ainakaan heti opintojen päätyttyä. Ensin täytyy hankkia työkokemusta toisen palveluksessa ja miettiä oman yrityksen perustamista myöhemmin. Tulevaisuudessa tutkimusta voi kuitenkin käyttää liiketoimintasuunnitelman pohjana, jos yrittäjyys tulee ajankohtaiseksi.</p>			
Avainsanat Tilitoimisto, yrittäjyys, taloushallinto, Swot-analyysi			

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration			
Author(s) Tiina Tuhkanen			
Title of Thesis To become an accounting firm entrepreneur? Reflecting on my own entrepreneurial capacity			
Date	3.12.2015	Pages/Appendices	41
Supervisor(s) Sirpa Grönholm			
Client Organisation /Partners			
<p>Abstract</p> <p>The purpose of this thesis was to study the characteristics that are required from an accounting firm entrepreneur and find out if I would have an adequate capacity to set up my own accounting firm. The research question was formulated as "Do I have the necessary skills to succeed as an accounting firm entrepreneur?" In addition I compared three alternative ways to start an accounting firm entrepreneurship; founding my own business from the beginning, buying an already existing business and franchising entrepreneurship.</p> <p>As regards the forms of companies, the thesis focuses only on a sole proprietorship because at least in the beginning, the firm would employ only one person. The research method in the thesis was qualitative by nature. The theoretical section was studied and analyzed through literary sources and internet sources and in the research section those elements were compared to my own capacity and potential business. Considering my own capacity, an internet entrepreneurship test was used as a reference.</p> <p>The study shed light on my abilities to start an accounting firm entrepreneurship. A successful entrepreneur needs certain features and much knowledge of the accounting branch. School gives the basic knowledge, but the work will be learned exactly in practice. As a result, I came to the conclusion that before I set up my own firm I have to work in someone else's employment. In addition, when I studied different ways to start my own business, research helped me to compare these options realistically.</p> <p>Based on the research I came to the conclusion that, unfortunately, I currently lack the features which are required from an accounting firm entrepreneur. Knowledge of the industry and adequate competence in the field of financial management are also incomplete, so setting up my own business is not possible, at least immediately after I graduate. First I have to acquire some work experience and later start considering setting up my own business. In the future, however, research can be used as a basis of the business plan, if the entrepreneurship option becomes relevant.</p>			
Keywords Accounting firm, entrepreneurship, financial management, swot-analysis			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
2	TILITOIMISTOALA SUOMESSA.....	7
2.1	Taloushallintoliitto	9
2.1.1	KLT-tutkinto.....	10
2.1.2	PHT-tutkinto	11
2.1.3	Taloushallintoliiton toimialastandardi TAL-STA	12
3	TILITOIMISTOTOIMINNAN ALOITTAMINEN.....	16
3.1	Yrityksen perustaminen	17
3.1.1	Liiketoimintasuunnitelma	19
3.1.2	Viranomaisilmoitukset.....	19
3.1.3	Asiakashankinta	20
3.2	Valmiin liiketoiminnan ostaminen	23
3.3	Franchising tilitoimistoalalla	24
4	VAADITTAVAT VALMIUDET TILITOIMISTOYRITTÄJYYTEEN	26
4.1	Yrittäjältä vaadittavat ominaisuudet	26
4.2	Tilitoimistoalalla vaadittava osaaminen	28
5	NELIKENTTÄANALYYSI ELI SWOT ANALYYSI.....	31
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	35
7	LÄHTEET	38

1 JOHDANTO

Tilitoimistoala on jatkuvasti kasvava toimiala. Ala sähköistyy ja rutiinityöt siirtyvät enemmän koneiden tehtäviksi, mutta ihmisten työt eivät silti vähene. Alalla siirrytään koko ajan enemmän kohti asiantuntija- ja neuvontapalveluita. Tilitoimistoala on hyvä työllistäjä ja alalla tarvitaan jatkuvasti uusia erikoisosaajia. Taloushallintoliiton toimitusjohtaja Juha Ahvenniemi on sitä mieltä, että taloushallinnon ammattilaiset eivät tule katoamaan, mutta heidän työnkuvansa tulee muuttumaan. Hän pitää tärkeänä, että alalla haetaan uusia toimintatapoja ja palveluita kehitetään koko ajan. (Hirsimäki 2015, 21.)

Pääsin suorittamaan opintoihin kuuluvan viiden kuukauden työharjoittelun tilitoimistoon. Osaamisen lisääntyessä aloin miettiä oman tilitoimiston perustamista eräänä uravaihtoehtona valmistumiseni jälkeen. Ala on mielestäni kiinnostava ja työllisyystilanne erittäin lupaava. Vaikka tilitoimiston perustaminen on suhteellisen helppoa, pohjatyön tekeminen vaatii kuitenkin paljon työtä. Yrittäjäksi aikovan täytyy pohtia monia asioita liittyen yrityksen perustamiseen, omaan osaamiseensa ja yrittäjän henkilökohtaisiin ominaisuuksiin. Koska tilitoimistoyrittäjyys kiinnosti, sain tästä idean opinnäytetyön aiheeksi. Opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia, millaisia ominaisuuksia tilitoimistoyrittäjältä vaaditaan, onko minulla riittävät valmiudet tilitoimistotoiminnan aloittamiseen ja kuinka aloittaa yritystoiminta tilitoimistoalalla. Tutkimuskysymyksenä työssä on: ”Onko minulla riittävät valmiudet yrittäjäksi tilitoimistoon?”. Ennen kuin yritystä aletaan perustaa, täytyy tehdä kattava liiketoimintasuunnitelma. Tässä opinnäytetyössä ei tehty varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa, koska työn tarkoitus oli tutkia enemmän yrittäjän ominaisuuksia ja valmiuksia tilitoimistotoimintaan, eikä yritystoiminnan aloittaminen ole vielä ajankohtaista.

Työn teoreettisessa viitekehyksessä tutkitaan tilitoimistoyrittäjältä vaadittavia ominaisuuksia, tilitoimistoalaa ja kolmea vaihtoehtoista tapaa aloittaa tilitoimistoalan yrittäjyys: oman yrityksen perustamista alusta asti, valmiin toiminnan ostamista ja franchising- yrittäjyyttä. Työ on rajattu koskemaan yhtiömuodoista ainoastaan toiminimen perustamista, koska yritystoiminta tulisi olemaan ainakin alkuvaiheessa pientä ja yritys olisi yhden hengen yritys. Tilitoimiston perustamisesta löytyy paljon tietoa ja valmiita opinnäytetöitä. Jokainen työ on kuitenkin omanlaisensa, koska ihmiset toimivat yrittäjinä eri tavalla ja arvostavat eri asioita elämässään. Opinnäytetyöllä ei ole toimeksiantajaa, vaan työn tarkoituksena on selvittää omia yrittäjyyteen vaadittavia ominaisuuksiani ja onko itselläni riittävät valmiudet tilitoimistoalan yrittäjyyteen.

Työ on luonteeltaan toiminnallinen opinnäytetyö. Toiminnallisen opinnäytetyön lopputuloksena syntyy aina jokin konkreettinen tuote. Tässä työssä se on ratkaisu asetettuun tutkimuskysymykseen ja se sisältää liiketoimintasuunnitelman osia. Työssä käytettävä tutkimusmenetelmä on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimusmenetelmä. Se vastaa kysymyksiin miksi, millainen ja miten ja sen tavoitteena on asian kokonaisvaltainen ymmärtäminen. Laadullisen tutkimuksen tarkoituksena on tutkia tosiasioita, ei todentaa olemassa olevia väittämiä. Tyypillisiä laadullisen tutkimuksen piirteitä ovat muun muassa tutkimussuunnitelman muuttaminen olosuhteiden muuttuessa ja aineiston yksityiskohtainen tarkastelu. Laadullinen tutkimus sisältää joukon mitä moninaisimpia tutkimuksia ja tapauksia käsitel-

lään ainutlaatuisina ja sen mukaan tulkitaan aineistoa. (Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara 2009, 161–162,164;Vilka ja Airaksinen 2003, 51,63.)

Opinnäytetyössä laadullisen tutkimuksen piirteet tulevat esiin tutkittavan asian kokonaisvaltaisessa ymmärtämisessä. Menestyvään tilitoimistoyrittäjyyteen ei riitä pelkästään halu aloittaa yrittäjänä. Tilitoimiston perustaminen vaatii paljon tietoa yrittäjyydestä ja tilitoimistoalasta. Yrittäjänä toimiminen puolestaan vaatii yrittäjän itsetuntemusta ja realistisia käsityksiä vahvuuksistaan ja heikkouksistaan. Toivon, että työstäni löytyisi hyödyllistä tietoa myös muille tilitoimiston perustamista suunnitteleville alan ammattilaisille ja apua omien yrittäjävalmiuksiensa tutkimisessa.

2 TILITOIMISTOALA SUOMESSA

Tilitoimistojen perustehtävänä on hoitaa asiakkaidensa kirjanpito, mutta nykyään kuitenkin harva tilitoimisto toimii markkinoilla pelkän peruskirjanpidon varassa. Palveluihin on tullut vahvasti mukaan mm. palkkahallinto, verotus, rahoitus ja talousjohtaminen. Alan muuttuessa peruskirjanpidosta siirrytään enemmän kohti konsultointi- ja neuvontapalveluita. Tilitoimistojen palveluihin kuuluu mm:

- kirjanpito: Liiketapahtumien ja tositteiden kirjaus, alv-raportit, veroilmoitukset ja tilinpäätökset.
- palkkahallinto: Palkkalaskelmien lähettäminen, ulosottoasiat, sairauslomapäivien erillis seuranta, Kela- hakemukset ja lakisääteiset viranomaisilmoitukset.
- verotus: Ilmoitukset, maksut ja suunnittelu.
- laskutus: Osto-, myynti- ja verkkolaskujen käsittely.
- budjetointi: Tulojen ja menojen arviointi ja budjetin päivitys.
- rahoitus: Kannattavuuden ja investointien suunnittelu ja seuranta, rahaliikenteen ennustaminen, rahoituksen järjestäminen ja saatavien hallinta.
- varastonhallinta: Vaihto-omaisuuden seuranta ja kirjaaminen.
- yhtiöasiat: Yhtiörakenteen ja yhtiöjärjestyksen suunnittelu ja hallinto.
- liiketoiminnan lukujen analysointi, ennustaminen ja raportointi: Sovittujen raja-arvojen ylityessä asia on laitettava tutkintaan ja myös muista poikkeamista on raportoitava.
- tunnuslukujen jatkuva seuranta, ja kehitysehdotuksien ja varoitusten antaminen. (Taloushallintoliitto 2015a.)

Tilinpäätösmääräykset ja tilitoimistojen peruspalvelut ovat kaikille samat. Taloushallintoliiton puheenjohtaja Vuokko Mäkinen kertoo haastattelussaan pelkäävänsä, että tilitoimistot alkavat helposti kilpailemaan pelkällä hinnalla. Hänen mukaansa tilitoimistojen on menestyäkseen erikoistuttava ja tuotettava asiakkaille lakisääteisen peruskirjanpidon lisäksi myös lisäarvoa tuottavia palveluja. (Hirsimäki 2015, 22.). Lisäarvo on se, mitä asiakas hyötyy maksamansa hinnan päälle ja myyjä pystyy sen myös perustelemaan asiakkaalle. (Hesso 2015, 17.)

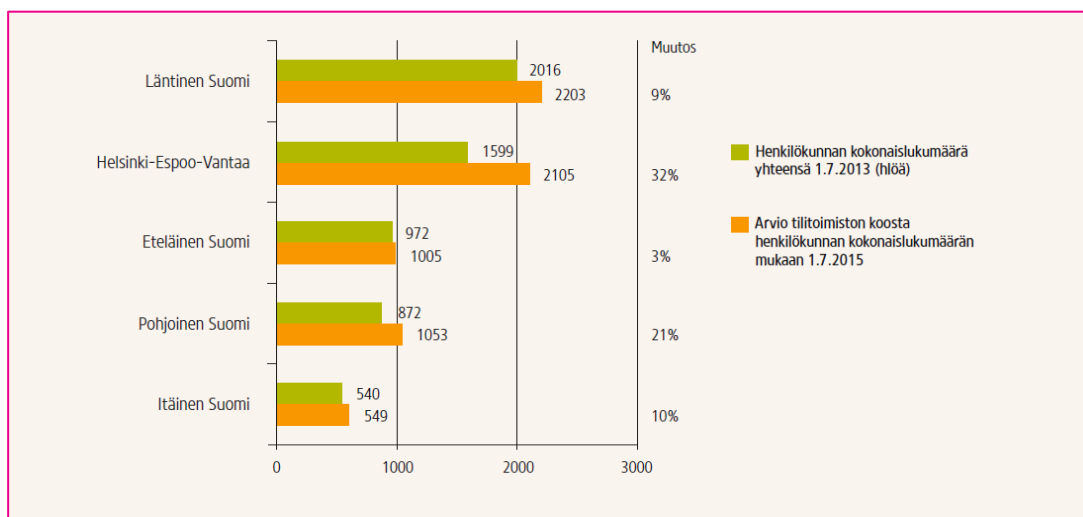
Taloushallintoliitto seuraa säännöllisesti tilitoimistoalan kehitystä Suomessa. Viimeisimmät tiedot toimialasta on päivitetty maaliskuussa, jolloin:

- tilitoimistoalan yrityksiä oli 4294 ja alalla työskenteli 12153 henkilöä.
- tilitoimistoalan liikevaihto oli 890 Me.
- alan asiantuntijoita eli KLT- tutkinnon suorittaneita oli 2773.
- alan palveluja käytti 90 % kaikista pk-yrityksistä. (Taloushallintoliitto 2015b.)

Vuoden 2014 alussa Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen (ETLA) julkaiseman tutkimuksen mukaan kirjanpidon, laskentatoimen ja palkanlaskennan asiantuntijoiden ammatit olivat katoavien ammattien listalla. Kirjanpidon rutiinomaiset perustehtävät hoituvat nykyään teknologian avulla, mutta ihmisil-

le jää vielä ne työt, joihin koneet eivät kykene. Näitä ovat esimerkiksi luovuus, sosiaalisten suhteiden hoito ja ongelmien tunnistaminen. (Saldo 5/2015, 21.)

Vaikka toiminta alalla sähköistyy ja rutiinityöt siirtyvät enemmän ihmisiltä koneiden hoidettaviksi, silti alan työllisyystilanne näyttää valoisalta. Oheisessa kuvassa (Kuva 1) on Taloushallintoliiton tekemän tutkimuksen mukainen arvio alan henkilömäärän muutoksista. Nykypäivän taloudellisessa tilanteessa on ilahduttavaa huomata, kuinka tilitoimistoalan kehitys on positiivista koko maassa.



KUVA 1. Arvio tilitoimistoalan henkilömäärän muutoksesta elokuu 2013-elokuu 2015 (Saldo 5/2015, 24.)

Tilitoimistoalan nykytilanne ja myös tulevaisuus näyttävät hyvältä. Alan liikevaihto on ollut kasvussa jo yli kymmenen vuoden ajan. Tilastokeskuksen suhdannepalvelun tilastojen mukaan kirjanpito- ja tilinpäätöstoimialan liikevaihto kasvoi 5,5 prosenttia huhti-kesäkuussa vuoden takaisesta. Myös kuluvan vuoden tammi-huhtikuussa liikevaihto kasvoi 3 prosentin vauhdilla. (Taloushallintoliitto 2015c.)

Auktorisoitu tilitoimisto

Auktorisointi on merkki tilitoimiston vahvasta osaamisesta, sillä auktorisoidun tilitoimiston osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Jos alalle on tulossa uusia säännöksiä, ne huomioidaan toimistoissa hyvissä ajoin ennen kuin ne tulevat voimaan. Taloushallintoliittoon kuuluvat tilitoimistot ovat aina auktorisoituja. Taloushallintoliitto valvoo, että jäsentilitoimisto toimii hyvän tavan mukaisesti ja että sillä on vastuuvakuutukset kunnossa. Auktorisoidun tilitoimiston toiminta on aina tiukasti lain mukaista, keskeytyksetöntä ja laadukasta. Tilitoimiston auktorisointiin on kuitenkin vaatimuksensa:

- Yrityksen täytyy harjoittaa päätoimialanaan tilitoimistotoimintaa tai tarjota muuta siihen rinnastettavaa taloushallinnon ulkoistuspalvelua.
- Tilitoimiston on täytynyt toimia päätoimisesti vähintään kaksi vuotta ja sen on oltava vakavarainen ja riippumattomassa asemassa.

- Tilitoimiston on sitouduttava hallituksen valvontaan ja toiminnan tarkastuksiin ja sen on noudatettava hyvää tilitoimistotapaa.
- Lisäksi auktorisoidussa tilitoimistossa tulee aina olla KLT-tutkinnon suorittanut kirjanpidosta vastaava kirjanpitäjä. (Taloushallintoliitto 2015i.)

Tilitoimisto hakee auktorisointia Tili-instituuttisäätiöltä, joka hyväksyy vaatimukset täyttävät toimistot auktorisoiduiksi. Hyväksymisestä tilitoimisto saa auktorisointikirjan, joka on pidettävä asiakkaiden nähtävissä toimistolla. Auktorisointi on voimassa aina kaksi kalenterivuotta kerrallaan, ja jos sääntöjen mukaiset edellytykset ovat olemassa, auktorisointi uusitaan tilitoimiston pyynnöstä. Jos tilitoimisto ei toimita tarvittavia tietoja uusimisen edellyttämistä asioista, niin Tili-instituuttisäätiöllä on oikeus lakkauttaa auktorisointi. Tili-instituuttisäätiö valvoo toimistojen toimintaa, pitää julkista luetteloa toimistoista ja vahvistaa vuosittain auktorisoinnin ylläpito- ja lunastusmaksun. (Taloushallintoliitto 2015i.) Osaaminen voi kuitenkin olla aivan yhtä vahvaa ja luotettavaa myös tilitoimistossa, jolta puuttuu auktorisointi. Asiakas ei välttämättä huomaa palveluiden hoidossa mitään eroa, mutta moni arvostaa auktorisoitua tilitoimistoa enemmän, koska sen osaaminen on varmennettua.

2.1 Taloushallintoliitto

Vuonna 1968 perustettiin Kirjanpitotoimistojen Liitto ry. Yhdistyksen tarkoituksena oli toimia kirjanpitotoimistojen yhdyssiteenä, kehittää kirjanpitoa hyvän kauppataivan ja terveiden liikeperiaatteiden mukaan ja edistää jäsentensä ammattitaitoa. Liiton logo ja ilme uudistettiin vuonna 2006 ja samalla liiton nimi muutettiin Taloushallintoliitoksi (TAL) kuvaamaan paremmin jäsentensä laajentunutta toimenkuvaa. Taloushallintoliitto on auktorisoitujen tilitoimistojen ja taloushallinnon konsulttiyritysten valtakunnallinen toimialaliitto ja sen yhteydessä toimivat myös Tili-instituuttisäätiö ja Taloushallintoliiton Julkaisut Oy. Taloushallintoliiton Julkaisut Oy julkaisee yhteistyössä Taloushallintoliiton kanssa yritystalouden ja laskennan ammattilehteä Tilisanomia ja muita alan asiantuntijoille tarkoitettuja julkaisuja. Tilisanomien julkaiseminen aloitettiin vuonna 1979 ja se on alan johtava ammattilehti, jolla on lukijoita yli 22 000. (Taloushallintoliitto 2015d, e.)

Taloushallintoliitto kuuluu Nordic Accountant Federation (NAF) järjestöön, jossa ovat mukana tilitoimistojen toimialajärjestöt Norjasta, Ruotsista ja Suomesta. Yhteistyön tarkoituksena on jakaa ja välittää tietoa alan pohjoismaisesta tilanteesta. Joka toinen vuosi tehdään Tilitoimistojen Asiakkuudetutkimus, jossa saadaan palautetta omilta asiakkailta ja saadaan vertailutietoa alan muihin toimijoihin. Taloushallintoliiton jäsenyritykset hoitavat lähes 130 000 suomalaisen yrityksen ja yhteisön taloushallintoa ja yli 50 000 yrityksen palkanlaskennan. Auktorisoituja jäsenoimipaikkoja Taloushallintoliitolla on noin 800. Liitolla on myös kattava koulutusosio ja koulutuksen liikevaihto on noin 1,6 miljoonaa euroa vuodessa. Liiton jäsenoimistoissa n. 30 % on suorittanut alalla arvostetun KLT-tutkinnon. Jos tilitoimisto haluaa liittyä jäseneksi taloushallintoliittoon, tulee sen olla auktorisoitu. Tällöin liitto takaa, että palvelu on jatkuva. (Taloushallintoliitto 2015d, e.)

Taloushallintoliitto ylläpitää jäsentensä laadunvalvontaa säännöllisten viiden vuoden välein tapahtuvien tarkastusten ja valvonnan kautta. Tarkastuksen tarkoituksena on varmistaa, että liiton jäsenyri-

tykset täyttävät sääntöjen mukaiset jäsenvaatimukset eli tilitoimisto noudattaa hyvää tilitoimistotapaa ja sen toiminnalla on hyvät edellytykset hoitaa toimeksiannot. Tarkastus kestää korkeintaan yhden päivän ajan. Tarkastuksessa haastatellaan tilitoimiston johtoa ja henkilöstöä sekä tarkastetaan asiakastoimeksiantoja. Tarkastuksen jälkeen tarkastaja toimittaa raportin tekemästään työstä tarkastuslautakunnalle käsiteltäväksi. Tarkastuslautakunnan tehtävänä on organisoida tarkastukset ja kehittää tarkastusten sisältöä. Liiton tarkastajat ovat aina pätevyityneitä ja vahvoja taloushallinnon ammattilaisia eri puolilta Suomea. Tarkastuskohde sijaitsee kuitenkin aina eri paikkakunnalla kuin tarkastaja. Kun jäsentilitoimisto saa ilmoituksen tarkastuksesta, se saa samalla tiedon myös valitusta tarkastajasta ja tarkastuksen painopistealueesta. Tarkastettavan tilitoimiston tulee kuitenkin varautua aina esittämään tilinpäätöksensä ja todentamaan vakavaraisuutensa. Myös käytettävät menetelmät, tekniikka ja dokumentointi sekä henkilöstön osaaminen ja ammatillinen jatkokoulutus on aina varauduttava esittämään. Tarkastuksen ajankohdan tarkastettava ja tarkastaja sopivat keskenään. Koska tilitoimistoalaa ei ole muuten laissa säädelty, on liiton suorittamalla tarkastustoiminnalla merkittävä luotettavuutta ja uskottavuutta lisäävä vaikutus. Asiakkaalla itsellään on harvoin tarvittavaa pätevyyttä todentaa tilitoimistonsa pätevyyttä. Tämän vuoksi tarkastuksessa täytyy varautua esittämään myös asiakaskirjanpidot, -tilinpäätökset, veroilmoitukset ja muut tarvittavat asiakirjat. Tarkastus suoritetaan myös aina tilitoimiston hakiessa jäsenyyttä ja myös muulloin tarvittaessa, jos Taloushallintoliitto pitää sitä tarpeellisena. Mikäli tarkastuslautakunta katsoo, että nykyisen jäsenen jäsenyyden edellytyksiä ei ole enää olemassa, eikä niitä voida kohtuullisessa ajassa korjata, tekee lautakunta ehdotuksen hallitukselle jäsenen erottamisesta. (Taloushallintoliitto 2015f.)

2.1.1 KLT-tutkinto

KLT-tutkinto on Taloushallintoliiton myöntämä kirjanpidon ja laskentatoimen tutkinto, jonka suorittaminen on merkki alan ammattitaidosta. KLT-tutkinnon suorittanut taloushallinnon ammattilainen on osoittanut hallitsevansa vaativimmatkin osa-alueet taloushallinnossa. Päästäkseen suorittamaan tutkinnon, hakijalla täytyy olla riittävät pohjatiedot taloushallinnosta. Tutkinnon suorittamiseen on kolme eri reittivaihtoehtoa:

- yliopistotutkinto tai ammattikorkeakoulututkinto, joka sisältää ulkoistettuun taloushallintopalveluun soveltuvat opinnot. Lisäksi hakijalla täytyy olla hyväksyttävää työkokemusta taloushallinnosta vähintään kolme vuotta.
- toisen asteen ulkoistettuun taloushallintopalveluun soveltuva liiketalouden perustutkinto, merkonomi. Lisäksi hakijalla täytyy olla riittävän laajaa ja monipuolista työkokemusta tilitoimistossa vähintään 10 vuotta tai muissa laskentatoimen tehtävissä vähintään 20 vuotta.
- tili-instituuttisäätiö voi erityisistä syistä hyväksyä koulutusohjelman myös sellaisen hakijan, jolla ei edellä mainitut ehdot täyty. Näissä tilanteissa hakijan tulee liittää hakemukseen yksityiskohtaiset perustelut koulutukseen osallistumisesta erillisellä liitteellä, jonka mukaan Tili-instituuttisäätiö tekee päätöksensä. (Taloushallintoliitto 2015g.)

KLT-tutkintoon kuuluva tentti järjestetään vuosittain, aina lokakuussa. Tutkintoon valmentautuminen tapahtuu itseopiskeluna ja tenttivaatimukseen kuuluvat teokset on löydettävissä Taloushallintoliiton

internetsivuilta. Tili-instituuttisäätiö julkaisee joka vuosi julkaisun KLT-tentistä, joka sisältää tutkinnon kysymykset ja malliratkaisut. Tutkinto on melko vaativa, joten vuosittainen tentin läpäisyprosentti on vain noin 50. Tämän vuoksi järjestetään erilaisia ja erihintaisia valmennusohjelmia. Tentin läpäisemisen lisäksi tutkinto edellyttää jatkuvaa ammattitaidon ylläpitämistä. Tutkinnon suorittaneet KLT:t joutuvat raportoimaan Tili-instituuttisäätiölle kolmen vuoden välein, millaisissa työtehtävissä ovat toimineet ja kuinka ovat itseään kouluttaneet. Raportointi on samalla hakemus KLT-kirjan jatkamiseksi seuraavalle kolmelle vuodelle. Ylläpitokouluttautumisvaatimuksella halutaan varmistaa, että KLT:n tiedolliset valmiudet ovat jatkuvasti KLT-tehtävien mukaisten osaamisvaatimusten edellyttämällä tasolla. Ylläpitokoulutukseen ei lueta kuitenkaan kuuluvan taloushallinnon ammattitutkinnot, kauppatieteiden maisterin tutkinto eikä tradenomin tutkinto, koska nämä ovat tutkintoihin tähtäviä koulutuksia. KLT-kirja on säännösten mukaan voimassa toistaiseksi, mutta sen voimassaolo lakkaa, mikäli kirjanpitäjä ei raportoi määräaikaan mennessä. KLT-tutkinnon suorittanut tilitoimiston vastuuhenkilö antaa tilitoimistolle mahdollisuuden hakeutua auktorisoiduksi tilitoimistoksi ja samalla Taloushallintoliiton jäseneksi. Suomessa on tällä hetkellä 2700 KLT-tutkinnon suorittanutta henkilöä, jotka voivat käyttää nimensä yhteydessä nimitystä KLT-kirjanpitäjä tai lyhennettä KLT. Ensimmäinen KLT-tentti järjestettiin vuonna 1980. (Taloushallintoliitto 2015g.)

Opinnäytetyössään "*KLT-tutkinto ja sen merkitys uran kannalta*", Mika Ahvonen (2014) teki tutkimuksen KLT-tutkinnon suorittaneiden kokemuksista ja mielipiteistä tutkinnosta ja mitä tutkinto merkitsee heidän työurilleen. Tutkimus tehtiin tilitoimistoissa työskenteleville KLT-kirjanpitäjille ikään, maantieteelliseen sijaintiin tai toimiston kokoon katsomatta. Tärkeimmäksi syyksi tutkinnon suorittamiseen nousi halu kehittää itseään ja ammattitaitoaan (65,1 %), toiseksi tärkeimpänä pidettiin mahdollisuutta vaativampiin tehtäviin (5,5 %). Koulutuksen arvostuksesta ja sen tuomista hyödyistä kertoi se, että vain muutama työntekijä (1,8 %) oli sitä mieltä, että parempi palkka on tärkein syy suorittaa tutkinto. (Ahvonen 2014.)

2.1.2 PHT-tutkinto

Palkkahallinnon palveluiden tarjoaminen on merkittävästi lisääntynyt tilitoimistoissa. Moni tilitoimistoyrittäjä onkin todennut, että palkkahallinnon palveluiden lisääminen tarjontaan on parantanut yrityksen kannattavuutta. Koska palkanlaskennasta on tullut merkittävä osa tilitoimistojen asiantuntijapalveluita, Taloushallintoliitto on kehittänyt tilitoimistoille oman, vuoden kestävä PHT-koulutusohjelman. PHT-tutkinto eli Palkkahallinto tilitoimistossa - tutkinto koostuu lähiopetuspäivistä, kirjallisista etätehtävistä, kirjallisuuteen perehtymisestä, verkko-oppimisesta ja tentistä. Koulutusta on järjestetty vuodesta 2005 alkaen. Koulutus on tarkoitettu sellaisille palkanlaskijoille ja kirjanpitäjille, joilla on jo työkokemusta palkanlaskennasta. Koulutuksen tarkoituksena on oppia etsimään tietoja tehokkaasti, soveltamaan lakeja ja kehittää palkkahallinnon juridista osaamista. Tutkinnon suorittaneet opiskelijat saavat käyttää nimensä yhteydessä lyhennettä PHT. (Taloushallintoliitto 2015j; Tilisanomat 2006.)

Tilastojen mukaan Suomessa työskentelee yli kaksi miljoonaa palkansaajaa. Palkkahallinnon tehtävänä ei ole pelkästään palkan laskeminen ja maksaminen työntekijöille vaan siihen kuuluu lisäksi

myös palkanlaskennan perustietojen ylläpitäminen, palkasta perittyjen erien tilittäminen viranomaisille, palkkakirjanpidon arkistointi, todistusten ja hakemusten laatiminen sekä tietojen toimittaminen eri sidosryhmille, kuten kelalle, ulosottovirastolle ja vakuutusyhtiölle. (Syvänperä ja Turunen 2015, 9.)

Aikaisemmin palkanlaskentaa pidettiin tilitoimistojen oheispalveluna, mutta nykyään se lasketaan kuuluvaksi asiantuntijapalveluihin. Palkanlaskenta vaatii alan erityisosaamista, koska palkkauksen perusteet muotoutuvat eri säännösten ja sopimusten kautta. Keskeisiä lakeja ja asetuksia, jotka palkanlaskijan tulisi hallita, ovat: työsopimuslaki, työaikalaki, vuosilomalaki, ennakkoperintälaki ja -asetus, kirjanpitolaki ja -asetus, ulosottolaki, työehtosopimuslaki, laki yhteistoiminnasta yrityksissä, laki yksityisyyden suojasta työelämässä, sairaus- ja tapaturmavakuutuslait, työturvallisuuslaki, laki naisten ja miesten välisestä tasa-arvosta, eri eläkevakuutuslait, arvonlisäverolaki, laki nuorista työntekijöistä ja verotililaki. (Syvänperä ym. 2015, 11,13.)

2.1.3 Taloushallintoliiton toimialastandardi TAL-STA

Standardisoinnilla tarkoitetaan yhteisten toimintatapojen laatimista ja niiden laatiminen on vapaaehtoista. Standardit julkaistaan asiakirjoina ja niiden käyttö on maksutonta. Standardien tarkoitus on hyödyttää koko yhteiskuntaa ja niiden avulla helpotetaan elinkeinoelämän, kuluttajien ja viranomaisien elämää. Niiden avulla muun muassa nopeutetaan töitä ja minimoidaan virheitä ja näin ollen saavutetaan parempia tuloksia. Standardien ansiosta tuotteet, palvelut ja menetelmät sopivat siihen käyttöön ja niihin olosuhteisiin, joihin ne ovat tarkoitettu. (Åberg ja Comment 2014; Suomen standardisointiliitto SFS ry. 2015.)

Taloushallintoliiton toimialastandardi TAL-STA on tarkoitettu taloushallinnon asiantuntijapalveluita tarjoaville yrityksille avuksi alan hyvän tavan noudattamiseen. Toimialastandardi määrittää yrityksen toiminnalle tietyn laadullisen vaatimustason, jonka avulla yritys tuottaa oikeaa ja laadukasta tietoa ja palveluita kaikille sidosryhmilleen. TAL-STA sisältää neljä eri standardia: (Taloushallintoliitto 2015h)

TAL-STA 1-Eettinen ohjeistus
TAL-STA 2-Toimeksiannon hoitaminen
TAL-STA 3-Kirjanpito palvelu
TAL-STA 4-Palkanlaskentapalvelu

KUVA 2. Taloushallintoliiton toimialastandardi TAL-STA (Taloushallintoliitto 2015h).

TAL-STA 1- Eettinen ohjeistus

Ensimmäinen osa määrittää tilitoimiston eettistä toimintaa, jossa taloushallinnon asiantuntijapalveluita tarjoava yritys:

- noudattaa voimassaolevaa lainsäädäntöä ja alan hyvää tapaa.
- toimii asiakassuhteessaan vastuullisesti ja asiakkaan etu huomioiden.
- on toiminnassaan itsenäinen ja riippumaton.
- toimii suunnitelmallisesti, pitkäjänteisesti, huolellisesti ja ammattitaitoisesti.
- hoitaa suhde- ja tiedotustoimintansa luottamusta herättävällä tavalla ja edistää alan arvostusta.
- huolehtii omasta ja henkilöstönsä ammatillisesta kehitymisestä ja työhyvinvoinnista. (Taloushallintoliitto 2015h.)

TAL-STA 2- Toimeksiannon hoitaminen

Toinen osa määrittää ne kriteerit, jotka tilitoimiston tulee täyttää, jotta se voi ottaa vastaan ja hoitaa toimeksiannon.

- Yrityksen täytyy olla vakavarainen, eli toiminnan oletetaan jatkuvan.
- Yrityksen tulee olla riippumaton, mikään ulkopuolinen intressi ei saa vaikuttaa toimeksiantoon.
- Yrityksen on säännöllisesti varmistettava palvelunsa laatu.
- Riskien arvioinnissa tarkistetaan sisäisen valvonnan menetelmät, kiinnitetään huomiota siihen, onko yritys taloudellisesti riippuvainen vain yhden asiakkaan toimeksiannosta ja onko tietojärjestelmien ylläpito turvattu.
- Varallisuusvastuuvakuutuksen tulee vastata toiminnan laatua ja laajuutta.
- Henkilökunnalla on oltava riittävä koulutus. Auktorisoidussa toimistossa on oltava KLT- vastaava.
- Riittävä dokumentointi on hoidettava kaikissa asiakasyrityksissä. Dokumentoinnin tarkoitus on varmentaa sovitut asiat jälkikäteen.
- Palveluyrityksen vaihdostilanteessa on hyvä ottaa yhteyttä asiakkaan entiseen palveluntuottajaan, tämä tapahtuu aina asiakkaan suostumuksella ja vain jos siihen on tarvetta.
- Tietojen turvaaminen ja luottamuksellisuus on tärkeää. Kaikki toimeksiantoon ja asiakassuhteisiin liittyvät tiedot on turvattava. (Taloushallintoliitto 2015h.)

Toimeksiannosta sopiminen

- Tarjouksesta on käytävä selkeästi ilmi, mitä hintaan kuuluu ja mistä hinta koostuu ja myös mahdollisen lisätyön hinta.
- Hinta-arviosta tulee saada oikea kuva kokonaishinnasta esim. vuositasolla. Kaikki tulee olla dokumentoitu ja selvitetty asiakkaalle. Jos toimeksiannon aikana hinta muuttuu, on siitä välittömästi ilmoitettava asiakkaalle.
- Kirjallinen toimeksiantosopimus on aina tehtävä toimeksiannon alussa. (Taloushallintoliitto 2015h.)

Toimeksiannon hoitaminen

- Toimeksianto on hoidettava huolellisesti ja asiantuntevasti säännösten mukaisesti.
- Lähtökohtaisesti uskotaan asiakkaan antamaa informaatiota sen enempää sitä epäilemättä.
- Työnjaosta on sovittava asiakkaan kanssa. Palvelun tarjoajan on selvitettävä asiakkaalle mitä tämän täytyy tehdä.
- Taloushallinnon palveluyrityksen tulee tiedottaa asiakkailleen olennaisista lainsäädännön muutoksista.
- Sopimuksen päättyessä toimeksianto hoidetaan loppuun. Kohtuullisena irtisanomisaikana pidetään kahta kuukautta.
- Jos palveluyritys toistuvasti havaitsee epäkohtia, joita asiakas ei korjaa, on syytä harkita toimeksiannosta luopumista. (Taloushallintoliitto 2015h.)

TAL-STA 3- Kirjanpitolpalvelu

Kolmas osa määrittää, millaisilla toimilla taloushallinnon palveluyritys voi varmistaa tuottamansa kirjanpitolpalvelun laadukkuutta ja varmentaa omaa työtään.

Kirjanpitolpalvelun tuottaminen

- Palvelu tuotetaan noudattaen kirjanpitolainsäädäntöä, kirjanpidon ohjeistusta, toimeksiantosopimusta, alan hyvää tapaa ja toimialastandardi TAL-STA:a.
- Asiakkaan liiketoiminnasta tulee hankkia tietoa, jotta toimeksianto voidaan hoitaa laadukkaasti.
- Asiakkaan kanssa yhdessä tulee arvioida ja selvittää toimeksiantoon vaikuttavat rutiinit niin, että palvelu voidaan hoitaa parhaalla mahdollisella tavalla. (Taloushallintoliitto 2015h.)

Tilikaudenaikainen kirjanpito ja raportointi

- Tositteiden sisällön tulee vastata todellisuutta ja ne tulee kirjata tosiasiallisen luonteensa mukaisesti.
- Asiakkaalle tulee tuottaa ne raportit, joista on toimeksiantosopimuksessa sovittu ja raporttien täytyy vastata asiakkaan tarpeita.
- Asiakasta olisi suositeltavaa ohjeistaa kuinka raporteja tulkitaan ja raporteja tulisi kommentoida, jotta asiakas saisi niistä kaiken hyödyn irti. (Taloushallintoliitto 2015h.)

Tilinpäätöksen toteuttaminen

- Taloushallinnon palveluyrityksen tulee riittävässä määrin perehtyä asiakkaan toimintaan, taloudellisen informaation kirjaamisrutiineihin sekä aikaisempien vuosien tilinpäätösten laadinnassa sovellettuihin laskentaperiaatteisiin.

- Laskentatoimen peruskysymykset ratkaistaan mahdollisuuksien mukaan jo juoksevaa kirjantapoa laadittaessa.
- Palveluyrityksellä tulee olla laadunvarmennukseensa kuuluvana osana riittävän luotettava järjestelmä, jolla varmistetaan, että kaikki olennaiset tilinpäätöksen toteuttamista koskevat toimet tulevat tehdyiksi.
- Valmista tilinpäätöstä tulisi tarkastella analyyttisesti ja keskustella siitä asiakkaan kanssa. (Taloushallintoliitto 2015h.)

Suositukset

- Tasekirjaan suositellaan merkittäväksi maininta tilinpäätöksen toteuttaneesta taloushallinnon palveluyrityksestä.
- Taloushallinnon palveluyritys ei laadi toimintakertomusta asiakkaan puolesta vaan avustaa asiakasta oikean tiedon tuottamisessa. (Taloushallintoliitto 2015h.)

TAL-STA 4- Palkanlaskentapalvelu

Viimeisessä osassa kuvataan niitä toimintatapoja, joilla varmistetaan tilitoimiston palkanlaskentapalveluiden laadukkuus.

- Palveluyrityksen tulee hankkia riittävä ymmärrys asiakkaan liiketoiminnasta.
- Vastuunjako täytyy käydä läpi asiakkaan kanssa, jotta palvelu voidaan tuottaa parhaalla mahdollisella tavalla.
- Vastuu tietojen oikeellisuudesta ja työlainsäädännön ja työehtosopimusten noudattamisesta on asiakkaalla itsellään.
- Asiakkaalle tulee antaa ohjausta palkanlaskenta-aineiston sisällön tarkastamisesta sekä toimittamisesta.
- Tiedot ovat luottamuksellisia ja tietoja vaihdetaan vain nimettyjen yhteys henkilöiden kanssa.
- Asiakkaalle tuotetaan pakollisten palkanlaskentaraaporttien ja laskelmien lisäksi vain ne raportit, jotka on mainittu toimeksiantosopimuksessa. (Taloushallintoliitto 2015h.)

3 TILITOIMISTOTOIMINNAN ALOITTAMINEN

Tilitoimistoalaa ei säädellä millään erikoislainsäädännöllä Suomessa. Tämä antaa kaikille koulutuksesta ja kokemuksesta riippumatta mahdollisuuden halutessaan perustaa tilitoimisto. Yritystoiminnan aloittaminen vaatii aina pääomaa, oli sitten kyse tavarasta tai palvelusta. Rahoituksen tarvetta hoidetaan omalla ja tarvittaessa myös vieraalla pääomalla. Oman pääoman käyttö on aina edullisempaa, koska siitä ei tarvitse maksaa korkoja. Tämänhetkisessä taloudellisessa tilanteessa lainanotto ei ole kuitenkaan yhtä riskialtista kuin aikaisemmin, koska pankkien korkotasot ovat todella alhaiset. Taloustilanne kuitenkin muuttuu jatkuvasti, joten yrittäjän pitää aina varautua muutoksiin. Esimerkiksi korkotasot eivät voi jäädä näin alhaisiksi pitkälle tulevaisuuteen ja pienikin koronnousu saattaa aiheuttaa yrittäjälle liian suuren menoerän. Vaikka yritys ei tarvitsisikaan lainaa, pankissa olisi silti syytä käydä hoitamassa yritystoimintaan liittyviä asioita. Pankkiin täytyy varata aika asiantuntevalle pankkineuvojalle, jonka avulla saadaan kaikki yritystoimintaan liittyvät asiat hoidettua. Yleensä aloittava yrittäjä tarvitsee ainakin yrityksen maksukortin, verkkopalvelut, pankkitilin yritykselle ja usein pankki hoitaa jopa yrityksen lakisääteiset ja pakolliset vakuutusasiat (Nordea 2015.)

Verkostoituminen

Verkostoituminen lisää yritystoiminnan mahdollisuuksia menestyä markkinoilla. Verkostoitumisessa yritykset muodostavat yhteistyökumppanien verkon, josta kaikki osapuolet hyötyvät toistensa tuotteiden suosittelijoina ja markkinoinnissa. Verkostoitumista ei voi aloittaa liian aikaisin. Yhteisten resurssien ja osaamisen avulla yritykset muodostavat kokonaisuuden, jota kukaan ei yksin saisi aikaan. (Bergström ja Leppänen 2009, 305.). Artikkelissaan *”Tilitoimistojen tiiviin yhteistyön esteenä muutokset”*, Marja-Liisa Tenhunen (2007) käsittelee pk-yritysten verkostoitumisen avulla saavutettavia liiketoimintaa edistäviä tavoitteita. Tavoitteet saavutetaan paremmin ja nopeammin yhdessä kuin yksin ja yrittäjältä vaaditaan vuorovaikutuskykyä ja sosiaalisia taitoja. Tenhusen mukaan yrittäjä saattaa kokea yhteistyökumppanit tukena, mutta luonnollisesti myös uhkana omalle liiketoiminnalleen. Hänen mielestään suurin syy pienten yritysten verkostoitumiseen on markkinointiin ja asiakassuhteisiin liittyvä osaamisen tarve. Yhteistyön avulla päästään sellaisille markkinoille, joihin ei pienellä yrityksellä olisi yksin mahdollisuuksia ja verkostoitumisen avulla yritys voi itse keskittyä siihen liiketoiminnan osaan, jossa se parhaiten menestyy.

Verkostoituminen on tärkeää myös ihmisinä, ei pelkästään yrityksinä. Juha Klemelä (2010, 198) toteaa artikkelissaan *”Päänsärkyä verkostoitumisesta”* olevan tärkeää, että ihmiset tutustuisivat toisiinsa tavalla tai toisella, koska asioiden hoitaminen on aina helpompaa tuttujen kesken. Hänen mukaan tärkeää verkostoitumisessa on vastavuoroisuus ja tämä toimii hyvin, kun verkostoitumistapahtumiin kokoontuu sellaisia ihmisiä, joilla on yhteisiä intressejä. Näin jokaisen on helpompaa osallistua keskusteluun, koska puheenaihe on itsellekin tuttu ja mielenkiintoinen. Verkostoitumisesta on tullut todella tärkeää nykyaikana ja Klemelän mukaan Isossa-Britanniassa järjestetään jopa *”Speed Networking Events”* tapahtumia, joissa jokainen osallistuja tapaa toisensa kasvokkain kolme minuuttia kestävässä minipalaverissa. Klemelä kiteyttää verkostoitumisen idean yhteen lauseeseen: *”Verkostoitumisesta saa parhaan hyödyn lähestymällä sitä niin, että tekee itsensä hyödylliseksi ja halutuksi”*.

3.1 Yrityksen perustaminen

Yhtiömuodon valinta

Uuden yrityksen yhtiömuodon valintaan vaikuttavat perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuunkantokysymykset, yritysrisiki, toiminnan laajuus ja joustavuus, toiminnan jatkuvuus, voiton ja tappion jakaminen, palkanmaksu ja verotus. Yhtiömuodot jaetaan kahteen pääryhmään: henkilöyhtiöihin, joita ovat yksityinen toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö ja pääomayhtiöihin, joita ovat osakeyhtiö ja osuuskunta. Henkilöyhtiöissä yrittäjät ovat vastuussa yrityksen veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan kun taas pääomayhtiöissä vastuun määrittelee sijoitettu pääomapanos. (Viitala ja Jylhä 2013, 55; Keskuskauppakamari 2011,14.)

Kun yrityksen perustajia on vain yksi, sopivin yritysmuoto on toiminimi. Perustaminen ei edellytä minimipääomaa vaan oma työpanos riittää. Toiminimellä toimiessaan yrittäjä on vastuussa yrityksen velvoitteista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Päätösten teko ja vastuu ovat yrittäjällä itsellään, mutta vastaavasti yrittäjälle kuuluvat koko yrityksen omaisuus ja mahdolliset yrityksen tuottamat voitot. Toiminimiyrittäjä ei voi maksaa itselleen tai puolisolleen palkkaa verotuksen takia, mutta hän voi nostaa yrityksestä varoja yksityisottoina. Yksityisotot eivät saa ylittää yrityksen omaa pääomaa. Myös toiminimiyrittäjällä on kirjanpitovelvollisuus. (Keskuskauppakamari 2001, 16.)

Starttiraha

Starttiraha on harkinnanvarainen tuki, jonka saamisesta päättää työ- ja elinkeinotoimisto. Päätökseen vaikuttavat esimerkiksi alan yritysten kilpailutilanne ja uuden yrityksen tarve paikkakunnalla. Starttiraha on tarkoitettu yrittäjän toimeentulon turvaamiseen yritystoiminnan perustamis- ja käynnistämävaiheessa, kuitenkin enintään 18 kuukauden ajan, eikä sitä voida myöntää, jos toimeentulo on turvattu muulla tavoin. Starttirahaa voi hakea, kun aloittaa täysin uutta yritystoimintaa ja tuki myönnetään vasta kun Työ- ja elinkeinotoimisto on selvittänyt yrittäjyyden olevan hakijalle sopiva vaihtoehto työllistyä. Tuen saamiseksi tulevan yrittäjän täytyy olla työtön työnhakija tai siirtyä kokoaikaiseksi yrittäjäksi esimerkiksi palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä. Starttirahaa ei myönnetä takautuvasti, joten tukihakemus on tehtävä ehdottomasti ennen yritystoiminnan aloittamista. Vuonna 2015 starttiraha muodostuu 32,80€ / päivä koostuvasta perustuesta ja enintään 60 % perustuen määrästä olevasta lisäosasta. Lisäosan suuruudesta päättää työ- ja elinkeinotoimisto tapauskohtaisesti. Starttiraha maksetaan jälkikäteen kuukausittain saajan tekemän maksatushakemuksen perusteella. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2015.)

Katso-tunnistus

Katso-tunnistus on yrityksiä varten luotu tapa tunnistaustua viranomaisten sähköisiin palveluihin. Se kuuluu Verohallinnon tarjoamiin palveluihin ja siihen tarvitaan maksuton Katso-tunniste. Katso-tunniste perustetaan ja sitä ylläpidetään Katso-palvelussa yritys.tunnistus.fi. Yritysten lisäksi Katso-

tunnistusta voivat käyttää yhtymät, julkiset organisaatiot ja kuolinpesät. Yrityksen Katso-tunnisteen saa käyttöönsä henkilöt, joilla on kaupparekisteriotteen mukaan nimenkirjoitusoikeus eli oikeus toimia yrityksen puolesta. Katso-tunnisteen saadakseen kyseisen henkilön täytyy ensin tunnistautua henkilökohtaisilla pankkitunnuksillaan Katso-palvelussa. Verohallinto tarkastaa, että henkilöllä on oikeus edustaa yritystä, jonka jälkeen tunnus aktivoidaan. Tämän jälkeen tunnuksen saanut pääkäyttäjä voi antaa tunnusten käyttöön liittyvät valtuudet myös tilitoimistolle. Elinkeinon- ja maataloudenharjoittajien ei tarvitse kuulua kaupparekisteriin saadakseen Katso-tunnisteen. Katso-tunnuksilla voi antaa kausiveroilmoituksen ja tunnuksien avulla verotilipalvelussa voi seurata verotilin tapahtumia ja verotililotteita. (Vero 2015b; Syvänperä ym. 2015, 204.)

Kilpailuetu

Kilpailuedun keksiminen on merkittävä vahvuus yritystoiminnassa. Pyykön (2011, 43) mukaan kilpailuetu tarkoittaa sitä, että yrityksellä on jotain sellaista osaamista tai joku sellainen mielikuvallinen etulyöntiasema, jota kilpailija ei voi kopioida. Hänen mielestään kilpailuedun on oltava jotain käsin koskettelematonta. Selityksenä hänellä oli se, että kaikkea on jo liikaa eli markkinat on tyydytetty. Myöhemmin Pyykkö (2011, 228) kuitenkin toteaa kirjassaan, että kilpailuetu voikin olla fyysinen eli aineellinen. Esimerkkinä hän käytti keskustan hyvällä sijainnilla varustettua velatonta liiketilaa, joka tarjoaa helposti kannattavuusetumatkaa. Näin voidaan todeta, että kilpailuetu voi siis olla ihan mitä tahansa, kunhan kilpailija ei siihen pysty vastaamaan.

Yel- vakuutus

Yel on lyhennys yrittäjän eläkelaista. Suomessa asuvan ja toimivan yrittäjän on vakuutettava itsensä eläkkeellä oloon, vanhuuden, työkyvyttömyyden, sairauden, vanhempainvapaan, työttömyyden ja kuoleman varalta. Vakuutus pitää ottaa käyttöön kuuden kuukauden sisällä toiminnan aloittamisesta. Vakuutus kannattaa kuitenkin ottaa heti yritystoiminnan alussa, niin välttyy turhilta lisämaksuilta. Yel- vakuutus on lakisääteisenä pakko ottaa, kun seuraavat siihen määrätyt ehdot täyttyvät:

- yrittäjä on 18–67- vuotias, myös sivutoiminen yrittäjä.
 - toimii yrittäjänä yhtäjaksoisesti vähintään neljä kuukautta.
 - työpanoksen arvo vuoden aikana on yli 7502,14 €.
 - yrittäjä, joka omistaa yrityksestään yli 30 % tai yhdessä perheenjäsentensä kanssa yli 50 %.
- (Etera 2015.)

YEL-maksu on sosiaali- ja terveysministeriön vuosittain vahvistama prosenttimäärä työtulosta. Vuonna 2015 maksu on alle 53-vuotiailla 23,7 % ja yli 53-vuotiailla 25,2 %. Ensimmäistä kertaa yritystoiminnan aloittava saa neljän vuoden ajan 22 % alennuksen. Yrittäjä voi parantaa karttuvaa eläkettään maksamalla joinakin vuosina suurempaa YEL-vakuutusmaksua. Vastaavasti tietyissä rajoissa maksuista voi joustaa myös alaspäin. YEL-vakuutusmaksut ovat yrittäjän verotuksessa kokonaan vähennyskelpoisia. Työeläkkeen määrään vaikuttavat vuosityötulo ja ikään sidottu karttumisprosentti.

Eläkettä kertyy kaikista työuran aikaisista ansioista palkkatyössä ja yrittäjänä. Eläkettä kertyy myös tutkintoon johtavasta opiskelusta sekä joistakin sosiaalietuuksista. (Etera 2015; Yrittäjät 2015a.)

3.1.1 Liiketoimintasuunnitelma

Ensimmäisenä vaiheena yritystoiminnan perustamista suunniteltaessa on kattavan liiketoimintasuunnitelman tekeminen. Liiketoimintasuunnitelma tarvitaan aina menestyvän yritystoiminnan käynnistämiseen. Se saattaa olla jopa monikymmensivuinen tuotos, mutta pääasiat tulisi saada tiivistettyä yhden sivun mittaiseksi tiiviiksi paketiksi. Liiketoimintasuunnitelman pohjaksi ei ole yhtä ainoaa mallia. Joissakin malleissa painotetaan enemmän yrittäjän ominaisuuksia ja kykyä toimia yrittäjänä kun taas toisissa pääpaino on rahoituksessa ja erilaisten laskelmien teossa. Liiketoimintasuunnitelmasta tulee selvittää mitä mahdollisuuksia ja uhkia tulevalle liiketoiminnalle on odotettavissa. Sen avulla suunnitellaan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Liiketoimintasuunnitelma on tekijänsä näkemys siitä, miten tulevaisuudessa päihitetään kilpailijat ja luodaan asiakkaille lisäarvoa. Jos yritys hakee ulkopuolista rahoitusta, liiketoiminnan rahoittajat vaativat nähdä liiketoimintasuunnitelman. Myös starttirahan hakemiseen tarvitaan aina liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmassa tulisi käydä läpi ainakin seuraavia asioita:

- liikeidea, jossa selvitetään vastaukset kolmeen kysymykseen:
 - Mitä? Tuotteet tai palvelut, joita yritys tuottaa.
 - Kenelle? Määritetään asiakaskunta ja segmentoidaan.
 - Miten? Kuinka saadaan palvelut asiakkaan tietoisuuteen.
 - Markkinoinnin kehittyessä liikeidean käsitteeseen on vielä lisätty neljäs osa, imago. Imago on se mielikuva, millä asiakkaat saadaan ostamaan tuote tai palvelu.
- yrittäjän täytyy realistisesti pohtia omia vahvuuksiaan ja heikkouksiaan.
- onko tuotteelle tai palvelulle kysyntää, onko siitä mitään hyötyä asiakkaalle eli kokeeko asiakas tarvitsevansa sitä.
- asiakkaiden ja markkinoiden tuntemus on välttämätöntä, jotta saadaan selville, onko omalla tuotteella tai palvelulla edes mahdollisuuksia menestyä markkinoilla.
- käytännönjärjestelyt: Toimitilat, työntekijät, markkinointi, vakuutukset, alkuhoito.
- rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat täytyy tehdä huolella, jotta saadaan selville onko yritystoiminnasta edes mahdollista saada kannattavaa. (Hesso 2015, 12,24; Yrityssuomi 2015a; Bergström ja Leppänen 2009, 29.)

3.1.2 Viranomaisilmoitukset

Yrityksen rekisteröinti

Kaikki perustettavat yritykset täytyy rekisteröidä kaupparekisteriin. Toiminimen perustaminen ei kuitenkaan vaadi rekisteröintiä, paitsi jos joku seuraavista ehdoista täyttyy:

- toiminta tulee olemaan luvanvaraista, eli toimintaan tarvitaan jokin viranomaislupa.
- toimintaa varten tarvitaan pysyvä, erillinen liiketila.
- palveluksessa tulee olemaan muita henkilöitä kuin aviopuoliso, alaikäinen tai muuten hoidonhoidonlainen lapsi tai lapsenlapsi. (Patentti- ja rekisterihallitus 2015a.)

Muussa tapauksessa toiminimen perustaminen ei edellytä mitään erityisiä sopimuksia tai perustamismuodollisuuksia toiminnan aloittamiseksi. Toiminimi syntyy, kun toiminta alkaa käytännössä. Rekisteröityminen on kuitenkin mahdollista vaikka siihen ei yrityksellä olisikaan velvollisuutta. Rekisteröinnillä voi esimerkiksi varmistaa sen, että yksinoikeus toiminimeen yritystoiminnan nimenä varmistuisi. Ennakkoon ei voi kuitenkaan täysin varmistua, onko toiminimi rekisteröitävissä, koska varsinainen toiminimitutkimus tehdään vasta ilmoituksen jättämisen jälkeen kaupparekisterissä. Toiminimen rekisteröinnistä saatu kuitti täytyy liittää Y-3 lomakkeella tehtävään perustamisilmoitukseen. Kun perustamisilmoitus on kirjattu yritys- ja yhteisötietojärjestelmään (YTJ) yritys saa Y-tunnuksen. Verohallinnon asiakkaaksi kuitenkin täytyy myös toiminimi rekisteröidä. Ilmoituksessa tulee kertoa yrityksen perustiedot, arvio ensimmäisen tilikauden liikevaihdosta ennakkoveron määräämistä varten ja arvio verotettavasta tulosta. (Yrityksen perustaminen 2015a; Patentti- ja rekisterihallitus 2015a; Keskuskauppakamari 2011,8.)

Arvonlisäverovelvollisuus

Arvonlisävero on kulutusvero, jonka myyjä lisää tavarán ja palvelun myyntihintaan. Vero ei kuitenkaan ole myyjälle tuloa, vaan se on läpikulkuerä, jonka myyjä joutuu tilittämään valtiolle. Suomessa kaikki liiketoimintana tavaroita tai palveluita myyvät ovat arvonlisäverovelvollisia ja heidän on ilmoitettava arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Poikkeuksena ovat vain muutamat toimialat ja yritykset, joiden arvonlisäveroton liikevaihto on alle 8500 euroa tilikaudessa (12 kk). Vuoden 2016 alussa raja nousee 10 000 euroon. Yrityksen on ilmoitettava arvonlisäveron tiedot kausiveroilmoituksella ja maksettava vero verotilille. Ilmoitukset ja maksut on hoidettava kuukausittain, neljännesvuosittain tai kalenterivuosittain, riippuen siitä mikä on yrityksen ilmoitusjaksoksi määritelty. Yrityksen täytyy toimintaa aloittaessa hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi rekisteröitymällä Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän (YTJ) kautta yrityksen perustamis- tai muutosisilmoituksella. Jos kuitenkin on varmaa, ettei toiminta tule ylittämään arvonlisäverovelvollisen rajaa, ei rekisteröitymistä tarvitse tehdä. Liikevaihdon kuitenkin ylittäessä 8500 € rajan, täytyy verot maksaa valtiolle takautuvasti viivästysseuraamuksineen tilikauden alusta asti. Yritys voi myös saada alarajahuojennusta verosta, mikäli tilikauden liikevaihto on yli 8500 €, mutta alle 22 500 €. Vuoden 2016 alusta myös yläraja nousee 30 000 euroon. (vero 2015a.)

3.1.3 Asiakashankinta

Asiakashankinta tulisi aloittaa hyvissä ajoin ennen varsinaisen liiketoiminnan aloittamista, jotta toiminta saadaan heti kunnolla käyntiin ja kannattavaksi. Yritystoiminnan eräs suurimmista haasteista onkin löytää ensimmäinen maksava asiakas. Potentiaalisten asiakkaiden etsinnässä voi käyttää apuna kaupparekisterin kuulutuksia. Kaupparekisteriin tehdyt merkinnät kuulutetaan Virre-

tietopalvelussa, jossa on kuulutushaku toiminto. Sen avulla voi hakea tietoja rekisteröidyistä uusista yrityksistä ja yritystietojen muutoksista. Kuulutushakupalvelu on maksuton ja se on auki ympäri vuorokauden (Patentti- ja rekisterihallitus 2015b.)

Tilitoimistossa on kyse palvelujen myynnistä, joten myynti kannattaa hoitaa tarveperusteisen myyntimallin mukaan. Pyykön (2011, 369) mukaan kaupanteossa sopimukseen pääsy on kuin lääkärissä käynti. Ensin täytyy saada ote asiakkaaseen ja kuunnella häntä, seuraavaksi selvitetään oireet ja tehdään diagnoosi ja lopuksi määrätään lääkkeitä. Tilitoimistoyrittäjän tulisi tietää potentiaalisen asiakkaan toimialasta, yrityksestä ja yrityksen tilanteesta markkinoilla mahdollisimman paljon. Kannattaa myös paneutua asiakasyrityksen tulevaisuuteen, mihin yritys on menossa. Näin yrittäjä osaa tarjota asiakkaalle juuri oikeanlaista palvelua ja mahdollisesti tuottaa lisäarvoa asiakkaalle. Näiden tietojen pohjalta yrittäjän on helpompi lähteä paikantamaan ongelmaa ja asiakasyrityksen palvelujen tarvetta. Lopulta yrittäjällä on ratkaisut ongelmiin ja hän osaa perustella kuinka palvelun hyödyt voittavat palveluun uhratut eurot. Myyjä vie tarvekartoitusta eteenpäin koko ajan asiakasta kuunnelen ja lisäkysymyksiä tehden siihen asti kunnes pystyy antamaan ratkaisun asiakkaan tilanteeseen (Pyykkö 2011, 269; Hesso 2015, 145.)

Segmentointi

Asiakashankinnassa on hyvä käyttää segmentointia apuna. Segmentoinnilla tarkoitetaan niitä toimenpiteitä, joilla kaikki mahdolliset asiakkaat jaetaan erilaisiin yhtenäisiin segmentteihin eli ryhmiin. Näistä ryhmistä yritys valitsee sellaiset asiakkaat, joille se pystyy tarjoamaan palveluitaan tai tuotteitaan kilpailijoitaan paremmin ja myös itselleen kannattavasti. Segmentti tarkoittaa sellaista asiakasryhmää, johon kuuluvilla ostajilla on yksi tai useampia ostamiseen liittyviä piirteitä. Segmentoinnin peruserätyksenä on, että kaikki mahdolliset asiakkaat ovat erilaisia ja heillä on myös erilaiset tarpeet ja tavat toimia markkinoilla. Yrityksen tulisi aina ottaa ensisijaisesti asiakkaikseen sellaisia yrityksiä, jotka hyötyvät palveluista ja tuotteista eniten. Yritys ei pysty tyydyttämään kaikkien mahdollisten asiakkaiden tarpeita, eikä se ole kannattavaakaan. Segmentoinnissa on aina kyse yrityksen valinnasta, eikä se ole koskaan sattuman tulosta. Varsinkin aloittavan yrityksen kannattaa heti alussa miettiä tarkkaan oman yrityksensä kohderyhmä, jotta osaa suunnata palvelunsa kannattavasti oikeille asiakkaille. Segmentointi on vaativaa, koska jokainen yritys haluaa saada kaikki mahdolliset asiakkaat omiksi asiakkaikseen. Potentiaalisten asiakkaiden jako ryhmiin vaatii yrittäjältä rohkeutta, koska näin hän joutuu luopumaan suuresta joukosta mahdollisia asiakkaita. Mutta vain luopumalla osasta mahdollisista asiakasryhmistä, voidaan suunnata omat resurssit riittämään niihin kohderyhmiin, joista saadaan suurempi molemminpuolinen hyöty. (Viitala ym. 2013, 100; Bergström ym. 2009, 150–151; Hesso 2015, 15,92.)

Suusta-suuhun markkinointi

Segmentoinnin jälkeen aloitetaan asiakashankinta. Tehokkain ja edullisin asiakashankintakeino on suusta-suuhun markkinointi eli kuluttajalta kuluttajalle markkinointi (C2C). Tässä markkinoinnissa on kyse siitä, kun tyytyväiset asiakkaat hoitavat mainonnan yrityksen puolesta, kertomalla tuttavilleen

ja ystävilleen yrityksen tuotteista ja palveluista. Yrityksen ei tarvitse itse maksaa mainonnasta aiheutuvia kustannuksia, riittää että tekee työnsä hyvin. Tyytyväinen asiakas on paras myyjä yritykselle. Tavallisen ihmisen suosittelu on luotettavampaa kuin mainostajan, koska mainostajan mielipide on aina maksettu mielipide. Tuttavat taas kertovat kokemuksistaan vapaaehtoisesti ja rehellisesti, ilman että hyötyisivät siitä itse. Tätä markkinointikeinoa ei osata vielä riittävästi arvostaa ja sen tuomaa hyötyä ei vielä ymmärretä. (Pyykkö 2011, 318.)

Internet

Sosiaalisella medialla on suuri merkitys nykypäivän markkinoinnissa. Sosiaalisen median kautta on helppoa ja nopeaa vaihtaa tietoa. Sana leviää nopeasti ympäri maailman. Jos yrittäjä on onnistunut tomissaan, saattaa asiakaskunta kasvaa huomattavastikin ilman yrittäjän itsensä maksamaa mainontaa. Yrittäjän täytyy muistaa että vastaavasti sana leviää yhtä nopeasti, jopa nopeammin negatiivisissa asioissa. Nykypäivän yrittäjän tulisi olla aktiivisesti mukana sosiaalisessa mediassa. Vaikka ei muuten seuraisi asioita, olisi kuitenkin hyvä tietää mitä omasta yrityksestä puhutaan ja kirjoitetaan. (Pyykkö 2011, 317–318.). Internetissä käytetään paljon verkkomainontaa. Sen etu on hyvä kohdistettavuus. Mainoksen voi ladata kohderyhmän suosikkisivuille tai tietyn aihepiirin sivustoille. Mainosaika voidaan valita vaikka kellonajan perusteella, jolloin on mahdollista erotella käyttäjistä paremmin kotikäyttäjät ja työkäyttäjät. Internetissä voi myös käyttää hakusanainontaa, jossa käyttäjän hakiessa tiettyä hakusanaa, yrityksen mainos ilmestyy näytölle. Hakukoneoptimoinnilla taas tarkoitetaan keinoja, joiden avulla yrityksen sivustot löytyvät mahdollisimman tehokkaasti. Nykypäivänä internet on monipuolinen paikka tehdä yritystään näkyväksi. (Bergström ym. 2009, 370–374.). Yrittäjän kannattaa tehdä myös yritykselleen kotisivut, joilta löytyy yrityksen yhteystiedot, palvelut ja kuvaus yrityksen toiminnasta. Kotisivut voi tehdä itse tai palvelun voi ostaa. Omien kotisivujen tekeminen on edullinen tapa mainostaa yritystään ja siellä tieto asiakkaalle on aina saatavissa kellonajasta riippumatta.

Lehti-, radio- ja televisiomainonta

Lehtimainonta on edelleen suosittua, koska suomalaiset lukevat paljon lehtiä. Suomalaiset lukevat keskimäärin kolmea painettua sanomalehteä. Paikallislehtien lisäksi Suomessa ilmestyy yli sata erilaista ilmaisjakelu- ja noutolehteä. Edullisinta on mainostaa paikallislehdissä, jotka ovat hyvä keino tavoittaa tiettyjen paikkakuntien asukkaat ja yritykset. Lehti-ilmoituksen hintaan vaikuttavat lehden levikki, lukijamäärä, kilpailutilanne, ilmoituksen koko, julkaisupäivä, ilmoitusluokka, ilmoituksen sijainti, aineiston muoto ja onko ilmoitus väri-ilmoitus vai mustavalkoinen. Lehtimainonnan jälkeen toiseksi yleisin mainoskanava Suomessa on televisiomainonta. Sen avulla voidaan saavuttaa jopa miljoona katsojaa. Televisiomainonta on huomattavasti kalliimpaa kuin lehtimainonta, mutta sen avulla mainos leviää nopeasti ja laajalle alueelle. Radiomainonnan osuus mainoskanavista on melko pieni, mutta sen käytöllä on hyvät mahdollisuudet kasvaa suositummaksi mainosmediaksi. Radion kuuntelijoiden määrä oli pitkään laskussa, mutta kuuntelun suosio on lisääntynyt matkapuhelinten ja internetin välityksellä tapahtuvasta radion kuuntelusta. Radiokanavista löytyy koko maan kattavia kanavia, mutta suosiossa ovat myös paikallisradiokanavat. (Bergström ym. 2009, 342, 352, 358.)

Suoramainonta

Kuluttajiin kohdistuva suoramainonta kasvaa koko ajan ja sen kohdennettavuus on erittäin hyvä. Suoramainonta voi olla osoitteellista tai osoitteetonta, painettua tai sähköistä. Mainonta on henkilökohtaista, koska se on osoitettu vain tietyille henkilöille tai yritykselle. Osoitteetonta suoramainontaa käytetään kun kohderyhmänä on joku tietty alue. Osoitteellista suoramainontaa taas käytetään, kun halutaan tavoittaa tietyn tyyppisiä asiakkaita. Sähköinen mainonta tapahtuu sähköpostin tai matkapuhelimen kautta yritykseltä asiakkaalle. Paras ja halvin suoramainonnan osoitelähde on yrityksen oma, ajan tasalla oleva asiakasrekisteri. (Bergström ym. 2009, 384–385.)

Asiakassuhteen hoito

Kun potentiaalinen asiakas on saatu asiakkaaksi, häntä ei pidä unohtaa. Yritystoiminnassa täytyy muistaa aina asiakaskannattavuuden seuranta. Yritys pyrkii mittaamaan asiakkaan yritykselle tuottaman arvon nyt ja tulevaisuudessa. Asiakassuhde on kannattava silloin kun asiakkaan yritykseen tuomat tuotot ovat suuremmat kuin asiakassuhteen aiheuttamat menot. Menoihin kuuluu myydyin palvelun lisäksi asiakaspalvelu ja markkinoinnin aiheuttamat kustannukset. Asiakaskannattavuudessa tulee muistaa ottaa aina huomioon asiakkaan koko elinkaari, koska asiakkaan käyttäytyminen ja palveluiden tarve eivät välttämättä ole samanlaisia koko ajan. (Bergström ym. 2009, 490–491.). Joskus yrityksen kannattaa myös luopua asiakkaistaan, jos heistä ei ole yritykselle hyötyä.

3.2 Valmiin liiketoiminnan ostaminen

Toisena vaihtoehtona on valmiin yritystoiminnan ostaminen eli yrityskauppa. Yritysosto lähtee liikkeelle ostokohteiden etsinnästä, jossa on tarkoituksena etsiä ostajan kriteerit täyttäviä vaihtoehtoja. Yrityskaupat ovat monimutkaisia prosesseja, joissa kannattaa aina käyttää apuna alan asiantuntijaa. Asiantuntijan tapaaminen säästää aikaa ja vaivaa ja vähentää yrityskaupan riskejä. Yleensä asiantuntijan käyttämisen kustannukset ovat vain muutamia prosentteja koko yrityskaupan arvosta, joten asiantuntijan apuun sijoittaminen kannattaa. Prosessi on vaativa tehtävä kokeneellekin asiantuntijalle ja kannattaa varmistaa, että hänellä on kokemusta omistajanvaihdoksista. Alalla kauan työskennellä yritysvälittäjillä on yleensä kokemusta ja kattavat rekisterit, joista voi helposti löytää ostettavan yrityksen. Yrityksen ostajana täytyy kuitenkin muistaa, että itselleen sopivan yrityksen löytymiseen saattaa mennä pitkiäkin aikoja. (Yrittäjät 2015b; Katramo, Lauriala, Matinlauri, Niemelä, Svenssas ja Wilkman 2011, 40,42.)

Yrityskaupan epävarmuutta voidaan helposti pienentää hyvin suunnitellulla ja hallitulla yrityskaupprosessilla. Ostajan täytyy huolella perehtyä ostettavan yrityksen asiapapereihin esimerkiksi voimassa oleviin sopimuksiin ja tilinpäätöksiin. Olisi suotavaa saada kyseiset paperit kolmelta edelliseltä vuodelta. Yritystä ei kannata ostaa, jos paperit eivät ole kunnossa ja kaupanteossa ei kannata edetä yhtään pidemmälle jos pyydettyjä asiakirjoja ei toimiteta. Kauppakirjaa tehtäessä ostajan tulisi tutkia jokainen sovittu asia ja varmistaa onko ymmärtänyt kaiken oikein. Kauppakirjalle ei ole määritelty pituutta, mutta pääsääntönä pidetään, että alle kuuden sivun mittainen kauppakirja ei välttämättä si-

sällä kaikkia tärkeitä asioita. Ostajalla on selonottovelvollisuus ja myyjällä selonantovelvollisuus. Tällaisessa yrityskaupassa ei päde kuluttajansuojalaki, joten jälkikäteen ei voi vedota siihen, ettei ymmärtänyt sopimuksen sisältöä. Sopimuksen allekirjoituspäivä ei läheskään aina ole sama päivä kuin omistusoikeuden siirtymispäivä. Allekirjoitusten jälkeen saatetaan vielä tarkastaa kauppahintaa esimerkiksi tekemällä inventaario yrityksessä ja vasta tämän jälkeen omistusoikeus siirtyy uudelle yrittäjälle. (Yrittäjät 2015b.)

Yrityksen hinnasta voi ja pitääkin neuvotella, mutta ostajan kannattaa välttää tinkaamista hintapyyynnöstä, jos sille ei ole selviä perusteita. Yleensä yrityksen arvonmäärityksen on tehnyt alan ammattilainen ja silloin hinta on muodostunut perustelluista laskelmista. Yleensä neuvottelujen aikana myyjä ja ostaja ovat tasavertaisia. Jos kuitenkin yrityksen taloudellinen tilanne on heikko, silloin ostajalla on suurempi valta ja jos yrityksen tila on kannattava, silloin myyjällä on parempi neuvotteluasema. (Yrittäjät 2015b; Katramo ym. 2011, 47.)

3.3 Franchising tilitoimistoalalla

Kolmantena vaihtoehtoisena yrityksen perustamiskeinona on franchising- yrittäjyys. Tässä yritys- muodossa yrittäjä saa valmiin, toimivaksi todetun konseptin hoitaakseen tietyllä alueella tai tietyssä paikassa. Tuotteen tai palvelun omistaja antaa tulevalle yrittäjälle luvan harjoittaa keksimäänsä liiketoimintaa korvausta vastaan. Korvaus suoritetaan useimmiten prosenttiosuutena liikevaihdosta. Liiketoiminnan omistaja hyötyy tästä saamalla tuotteitaan tai palveluitaan enemmän myydyiksi ja lisääntyneellä tunnettavuudella. Mitä enemmän yrittäjä myy tuotteita, sitä enemmän päämies toiminnasta hyötyy. Yrittäjä hyötyy päämiehen antamasta koulutuksesta alalle ja saamistaan neuvoista ja ohjeista. Kun yrittäjä osaa työnsä hyvin, saadaan liikevaihto kasvuun. Yritysmuoto soveltuu erittäin hyvin niille, jotka eivät halua ottaa koko yritystoiminnan riskiä harteilleen. (Siikavuo 2003, 23–24.)

Vuonna 2007 perustettu Suomen Talousverkko on eräs franchising- toimintaan erikoistunut tilitoimistojen ketju. Tilitoimistoja on tällä hetkellä 41 kappaletta, joista viimeisin on avattu Kuopioon elokuussa 2015. Ketjun toimistoilla on yhteensä yli 2500 asiakasyritystä eri puolilla Suomea. Talousverkko- tilitoimistot tarjoavat kokonaisratkaisuja pk-yritysten taloushallinnon tarpeisiin. Talousverkon palveluihin kuuluu (Talousverkko 2015a):

- kirjanpito
- palkanlaskenta
- ostoreskontra
- myyntireskontra
- tilinpäätökset
- veroneuvonta
- sähköinen taloushallinto.

Talousverkko ketjun yrittäjät ovat taloushallinnon ammattilaisia ja ennen ketjuun hyväksymistä jokainen yrittäjä joutuu suorittamaan ammattitestin. Ensimmäisen vuoden aikana yrittäjä käy läpi kou-

lutusohjelman ja sen suoritettuaan yrittäjä saa Valmennettu asiakaspalvelija- sertifikaatin. Koulutusohjelma sisältää esimerkiksi asiakaspalvelun koulutusta ja koulutuksessa syvennetään taloushallinnon erityiskysymyksien vahvaa hallintaa. Ketjuun kuulumisesta on yrittäjälle paljon hyötyä. Valtakunnallinen ketju ja Help Desk ovat tukena koko ajan, eli aina löytyy osaamista ja apua ongelmilanteissa. Help Deskistä saa apua asiakysymyksiin ja lisäksi tavanomaisiin ohjelmistojen käyttöön liittyvissä kysymyksissä. Talusverkko ketju kouluttaa yrittäjiä ja tarjoaa varahenkilöpalvelun ja ruuhka-avun. Suuren ketjun kyseessä ollessa sen on mahdollisuutta tarjota yrittäjilleen näkyvyyttä, sähköiset ja tehokkaat työkalut, vahvat yhteistyökumppanit, tukea markkinointiin ja asiakashankintaan. (Talusverkko 2015b.)

4 VAADITTAVAT VALMIUDET TILITOIMISTOYRITTÄJYYTEEN

Paras lähtökohta yritystoiminnan aloittamiselle on yrittäjän oma halu ja tahto aloittaa yritystoiminta. Joskus mielekkäästä harrastuksesta saattaa vähitellen muotoutua ammatti, jolloin yrityksen perustaminen voi tapahtua kuin itsestään. Myös taloudellinen taantuma ja sen vuoksi lisääntyvä työttömyys saattaa innostaa monen työttömän hakeutumaan yrittäjäksi, koska toimeentulo elämiseen on jostakin saatava. (Keskuskauppakamari 2011, 6.).

Yrittäjänä toimiessaan joutuu monesti menemään omalle epämukavuusalueelle ja luopumaan jostain miellyttävämmästä. Pyykön (2011, 69) mukaan kaikki yrittäjyyteen liittyvät valinnat ovat luonteeltaan luopumispäätöksiä. Kahta asiaa ei voi tehdä yhtä aikaa, joten jos jotain haluaa saada, niin jostakin muusta joutuu silloin luopumaan. Yrittäjän tulisi suunnata tällöin katseensa tulevaisuuteen. Se mistä joutuu nyt luopumaan, saattaa antaa jotain hyötyjä tulevaisuudessa moninkertaisesti. Pyykkö jakaa yksityisyrittäjän toiminnan neljään eri rooliin:

- Sijoittajana yrittäjä seuraa sitä viimeistä riviä, eli voittoa ja kilpailijoiden toimia.
- Johtajana yrittäjä hoitaa toimittamis- ja asiakasprosessit, jotta kaikesta saataisiin nopeampaa, edullisempaa ja tehokkaampaa.
- Myyjänä yrittäjän toimenkuvaan kuuluu jatkuvaa asiakashankintaa ja lisämyyntiä.
- Tekijänä yrittäjän täytyy tehdä myyjän myymät työt. Tässä roolissa tulee olla tarkkana, että aikaa jää myös esimerkiksi myyjän rooliin. Jos myyjä ei ehdi hoitaa asiakashankintaa, saattaa jonakin päivänä töiden tilauskirja olla tyhjä, kun kukaan ei ole ehtinyt hoitaa uusiasiakashankintaa. (Pyykkö 2011, 47–57.)

Pitkällä tähtäimellä yritystoiminnassa menestyminen ei kuitenkaan onnistu, jos yrittäjällä ei ole todellista halua toimia yrittäjänä. Menestymiseen ei riitä pelkästään halu rikastua. Yrittäjäksi aikovan täytyy myös realistisesti pohtia salliiko tämänhetkinen elämäntilanne yrittäjyyteen sitoutumisen. Oma henkinen ja fyysinen terveys ja perhesuhteet voivat tuoda omat haasteensa menestyvän yritystoiminnan toteuttamiselle.

4.1 Yrittäjältä vaadittavat ominaisuudet

Yritystoiminnassa menestyminen vaatii tietynlaisia luonteenpiirteitä ja ominaisuuksia yrittäjältä. Kaikista ei ole yrittäjiksi, vaikka halua ja kiinnostusta sitä kohtaan olisi. Siikavuon (2003, 18) mukaan menestyvien yrittäjien ominaisuuksia ovat:

- luovuus, itsenäisyys, päättäväisyys ja päätöksentekokyky.
- itseluottamus ja usko omiin kykyihin ja mahdollisuuksiin.
- tavoitteellisuus, aloitekyky, tarmokkuus, riskinotto kyky ja riskinottohalu.
- halu saada positiivisia tuloksia aikaan ja panostaa niiden saavuttamiseksi.
- taito optimoida, tukea, kannustaa ja saada muut mukaan.

- ulospäin suuntautuneisuus, kommunikointikyky ja vaikuttavuus.
- kyky visioida tulevaisuuden mahdollisuuksia ja kehityskulkuja, innovatiivisuus.
- kyky oppia omista kokemuksista ja epäonnistumisista.
- valmius kovaan kilpailuun, tahto olla kilpailijoita osaavampi ja tehokkaampi.
- halu ja kyky oppia jatkuvasti uutta eikä ainoastaan pitäytyä vanhan osaamiseen.
- kyky käyttää muiden asiantuntemusta hyväkseen, organisointikyky, järjestelmällisyys.
- kyky nähdä yhteistyö mahdollisuutena, kateuden puuttuminen.
- oivallus, että muiden menestyminen antaa mahdollisuuksia myös itselle. (Siikavuo 2003, 18.)

Menestyvältä yrittäjältä vaaditaan paljon. Yrittäjänä toimiessa tärkeää on pystyä tekemään itsenäisesti rohkeita päätöksiä, joilla saavutetaan asetetut tavoitteet. Yrittäjällä täytyy siis olla itseluottamusta ja uskoa omiin kykyihin ja taitoihin uskaltaakseen tehdä päätöksiä. Kaikissa päätöksissä on tietysti riskinsä, mutta riskinottaminen kuuluu yritystoimintaan ja yrittäjällä täytyy olla riittävästi riskinottokykyä ja -halua. Epäonnistumisia tulee jokaiselle, mutta menestyvän yrittäjän ominaisuuksiin kuuluu oppia niistä samoin kuin onnistumisistakin. Jokaisen yrittäjäksi aikovan tulisikin tarkkaan pohdita omia luonteenpiirteitään, tukevatko ne yrittäjyyttä ja siinä menestymistä. Omien yrittäjyysvalmiuksien tutkimiseen on monia erilaisia testejä, joita kannattaa hyödyntää yrittäjän uraa suunniteltaessa. Oma Yritys-suomi sivusto kokoaa yhteen verkko-osoitteeseen kaikki julkiset yrityspalvelut. Palveluun kuuluu yritysten tarpeisiin tietoja, palveluhakemistoja, asiointipalveluja ja työkaluja. Sivustolla voi luoda oman henkilökohtaisen työtilan, jossa voi tehdä liiketoimintasuunnitelman tai testin omista yrittäjävalmiuksista. Yrittäjävalmiustesti antaa tulokset vahvuuksista ja heikkouksista tulevassa yritystoiminnassa. Testissä käsitellään hyvin kaikki osa-alueet, jotka liittyvät tulevaan yritystoimintaan. Henkilökohtaisten ominaisuuksien ja luonteenpiirteiden lisäksi testissä käydään läpi myös tiedot ja osaaminen, yritystoiminnassa askarruttavat asiat, yrittämisen odotukset ja tavoitteet, yritys-idea, tarjonta asiakkaille, kilpailijat ja oman yrityksen kilpailuedut. Uskon, että kun yrittäjyyteen liittyvät testit tehdään asioita kaunistelematta ja mahdollisimman rehellisesti, niistä saatava hyöty on suuri. Mielestäni varsinkin omien luonteenpiirteiden kriittinen arvioiminen tuntui haastavalta, koska omien negatiivisten piirteiden esilletulo ei tuntunut hyvältä. Testeissä onkin vaarana, että tekijä saattaa helposti lähteä kaunistelemaan asioita ja usein vastaukset saattavat olla sellaisia kuin testin tekijä haluaisi niiden olevan, eikä sellaisia kuin ne todellisuudessa ovat.

Omat luonteenpiirteet

Yrittäjyystestin tulosten mukaan henkilökohtaiset edellytykseni tilitoimistoyrittäjyyden käynnistämiseen ovat kunnossa. Heikkouksien tunnistaminen on realistista ja niiden kehittäminen vahvuuksiksi ei ole mahdotonta. Yrittäjyys soveltuu minulle hyvin, koska haluan itse ottaa koko vastuun asioista. Haluan tehdä paljon töitä ja ottaa riskejä. Olen ulospäin suuntautunut, pidän kilpailusta ja haluan oppia koko ajan uutta. Testin antamien tulosten perusteella menestyisin yrittäjänä eli tulokset yrittäjyyttä ajatellen olivat hyvät. Asiaa tarkemmin pohtiessani olin tuloksista kuitenkin eri mieltä ja ajattelin tehdä testin uudestaan, tällä kertaa rehellisesti ja ajatuksen kanssa. Toisen testin tuloksia tutkiessani huomasin ensimmäistä testiä tehdessäni syyllystyneeni asioiden kaunistelemiseen, koska ha-

lusin antaa tietyn kuvan itsestäni. Toisella kerralla vastatessani täysin rehellisesti, tulokset muuttivat yllättävän paljon, ja mahdollista tulevaa yrittäjyyttä ajatellen, huonompaan suuntaan. Nykyään etenkin työhaastatteluisissa käytetään paljon soveltuvuustestejä ja psykologisia testejä. Niissä saataan kysyä samaa asiaa, monta kertaa ja eri tavalla, jotta saadaan esille todellinen, oikea vastaus. Ihmisillä kun saattaa olla taipumus kaunistella asioita ja vastata kysymyksiin niin kuin he luulevat oikean vastauksen olevan.

Uusia tuloksia tarkastellessani, huomasin minulta puuttuvan suurimman osan yrittäjältä vaadittavista ominaisuuksista. Yllättävänä tuloksena oli se, että valmiuteni muutoksiin on todella heikko, vaikka olen aina pitänyt itseäni hyvin vastaanottavaisena muutoksille. Pelkkä halu toimia yrittäjänä ja oppia uutta, ei riitä tilitoimistoalan yrittäjyyteen. Testin mukaan myös riskinotto kykyäni ja riskinottohaluni ovat aivan olemattomat. En myöskään ole valmis luopumaan vapaa-ajastani ja minun täytyy tietää etukäteen milloin on töitä ja milloin vapaata. Nämä piirteet eivät sovellu yrittäjälle.

Vaikka yrittäjä tekee työtä itselleen, silti mielestäni menestyvän yrittäjän luonteenpiirteisiin kuuluu suuresti myös ulospäin suuntautuneisuus ja kyky tulla toimeen ja kommunikoida ihmisten kanssa. Testi tuki käsitystäni siitä, että olen hyvin ulospäin suuntautunut, mutta kuitenkin itsenäinen ja toimin paremmin yksin kuin ryhmässä. Yrittäjän täytyy kuitenkin olla valmis kovaan ja koko ajan kove-nevaan kilpailuun ja on yritettävä olla kilpailijoitaan parempi. Tämä vaatii yrittäjältä innovatiivisuutta, täytyy keksiä jotain uutta, jolla kilpailija päihitetään. En ole koskaan pitänyt itseäni millään tavalla luovana ja innovatiivisena persoonana ja myös testin tulokset osoittivat tämän. Testi tuki käsitystäni myös siitä, että osaan ottaa opiksi virheistäni. Vastoinkäymiset eivät lannista minua vaan päinvastoin, ne saavat minut yrittämään entistä enemmän. Yrittäjä ei koskaan saisi tehdä ainoastaan sitä mitä jo osaa vaan hänellä tulisi olla halu ja kyky itsensä kehittämiseen ja uuden oppimiseen. Varsinkin tilitoimistoalalla on mahdollisuus oppia koko ajan uusia asioita ja asiat, jotka jo osataan, niiden osaamista voi aina syventää. Kilpailu kuuluu aina yritystoimintaan, mutta se ei aina ole huono asia. Kilpailijoiden kanssa voi tehdä myös yhteistyötä ja joskus kilpailijan menestyminen ja asiantuntemus saattavat antaa myös itselle uusia mahdollisuuksia.

4.2 Tilitoimistoalalla vaadittava osaaminen

Tilitoimistoalalla työskentelystä ei lainsäädännössä ole koulutukselle erityisvaatimuksia. Myöskään yrittäjäksi aikovalle ei ole mitään koulutukseen liittyviä vaatimuksia. Pyykön (2011, 147) mukaan yrittäjyyteen kuitenkin liittyy sellaisia tietoja ja taitoja, joita kannattaa kaikkien hallita ja nämä voi olla perusteltua hakea joltakin kurssilta. Tilitoimistoalalla työskentely on kuitenkin vaativaa ja alalla tarvitaan jatkuvasti ylläpidettävää erityisosaamista. Hyvänä pohjana alalla työskentelyyn on kaupallinen koulutus eli merkonomi, tradenomi tai kauppatieteiden kandidaatin tai maisterin tutkinto. Kaupallisen alan koulutukset antavat hyvät valmiudet työelämäään. Ala muuttuu koko ajan ja palveluiden määrää tulisi tilitoimistoissa lisätä koko ajan. Uusien palveluiden käyttöönotto vaatii kuitenkin asian syvällistä osaamista ja yrittäjän lisäkoulutusta. Harva tilitoimisto pärjää kilpailussa nykypäivänä tarjoamalla pelkkää peruskirjanpitoa, koska asiakkaat keskittävät toimintansa mieluummin yhteen paikkaan, josta saa kerralla kaikki palvelut.

Taloushallinnon kursseja ja tutkintoon johtavaa koulutusta on saatavilla runsaasti ympäri Suomea. Koulutuksen on oltava myös jatkuvaa, koska tilitoimistoala kehittyy ja muuttuu koko ajan. Esimerkiksi seuraava suuri muutos alalla on ensi vuoden 2016 alussa voimaan tuleva uusi kirjanpitolaki. Pelkkä koulutus ei kuitenkaan riitä tekemään työntekijästä ammattilaista, vaan ammattitaito syntyy tekemisen ja kokemuksen kautta. Aloittavan yrittäjän haasteena tilitoimistoalalla on, ettei alasta ole vielä juurikaan kokemusta, ainoastaan kirjatieta. Haasteellisen tilanteesta tekee se, ettei ongelmiin välttämättä aina löydy suoria ratkaisuja kirjaa lukemalla. Väitöskirjassaan *”Laskentatoimi ja Moraali-Laskenta-ammattilaisten käsityksiä hyvästä kirjanpitolavasta, hyväksyttävästä verosuunnittelusta ja hyvästä tilintarkastustavasta”* Aila Virtanen (2002) haastatteli laskenta-alan henkilöstöä. Haastateltavien mukaan kirjanpitoa ja tilinpäätöstä tehtäessä kohdataan usein ongelmia, joihin ei ole valmiita ratkaisuja tiedossa. Heidän mukaansa työssä on paljon tiedon hakemista erilaisista lähteistä ja asioiden selvittelemistä ja eri lähteiden tieto on usein puutteellista ja jopa ristiriitaista. Näissä tilanteissa auttaa jos muistissa on vastaavanlainen tapaus, jonka avulla ongelmaan voi yrittää löytää ratkaisun. Ammattilaisella tulisi olla riittävä koulutus ja kokemus, joiden avulla hän pystyy arvioimaan lähteitä ja valitsemaan tilanteeseen sopivan ratkaisumallin. Laskenta-alan ammattilaiset toimivat monien erilaisten säännösten, odotusten ja vaatimusten keskellä, joiden huomioon ottaminen edellyttää korkeaa ammattitaitoa, järkevyyttä ja moraalin periaatteita. (Virtanen 2002.)

Oma osaaminen

Taloushallinnon tradenomin tutkinnon suorittaminen antaa hyvät valmiudet tilitoimistoalalla työskentelyyn. Koulussa on opiskeltu perusteet kirjanpidosta, verotuksesta, palkkahallinnosta, tilintarkastuksesta ja yrittäjyydestä. Näillä tiedoilla voisi aloittaa pienimuotoisen liiketoiminnan, jossa palveluina olisi vain peruskirjanpitoa ja mahdollisesti palkanlaskentaa pienille henkilöyrityksille. Koulusta saavat opit antavat työskentelylle pohjatiedot, mutta osaamista täytyy syventää lisäkoulutuksilla.

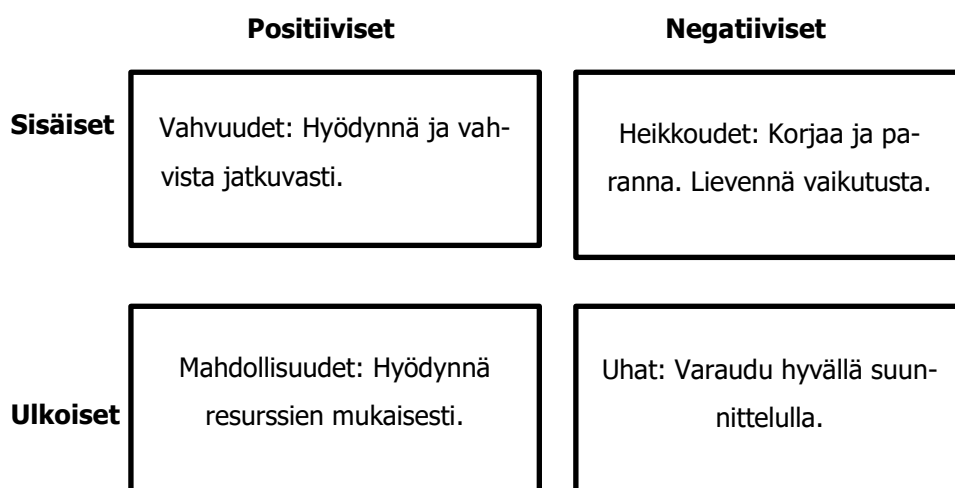
Yrittäjyydesti tuki käsitystäni siitä, että taloushallinnon osaaminen ei ole vielä riittävällä tasolla. Osaaminen riittää todella pienimuotoiseen liiketoimintaan, mutta laajempaa liiketoimintaa ei voisi vielä aloittaa. Lisäkoulutuksena ensimmäiseksi suorittaisin palkanlaskijan tutkinnon, koska palkkahallinnosta on tullut tärkeä osa tilitoimistojen palveluja ja palkkahallinnon osajalta vaaditaan syvää erikoisosaamista. Koulussa on käyty palkkahallintoon liittyviä kursseja, joista saa riittävät pohjatiedot perusasioihin. Perustettavan toiminimen asiakkaina tulisi alussa olemaan vain pieniä yrityksiä, joilla on vähän henkilökuntaa. Näin heillä on yhtenäisemmät työehtosopimukset ja palkkahallinnon hoitaminen on helpompaa. Kokemuksen ja osaamisen lisääntyessä myös asiakaskunta mahdollisesti muuttuu ja silloin lisäkoulutus palkkahallinnosta tulisi tarpeellisemmaksi. Kouluttautuminen onnistuu hyvin myös työn ohessa, koska opinnot voi suorittaa ajasta ja paikasta riippumatta verkko-opiskeluna. Tutkinnon voi suorittaa myös oppisopimuskoulutuksena, jos työskentelee palkkahallinnon alalla. Palkkahallinnon koulutusta etsiessä täytyy tarkastaa myös tutkinnon suorittamiseen liittyvät vaatimukset. Esimerkiksi Taloushallintoliiton oma PHT-tutkinto on tarkoitettu vain sellaisille, joilla on jo kokemusta palkanlaskennasta. Myöhemmin työkokemuksen karttuessa KLT-tutkinnon suorittaminen tulee ajankohtaiseksi. Vaikka sama osaaminen voi olla ilman KLT-tutkinnon suorittamista-

kin, tutkinnon suorittaneilla osaaminen on varmennettu. Koulutusmaksu ilman valmennusohjelmia on tutkinnon arvostukseen nähden kohtuullinen joten hinnan takia ei tutkintoa kannata jättää suorittamatta.

Yrittäjyystestissä taloushallinnon osaamisen puuttumisen lisäksi tuli ilmi liian heikko tietämys yrittäjyydestä. Testin mukaan myös yrittäjyyden opintojen puuttuminen heikentää huomattavasti mahdollisuutta menestyä. Muutama yksittäinen kurssi aiheesta, ei vielä riitä menestyvän yrityksen perustamiseen. Myös tilitoimistoalan tuntemus (mahdolliset asiakkaat, kilpailijat, toimialan tilanne) on vielä liian pintapuolista. Kaikesta on jo perustiedot, mutta pelkästään niiden avulla ei saada aikaan menestyvää tilitoimistoa.

5 NELIKENTTÄANALYYSI ELI SWOT ANALYYSI

Albert Humphreyn (1926–2005) kehittämän nelikenttäanalyysin eli swot-analyysin lyhenne Swot tulee englanninkielien sanoista Strength (vahvuus), Weakness (heikkous), Opportunity (mahdollisuus) ja Threat (uhka). Se on yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä, jolla selvitetään yrityksen nykytila ja tulevaisuuteen vaikuttavat asiat. Swot-analyysi on tarkoitettu kaikenlaisien yritysten ja organisaatioiden käyttöön. Sen avulla voidaan tarkastella koko yritystoimintaa tai jotakin yritystoiminnan osaa, esimerkiksi henkilöstöä tai palveluita. Sitä voidaan käyttää myös henkilökohtaisten ominaisuuksien tarkasteluun. Analyysi sisältää yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien (nykytilanteen) ja sen uhkien ja mahdollisuuksien (tulevaisuuden) analysoinnin. Swot-analyysin avulla yritys pystyy melko vaivattomasti ja nopeasti saamaan selville sekä yrityksen nykytilan että tulevaisuudessa kehittämistä vaativat seikat. (Suomen riskienhallintayhdistys 2015; professionalacademy.) Swot-analyysin tekemisen jälkeen pitäisi muistaa vielä analysoida tuloksia ja tehdä niiden avulla muutoksia yritystoimintaan, jotta toiminnasta saataisiin kannattavampaa.



KUVA 2. SWOT-analyysi (Suomen riskienhallintayhdistys)

Tämän Swot-analyysin avulla pohdin omia valmiuksiani tilitoimistoyrittäjyyteen.

Vahvuudet

Tilitoimiston perustaminen onnistuu pienellä pääomalla, joten lainarahoitusta ei tarvita. Yritys on yhden hengen yritys, joten toimintaa on helppo harjoittaa kotoa käsin. Näin ei tarvitse maksaa toimitiloista vuokraa. Lisäksi kotona on jo valmiina tietokone, tulostin ja skanneri. Palveluja tuottavan yrityksen perustaminen on edullista, koska siinä ei pääomaa sitoudu esimerkiksi varastointiin.

Monelle asiakkaalle tilitoimiston pieni koko on tärkeä tekijä tilitoimistoa valitessa. Onhan yleisesti tiedostettu, että pienistä yrityksistä saadaan useimmiten parempaa ja henkilökohtaisempaa palvelua kuin suurista yrityksistä, joissa moni vähemmän tuottava asiakas saattaa täysin unohtua.

Heikkoudet

Mielestäni suurin heikkous itselläni on kilpailuedun puuttuminen. Millä toimilla tulen erottumaan kilpailijoiden joukosta? Mitä minulla on sellaista, mitä muilla ei ole? Toisena suurena heikkoutena on kokemattomuus yritystoiminnassa. Aikaisempaa kokemusta ei ole yrityksen perustamisesta ja yrittäjyyssopintoja ei ole juuri lainkaan suoritettuna. Myöskään viidentoista vuoden takaiset markkinoinnin opinnot, eivät anna riittävää osaamista markkinoinnista. Myös tilitoimistoalan tuntemus on liian huonolla pohjalla. Perustiedot alasta on, mutta niiden pohjalta ei välttämättä saa aikaan kannattavaa liiketoimintaa. Heikko toimialan tuntemus aiheuttaa ongelmia mm. hinnoitteluun. Omien palveluiden hinnoittelun pohjaksi on vaikea saada tietoa kilpailijoilta, koska vain harvalla tilitoimistolla on palveluiden hinnat näkyvillä. Tilitoimistojen palvelut räätälöidään usein asiakkaan tarpeiden mukaan ja näin etukäteen ei voi hintoja määrittellä. Tilitoimisto voi hinnoitella palvelunsa kiinteän kuukausiveloituksen, pakettiveloituksen, aikaveloituksen, tapahtumaan/vientiin perustuvan veloituksen tai asiakkaan liikevaihtoon perustuvaan veloituksen mukaan. Palvelut tulisi osata hinnoitella niin että toiminnasta saataisi liikevoittoa, mutta taas palveluiden ylihinnoittelulla menetetään asiakkaat kilpailijoille.

Tilitoimistoalalla työskentely vaatii syvällistä osaamista taloushallinnon alasta ja vastavalmistuneena on vain perustietoja joistakin osa-alueista. Vaikka jonkin asian osaa hyvin, pelkästään sen varaan ei toimintaa voi rakentaa. Tilitoimistossa yksin toimiessa suuri heikkous on suppeampi palvelujentarjonta kuin useamman henkilön työllistävässä yrityksessä. Suuren tilitoimiston etu on, että siellä voidaan palkata jokaiselle osa-alueelle oma vastuuhenkilö, jolla on tietoa ja syvempää osaamista kyseisestä alasta. Heikkoutena on myös yritystoiminnan yksin hoitaminen. Yrittäjän sairastuminen tuo omat haasteensa liiketoimintaan. Kuka tekee työt, jos yrittäjä ei itse siihen pysty? Vaikka asiakas ymmärtäisi yrittäjän esteellisyyden työntekoon, tietyt asiat on kuitenkin aina hoidettava sovittuna määräpäivänä. Näitä ovat esimerkiksi tiedot verottajalle ja palkanmaksu asiakkaiden työntekijöille. Väliaikaista apua on kuitenkin saatavissa. Suomessa toimii kymmeniä jopa satoja erilaisia henkilöstövuokrausyrityksiä, joista yritys voi tarvittaessa vuokrata itselleen työntekijän. Yrittäjän tulee ottaa yhteyttä henkilöstövuokrausyritykseen ja tehdä toimeksiantosopimus. Henkilöstövuokrausyritys etsii työntekijöistään sopivimmat asiakkaansa tarpeisiin, jonka jälkeen tehdään haastattelu. Lopullisen valinnan tekee yleensä yrittäjä itse. Henkilöstövuokrausfirma hoitaa kaikki työntekijään liittyvät maksut ja myös palkanmaksun.

Kuinka muuttaa heikkoudet vahvuuksiksi? Kokemusta yrittäjyydestä ei voi oppia, vaan se tulee ajan myötä yrittäjänä toimiessa. Kuitenkin olisi suositeltavaa käydä yrittäjyysvalmennuksissa ja osallistua kursseille, jossa käsitellään yrittäjyyttä. Toimialan tuntemukseen voi itse vaikuttaa ottamalla asioista selvää, lukemalla ja perehtymällä toimialaan. Osaamisen muuttaminen heikkouksista vahvuuksiin on täysin itsestään kiinni. Taloushallinnon kurseja järjestetään ympäri Suomen, joten mahdollisuus kouluttautumiseen on jokaisella. Heikkoutena tässä kuitenkin on koulutusten maksullisuus. Ainakaan

toiminnan alkuvaiheessa ei ole vielä kertynyt yritystoiminnasta voittoa, jolla voisi kustantaa koulutuksen. Koulutusten jälkeen ja kokemuksen karttuessa voi palveluiden määrää lisätä. Omat luonteenpiirteet taas ovat sellaisia, ettei niiden muuttaminen ainakaan minun tapauksessani onnistu. Ne jäävät siis heikkouksiksi ilman parannusmahdollisuuksia.

Mahdollisuudet

Tilitoimistoalalla yrittäjällä on hyvät mahdollisuudet edetä ja kehittyä. Toiminnan alussa asiakaskunta koostuisi vain muutamasta pienestä yrityksestä, joille hoidetaan peruskirjanpitoa ja palkkahallintoa. Kokemuksen karttuessa olisi mahdollista ottaa uusia palveluita tarjottavaksi asiakkaille ja näin saada mahdollisesti uusia asiakkaitakin. Toiminnan kasvaessa ei välttämättä enää yksin pysty vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin, vaan on hyvä laajentaa liiketoimintaa ottamalla yritykseen yksi tai useampia työntekijöitä. Yrittäjällä on mahdollisuus palkata jo alan kokemusta omaava työntekijä tai ottaa työharjoittelija. Harjoittelijoista on mahdollisuus kouluttaa yritykseen hyvä työntekijä edullisesti. Heillä on myös usein tietoa alaan liittyvistä asioista ja monipuolinen osaaminen. Jos liiketoiminta alkaa kasvaa nopeasti, myös uusien toimipisteiden avaaminen on hyvä mahdollisuus kasvattaa liikevaihtoa.

Sähköinen taloushallinto mahdollistaa tilitoimistoalan yrittäjyyden melkein missä päin maailmaa tahansa. Asiakkaan ja yrittäjän ei tarvitse välttämättä olla missään vaiheessa kasvokkain, vaan kaiken voi hoitaa tietokoneiden välityksellä sähköisesti. Sähköistymisen avulla saadaan pienennettyä monia kustannuksia. Esimerkiksi toimitilojen ei tarvitse olla suosituimmilla keskustan alueilla hyvien kulkuyhteyksien päässä vaan tilat voi vuokrata halvemmalla hieman syrjemmältä.

Uhat

Uhat johtuvat aina ulkoisista tekijöistä ja niihin vaikuttaminen on vaikeampaa kuin sisäisiin tekijöihin. Riskit kuuluvat liiketoiminnan uhkiin ja ne ovat aina osa liiketoimintaa. Yrittäjän ei kuitenkaan tarvitse ottaa kaikista riskeistä itse täyttä vastuuta, vaan osan riskeistä voi siirtää esimerkiksi ottamalla vakuutuksia. Riskit jaetaan liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin ja molempien haittoja voidaan huomattavasti pienentää huolellisen ja kattavan liiketoimintasuunnitelman tekemisellä. Liikeriskiä ei yleensä voi poistaa vakuutuksilla vaan se jää aina yrityksen omalle vastuulle, kun taas vahinkoriskeihin voi varautua vakuutuksilla. Liikeriskejä on muun muassa kilpailijoiden toimet, yrityksen kannattavuuden äkillinen heikentyminen, avainhenkilöstön irtisanoutuminen, tavarantoimittajan toimitusvaikeudet ja asiakkaan maksuvaikeudet. Vahinkoriskit taas kohdistuvat johonkin tiettyyn yritystoiminnan osa-alueeseen. Tyypillisimpiä vahinkoriskejä ovat omaisuusvahingot, vahingonkorvausvaatimukset, keskeytys- ja riippuvuusvahingot, rikokset ja henkilöriskit. (Hesso 2015, 180–181; Keskukskaupakamari 2011, 25.)

Suurena uhkana tilitoimistolle ovat kilpailijat, sekä olemassa olevat tilitoimistot että mahdolliset uudet alalle tulijat. Suurilla toimijoilla on aina paremmat mahdollisuudet tarjota laajoja palvelukokonaisuuksia kuin pienellä yhden henkilön tilitoimistolla. Asiakas saattaa myös milloin vain vaihtaa asiak-

kuutensa kilpailijalle tai asiakkaan toiminta saattaa loppua kokonaan. Moni yritys lopettaa toimintansa kannattamattomana, koska Suomessa vallitsee heikko taloudellinen tilanne. Yritystoiminnan alussa taas uhkana on asiakkaiden saamisen vaikeus. Oma yritys ei ole saanut nimeä markkinoilla, joten asiakkailla ei ole mitään tietoa yrityksestä entuudestaan. Poikkeuksena on, jos yritystoiminta on aloitettu ostamalla valmis tunnettu tilitoimisto tai ollaan toiminnassa mukana franchising- periaatteella. Joskus voi käydä myös niin, että töitä on liikaa ja ne vaan kasaantuvat. Uhkana on tällöin töistä selviytyminen.

Osaan uhkista voi varautua vakuutuksilla. Tilitoimistoa perustettaessa kannattaa ottaa aina ainakin vastuuvakuutus. Sillä varaudutaan vahingonkorvausvelvollisuuden aiheuttamaan riskiin. Myös asiakkaat arvostavat tilitoimistoa, joka huolehtii vakuutuksistaan ja toiminnastaan. Vastuuvakuutuksia on erilaisia, esimerkiksi toiminnan vastuuvakuutus, tuotevastuuvakuutus, konsulttivastuuvakuutus, IT-yrityksen vastuuvakuutus ja varallisuusvastuuvakuutus. Tilitoimistoalalla voimassa oleva varallisuusvastuuvakuutus korvaa tilitoimiston toiminnassa toiselle aiheutetut taloudelliset vahingot, jotka voivat syntyä tilitoimiston tekemästä kirjanpitovirheestä. Vahinkoa voi syntyä unohtamalla tietyt määräjät tukien ja korvausten hakemisessa tai lupien uudistamisessa tai kirjanpitäjän virheestä aiheutuneisiin verotukseen liittyvistä vahingoista. (Taloushallintoliitto 2015i; Keskinäinen vakuutusyhtiö Fennia 2015.) Tilitoimistoyrittäjän ja asiakkaan on muistettava kuitenkin se, ettei tilitoimisto ole vastuussa asiakkaan liiketoiminnallisista ja liikkeenjohdollisista ratkaisuksista, vaan niistä päättää ja vastaa aina asiakas itse. Uhkiin voi varautua myös seuraamalla alan kehitystä, kehittämällä itseään ja omaa toimintansa sekä muistamalla että kilpailija ei ole vihollinen.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tarkoituksena oli pohtia tilitoimistoyrittäjältä vaadittavia ominaisuuksia ja tutkia onko itselläni riittävät valmiudet tilitoimistoyrittäjyyteen. Opinnäytetyössä tarkasteltiin myös tilitoimistoalaa Suomessa, tilitoimiston perustamiseen liittyviä asioita ja kolmea erilaista tapaa aloittaa tilitoimistoyrittäjyys. Koulussa taloushallinnon kurseja suorittaessani, alkoi tilitoimistoala kiinnostaa uravaihtoehtona. Tunsin osaavani asiat hyvin, jopa niin hyvin, että voisin joskus perustaa oman tilitoimiston. Halusin ottaa asioista enemmän selvää ja siitä syntyi ajatus tehdä aiheesta opinnäytetyö. Suoritin opintoihin liittyvän työharjoittelun tilitoimistossa ja se tuki erittäin paljon tämän työn tekemistä. Pystyin samaan aikaan etsimään teoreettista tietoa ja tekemään alan töitä käytännössä.

Tilitoimistoyrittäjyyden aloittamiseen on useita eri vaihtoehtoja. Jos perustaisin oman tilitoimiston heti valmistuttuani, tekisin kaiken alusta alkaen itse. Toiminnan voisi aloittaa pienillä asiakkuuksilla ja toimia sivutoimisena yrittäjänä. Alussa toiminta voisi olla enemmänkin itselleni harrastusmielessä tapahtuvaa toimintaa. Omassa yrityksessä saa heti alusta alkaen hoitaa asiakashankinnan niin, että taidot varmasti riittävät asiakassuhteiden hoitamiseen. Aloittavan tilitoimiston segmentointi on suhteellisen helppoa, koska osaamista ja kokemusta ei ole vielä karttunut. Näin saadaan suoraan rajattua suuri joukko mahdollisia asiakkaita oman yritystoiminnan ulkopuolelle. Potentiaaliset asiakkaat voidaan jakaa segmentteihin esimerkiksi yhtiömuodon mukaan tai yrityksen koon mukaan. Koulussa saatujen oppien ja oman pohjatiedon avulla kohderyhmät tilitoimistossa olisivat pieniä (miehellään alle kymmenen hengen työllistäviä) säätiöitä, yhdistyksiä ja toiminimiä. Usein kuulee yrittäjien sanovan että segmentointia ei käytetä omassa toiminnassa vaan kohdeasiakasryhmänä ovat kaikki potentiaaliset asiakkaat. Se on mahdollista myös aloittavassa tilitoimistossa, mutta ei kannattavaa. Jos asiakkaaksi otettaisiin esimerkiksi osakeyhtiö ja palvelut hinnoitellaan tuntiveloituksella, asiakkaan lasku muodostuisi liian suureksi, koska yrittäjä tarvitsee niin paljon aikaa uuden opetteluun. Jos taas sovitaan kuukausiveloitus, niin yrittäjälle ei välttämättä jää työstä voittoa, koska työn tekemiseen menee niin paljon omaa aikaa. Yrittäjän täytyy hinnoitella palvelunsa niin, että toiminnasta syntyisi liikevoittoa. Parasta ja kannattavinta yritystoimintaa on se, että yrittäjä ottaa asiakkaikseen vain niitä, joiden toimeksiannot voidaan hoitaa ammattitaidolla ja kannattavasti. Tämä on molempien osapuolten etu.

Jos yrityksen perustaminen tulisi ajankohtaiseksi myöhemmin, niin silloin mielestäni paras vaihtoehto olisi franchising- yrittäjyys. Heti valmistuttua franchising yrittäjyyteen ei ole vielä kuitenkaan riittävästi osaamista, koska esimerkiksi Talousverkko- ketjun toimintaan mukaan lähtiessä, taloushallinnon osaaminen tulee osoittaa testillä, johon taidot eivät vielä riitä. Valmistumisen jälkeen kannattaa hankkia kokemusta ja osaamista toisen palveluksessa. Franchising- yrittäjyydessä on aina suuri ketju tukemassa toimintaa. Asiakkaita on helpompaa saada, koska ketju on tunnettu. Myös kiireapua ja sairastumisen ajaksi apua on tarjolla. Help Deskin tuki on erittäin hyvä etu. Järjestelmien ja tietokoneiden kanssa tulee lähes aina ongelmia ja monesti avun pyytäminen ulkopuoliselta saattaa tulla kalliiksi. Myös Valmennettu asiakaspalvelija- sertifikaatin suorittaminen tuo mahdollisille asiakkaille ja myös yrittäjälle itselleen varmuuden ammattitaidosta.

Viimeisimpänä vaihtoehtona tilitoimistoyrittäjyyden aloittamiselle on mielestäni valmiin toiminnan ostaminen. Hyvänä puolena siinä on valmis asiakaskunta, mutta liian paljon huomioon otettavia asioita asiakkaiden yritystoiminnasta. Valmiin toiminnan ostaminen saattaa olla todella pitkäaikainen prosessi. Itselle sopivan toiminnan etsiminen on haastavaa, koska yrityksiä ei ole jatkuvasti tarjolla. Ostamisessa täytyy ottaa huomioon edellisen yrittäjän asiakaskunta. Onko itsellä kuitenkaan osaamista kyseisten asiakasyritysten asioiden hoitamiseen? Varsinkin aloittavalla yrittäjällä ei osaaminen välttämättä riitä, jos asiakaskunta koostuu esimerkiksi konserneista tai suurista osakeyhtiöistä. Myös palvelujen valikoimaan täytyy tutustua. Riittävätkö taidot hoitaa kyseiset palvelut ja kuinka entisen yrittäjän hinnoittelu soveltuu omiin tavoitteisiin. Vaikka olisikin valmis asiakaskunta, saattavat asiakkaat vaihtaa tilitoimistoa, jos uusi yrittäjä joutuu nostamaan hintoja tai muuttamaan palvelutarjontaa. Vasta valmistuneena tradenomina pidän tätä yritystoiminnan aloituksen muotoa huonoimpana. Suurimpana syynä ei ole niinkään se, että oikeanlaisen yrityksen löytäminen saattaa viedä kauan vaan se, että osaaminen ei varmasti riitä edellisen yrittäjän asiakkaille. Tätä yritystoiminnan aloittamisen vaihtoehtoa voisi pitää realistisena, jos osaamista ja kokemusta tilitoimistoalalta on todella paljon.

Omia henkilökohtaisia ominaisuuksia pohtiessani, hyödynsin internetistä löytyvää yrittäjille suunniteltua yrittäjyydestä. Yrittäjyydestin tulokset tukivat käsitystäni siitä, että vaikka minulla toisaalta on halua yrittäjäksi, niin arvostan enemmän vapaa-aikaa, enkä halua ottaa vastuuta asioista vuorokauden jokaisena hetkenä. Tiedostan, että yrittäjänä voi hankkia enemmän, mutta yrittäjyys ei ole minulle millään tavalla luontaista. Tyydyn helpommin työelämän kautta saataviin ansioihin ja olen onnellisempi palkan tullessa joka kuukausi säännöllisesti ilman pelkoa koko omaisuuden menettämisestä. Yrittäjyydestin mukaan myös yritystoimintaan liittyviä heikkouksia minulla oli huomattavasti enemmän kuin vahvuuksia. Samoin swot-analyysiä tehdessäni huomasinkin vahvuuksia olevan vain muutaman, mutta heikkouksia todella paljon. Myöskään luonteenpiirteeni eivät ole yrittäjän luonteenpiirteitä.

Opinnäytetyön edetessä koko ajan vahvistui enemmän ja enemmän se, ettei minulla ole valmiuksia oman tilitoimiston perustamiseen, eikä riittävästi motivaatiotakaan. Lopputuloksena oli, että tilitoimiston perustaminen jää vielä tässä vaiheessa ajatustasolle. Työharjoitteluni tilitoimistossa antoi lisää varmuutta siihen, etteivät taidot vielä riitä oman toiminnan aloittamiseen, koska tilitoimistossa työskentely vaatii paljon syvällistä osaamista. Olen ehdottomasti sitä mieltä, että koulutusta alalle ei voi olla liikaa ja tätä työtä tulisi tehdä toisten palveluksessa ennen kuin lähtee omaa yritystä perustamaan. Vielä parempi olisi, jos on mahdollista kokeilla työtä useammassa erilaisessa tilitoimistossa, joissa on eri alojen yrityksiä asiakkaina.

Visio? Missä olen viiden vuoden kuluttua?

Tradenomin opintojen päätyttyä työskentely jatkuu kokopäiväisesti tilitoimistossa, toisen palveluksessa. Viiden vuoden kuluttua olen kauppatieteiden maisteri ja työskentelen suurella, kansainvälisessä tilitoimistossa tai tilintarkastustoimistossa. Yrittäjänä en itseäni vielä tässäkin vaiheessa elämäni näe. En ole valmis luopumaan vapaa-ajastani, enkä ole valmis ottamaan yritystoimintaan liit-

tyviä riskejä. Olen luonteeltani aivan liian mukavuudenhaluinen. Tämän työn tekeminen auttoi minua omien vahvuuksien ja heikkouksien tuntemisessa sekä yrittäjänä että yksilönä. Sain myös lopullisen varmuuden siihen, ettei yrittäjyys ole minua varten, vaikka sitä välillä kovasti haluaisinkin. Opinnäytetyöstä oli todella suuri hyöty itselleni. Työn avulla sain mahdollisuuden tutustua laajasti tilitoimistoalaan ja yrittäjyyteen. Opin myös paljon itsestäni ja luonteenpiirteistäni, mikä auttaa minua jatkossa paremmin kehittämään itseäni. Opinnäytetyö sellaisenaan ei ole sovellettavissa muiden käyttöön, mutta siitä on mahdollisuus saada perustietoa tilitoimistoyrittäjyydestä ja yrittäjältä vaadittavista ominaisuuksista.

7 LÄHTEET

Ahvonen, M.2014. KLT-tutkinto ja sen merkitys uran kannalta. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

Bergström, S ja Leppänen, A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. 13., uudistettu painos. Helsinki. Edita Publishing Oy.

Etera. Yel-vakuutus. [viitattu 2015-09-08]. Saatavissa:
<http://www.etera.fi/tilitoimisto/yelvakuutus/milloin-yel>

Hesso, J.2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2., uudistettu painos. Vantaa. Hansaprint Oy

Hirsimäki, R. Tulevaisuuden taloushallinnon ammattilainen. Saldo 2015 nro 5. 21–22

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P.2009. Tutki ja kirjoita. 15., uudistettu painos. Hämeenlinna: Kustannusosakeyhtiö Tammi

Katramo, M., Lauriala, J., Matinlauri, I., Niemelä, J., Svennas, K., Wilkman, N. 2011. Yrityskauppa. Helsinki. Wsoy.

Keskinäinen vakuutusyhtiö Fennia. Vakuutukset. [viitattu 2015-10-06]. Saatavissa:
<https://www.fennia.fi/fi/yritykset-ja-yrittajat/vakuutukset/omaisuus-ja-toiminta/vastuu/>

Keskuskauppakamari. 2011. Yrityksen perustajan opas 2011. Helsinki. Edita Prima Oy

Klemelä, J. 2010. Päänsärkyä verkostoitumisesta. Liiketaloudellinen aikakauskirja 2010 nro 2. [viitattu 2015-10-04]. Saatavissa: http://lta.hse.fi/2010/2/lta_2010_02_d4.pdf

Nordea. Yrittäjän palvelut. [viitattu 2015-10-13]. Saatavissa: http://video.nordea.fi/video/miten-nordea-palvelee-aloittavaa-yrittajaeae-nordea-pankki?lnkID=editorial-spot_video_miten-nordea-palvelee-aloittavaa-yrittajaa_12-10-2015

Patentti- ja rekisterihallitus 2015b. Säännölliset kuulutukset. [viitattu 2015-10-08]. Saatavissa:
https://www.prh.fi/fi/tutustu_ja_asioi/kaupparekisterin_kuulutustietopalvelu.html

Patentti ja rekisterihallitus 2015a. Toiminimen perustamisilmoitus. [viitattu 2015-08-28]. Saatavissa:
<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>

Professional Academy. Swot-analysis. [viitattu 2015-08-20]. Saatavissa:
<http://www.professionalacademy.com/blogs-and-advice/marketing-theories---swot-analysis>

Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä. Helsinki. WSOYpro Oy.

Saldo 2015 nro.5, 24. Arvio tilitoimistoalan henkilömäärän muutoksesta elokuu 2013-elokuu 2015.

Siikavuo, J. 2003. Pienen yrityksen taloushallinto. Jyväskylä. Gummerus kirjapaino Oy.

Suomen riskienhallintayhdistys SRHY. Nelikenttäanalyysi-swot. [viitattu 2015-09-15]. Saatavissa:
<http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>

Suomen standardisoimisliitto SFS ry. Standardien laadinta. [viitattu 2015-10-05]. Saatavissa:
http://www.sfs.fi/standardien_laadinta

Syvänperä, O ja Turunen, L. 2015. Palkkavuosi. 9., uudistettu painos. Keuruu. Edita Publishing Oy.

Taloushallintoliitto 2015i. Auktorisoitu tilitoimisto. [viitattu 2015-08-05]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/tilitoimistoasiointi/miksi-auktorisoitu-toimisto>

Taloushallintoliitto 2015g. KLT-tutkinto. [viitattu 2015-08-02]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/klp-pht/klp-tutkinto>

Taloushallintoliitto 2015d. Liiton historiaa. [viitattu 2015-08-14]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/tietoa-meista/liiton-historia>

Taloushallintoliitto 2015j. PHT-tutkinto. [viitattu 2015-10-23]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/klp-pht/pht-palkkahallinto-tilitoimistossa/tal-pht-koulutusohjelma>

Taloushallintoliitto 2015e. Taloushallintoliitto lukuina. [viitattu 2015-09-14]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/tietoa-meista/taloushallintoliitto-lukuina>

Taloushallintoliitto 2015a. Tilitoimiston palvelut. [viitattu 2015-07-06]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/tilitoimistoasiointi/asiakkaana-tilitoimistossa>

Taloushallintoliitto 2015b. Tilitoimistoala Suomessa. [viitattu 2015-09-28]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/tietoa-meista/tutkimuksia-ja-tietoa-alasta/tilitoimistoala-suomessa>

Taloushallintoliitto 2015f. Tilitoimistotarkastus. [viitattu 2015-10-01]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/laatu-tyokalut/tilitoimistotarkastus>

Taloushallintoliitto 2015c. Toimialan kehitys. [viitattu 2015-09-30]. Saatavissa:
<https://taloushallintoliitto.fi/ajankohtaista/toimialan-liikevaihto-kasvoi-huhti-kesakuussa-55-24092015>

Taloushallintoliitto 2015h. Toimialastandardi TAL-STA. [viitattu 2015-07-20]. Saatavissa: <https://taloushallintoliitto.fi/laatu-tyokalut/hyva-tilitoimistotapa/toimialastandardi-tal-sta>

Talousverkko 2015b. Talousverkon yrittäjäksi. [viitattu 2015-08-14]. Saatavissa: <http://www.talousverkko.fi/yrittajaksi/>

Talousverkko 2015a. Tilitoimistopalvelut. [viitattu 2015-07-12]. Saatavissa: <http://www.talousverkko.fi/palvelut/tilitoimistopalvelu/>

Tenhunen, M-L. 2007. Tilitoimistojen tiiviin yhteistyön esteenä muutoskitka. Liiketaloudellinen aikakauskirja 2007 nro.3.[viitattu 2015-07-29]. Saatavissa: http://lta.hse.fi/2007/3/lta_2007_03_a4.pdf

Tilisanomat 2006. Taloushallintoliiton PHT-tutkinto sai ensimmäiset haltijansa. 18.10.2006. [viitattu 2015-08-27]. Saatavissa: <http://tilisanomat.fi/uutiset/taloushallintoliiton-pht-tutkinto-sai-ensimm%C3%A4iset-haltijansa>

Työ- ja elinkeinotoimisto. TE-palvelut. Starttiraha. [viitattu 2015-10-13]. Saatavissa:http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

Vero 2015a. Arvonlisäverovelvollisuus. [viitattu 2015-07-21]. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ ja_ ammatinharjoittaja/Arvonlisaverotus

Vero 2015b.Katso-tunnistus.[viitattu 2015-10-01]. Saatavissa: http://verohallinto.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Sahkoinen_asiointi/Katsotunnistus

Viitala, R ja Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen. 6., uudistettu painos. Helsinki. Edita Publishing Oy.

Vilka, H. ja Airaksinen T.2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä:Kustannusosakeyhtiö Tammi

Virtanen, A. 2002. Laskentatoimi ja Moraali -Laskenta-ammattilaisten käsityksiä hyvästä kirjanpitolovasta, hyväksyttävästä verosuunnittelusta ja hyvästä tilintarkastustavasta. Jyväskylän yliopisto. Väitöskirja.

Yrityksen perustaminen 2015a. Rekisteröityminen kaupparekisteriin. [viitattu 2015-08-20]. Saatavissa: <http://yrityksen-perustaminen.net/toiminimen-perustamisilmoitus/?nabw=1>

Yrittäjät 2015a. Yel-vakuutus. [viitattu 2015-09-21]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/sosiaaliturvaopas/elakkeet/>

Yrittäjät 2015b. Yrityskaupan muistilista. [viitattu 2015-09-24]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/omistajan-ja-sukupolvenvaihdos/yrityskaupan-muistilista/>

Yritys-Suomi 2015a. Liiketoimintasuunnitelma. [viitattu 2015-10-01]. Saatavissa:
<https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Åberg, V ja Comment, A.2014 Standarttisoiminen on nykyajan tunnussana. Keuruu. Otavan kirjapaino Oy.