

YRITTÄMINEN TIETOTEKNIIKAN ALALLA
YRITTÄJYYDEN ALKU JA SEN HAASTEET



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö

Tietotekniikan koulutusohjelma

Riihimäki, kevät 2016

Oskari Lempinen

HAMK Riihimäki
Tietotekniikan koulutusohjelma
Insinööri

Tekijä	Oskari Lempinen	Vuosi 2016
Työn nimi	Yrittäjyys tietotekniikan alalla	

TIIVISTELMÄ

Tutkinnallisen opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää yrittäjyyttä tietotekniikan alalla. Työ keskittyy lähinnä mikroyrityksiin, eli alta 10 henkilöä työllistäviin yrityksiin ja aikaan ennen niiden perustamista, sekä ensimmäiseen vuoteen, jota yleensä pidetään haastavimpana. Tutkielmaan on haastateltu yrittäjiä sekä erilaisia yritysneuvojia ja vastausten perusteella haettu syventävää tietoa alan kirjallisuudesta yrittäjille eteen tulleista ongelmista ja tapahtumista sekä kerätty yrittäjien mielestä tärkeimmät asiat tulevia yrittäjiä varten.

Työn tarkoitus ei ole olla opas menestyväksi yrittäjäksi, vaan se on rajattu tarkastelemaan perustamista ja yrityksen ensiaskeleita tietotekniikan alalla ja sitä, kuinka selvitä siitä kunnialla läpi yrittäjien kokemusten mukaisesti.

Tutkimuksella pyrittiin selvittämään yrityksen alun vaiheita yrittäjän näkökulmasta. Tutkin kuinka vaikeaa yrityksen perustaminen on, sekä mitä haasteita yrittäjät kohtasivat perustamisvaiheessa sekä ensimmäisen vuoden aikana. Tutkielma toimii myös ohjeena uusille yrittäjille, jotka ajattelevat yrityksen perustamista, ja haluavat kuulla kokemuksista vaikean alun yli selvinneiltä yrittäjiltä ja saada lainopillisia ohjenuoria siihen, miten yritystä pyöritetään.

Avainsanat Tietotekniikka, yrittäjyys, alkava yrittäjä

Sivut 34

HAMK Riihimäki

Author	Oskari Lempinen	Year
2016		

Subject of Bachelor's thesis	Entrepreneurship in computer science
------------------------------	--------------------------------------

ABSTRACT

The subject of this thesis was to get a closer look at what is like to be an entrepreneur in a small business on the field of technology and computer science. Main focus is on the first year as well as in the time before starting the company. In order to get the most truthful sight on what it is really like to start a company a dozen small business owners and advisers were interviewed about starting a company and what advice they would give to people about to start their own company.

This thesis is not supposed to be a guide to be a successful entrepreneur and it is limited to inspect the first steps of a new company from the time before the actual founding to its first anniversary from the owner's perspective. Research was done on subjects about the difficulty of founding a different style of company and what kind of difficulties they had to overcome to keep the company alive. This thesis serves as a basic guideline for one thinking about founding their own business in the field of computer science and technology as well as explaining the requirements of the law for a new company.

Keywords Small business, starting a company, entrepreneurship

Pages 34

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	YRITYKSEN PERUSTAMISEN VAIHEET JA LAKI.....	1
2.1	Yritysidea	1
2.2	Suunnittelu	2
2.2.1	Mitä kirjoitetaan toimintasuunnitelmaan?	2
2.2.2	Budjetointi	3
2.3	Yritysmuodon valinta.....	3
2.3.1	Toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja	4
2.3.2	Avoin yhtiö.....	4
2.3.3	Kommandiittiyhtiö	6
2.3.4	Osakeyhtiö.....	6
2.3.5	Kevytyrittäjäyys	7
2.4	Yritystoiminnan luvat.....	7
2.5	Perustamisilmoitukset	8
2.6	Kirjanpito	8
3	AVUSTUKSET JA TUET	9
4	YRITTÄJIEN HAASTATTELU	10
4.1	Yritysneuvojien haastattelu	10
4.2	Miksi lähdit yrittäjäksi?.....	10
4.3	Miksi valitsit juuri tämän yritysmuoto?	11
4.4	Apua ennen yrityksen perustamista?.....	12
4.5	Apua perustamisen jälkeen?.....	13
4.6	Yllättikö perustamisvaiheessa jokin?.....	14
5	TYÖNTEKIJÄN PALKKAAMINEN	14
5.1	Irtisanomisesta ja lomautuksesta.....	16
5.1.1	Lomauttaminen.....	16
5.1.2	Irtisanominen.....	16
6	MARKKINOINTI	18
7	MITÄ OMINAISUUKSIA YRITTÄJÄLTÄ VAADITAAN?	18
7.1	Yrityksen sijainti	19
7.2	Persoona	20
7.3	Tietotaito	20
8	PERUSTAYRITYS.FI -PALVELU	21
9	OHJEITA TULEVILLE YRITTÄJILLE	22
10	YHTEENVETO	23
	LÄHTEET	25
	LIITTEET	

Liite 1 Kysely yrittäjille

1 JOHDANTO

Tilastokeskuksen Yritysrekisterin mukaan Suomessa oli vuonna 2014 noin 300 000 yritystä, joista yli 90 prosenttia oli pieniä, alle viiden henkilön vakituisesti työllistäviä yrityksiä. Pienten yritysten lukumäärä ei silti kerro koko totuutta, sillä jäljelle jäävä osuus, isot yritykset, työllistävät kuitenkin huomattavan suuren osan väestöstä.

Suurin osa yrityksistä on joko osakeyhtiöitä (OY) tai toiminimellä. Nämä muodot muodostavat noin 85 prosenttia kaikista yrityksistä. Sekä osakeyhtiöiden että toiminimellä toimivien yritysten määrä kasvoi Yritysrekisterin mukaan vuonna 2014 vuoteen 2013 nähden.

Syitä, miksi ihmiset lähtevät yrittäjäksi on monia: hyvän liikeidean keksiminen, perheyrittäjän toiminnan jatkaminen, harrastuksen kautta tulleen osaamisen muuttaminen rahaksi tai yksinkertaisesti se, kun oman alan töitä ei löydy. Varsinkin tietotekniikan alalla, missä opiskelijat kevään kynnyksellä kesätyöpaikkoja etsiessään törmäävät siihen todellisuuteen, että ilmoitettuja paikkoja on hyvin vähän, käy monella mielessä oman yrityksen perustaminen.

Tämä tutkielma käsittelee yrityksen perustamista ja yrityksen toiminnan ensimmäistä vuotta ja sitä, miten luoda toimiva yritys. Jotta tutkielmasta saataisiin mahdollisimman autenttinen, on sitä varten haastateltu yrittäjiä sekä yrityshautomojen neuvoja. Saatujen näiden tietojen perusteella on selvitetty asioita, jotka aloittelevalle yrittäjälle on ennakkoon päänvaivaa aiheuttavia, tai ovat yllättäneet yrityksen alkutaipaleella. Yrittäjien vastausten perusteella on haettu syventävää tietoa alan kirjallisuudesta

2 YRITYKSEN PERUSTAMISEN VAIHEET JA LAKI

Yrittäjäksi aikovalta vaaditaan monipuolista osaamista, on oltava tietotaitoa alalta, täytyy tietää kuinka hoitaa markkinointi ja hallittava talousasioiden hoito ja tärkeimpänä itse tuotteen tai palvelun kokonaisvaltainen hallinta. Kukaan ei ole seppä syntyessään, eikä nämä taidot ole kenenkään yritystä aloittavan hallussa täydellisesti, mutta kun on halua ja rohkeutta yrittää, tulee taito siinä mukana.

2.1 Yritysidea

Yrityksen perustaminen lähtee aina ideasta, joko tuotteesta tai palvelusta jolle yrittäjä uskoo olevan kysyntää markkinoilla. Kilpailu on kovaa, joten tuotteeseen perustuvassa liikeideassa tuotteen on erotuttava kilpailijoista edukseen hintaa, laatua tai jotain muuta ominaisuutta vertailtaessa.

Tietotekniikan alalla mahdollisuuksia tuotteille ja palveluille on monia. Suomalaisten menestystarinoiden kuten Supercell ja Rovio sekä

takavuosien Nokian vanavedessä uusia innovaatioita ja yrityksiä on tullut monia. Myös yleinen kiinnostus alaa kohtaan on nousussa.

Tuotteeseen keskittyvän liikeidean lisäksi tietotekniikan alalla on myös palveluyrityksiä. Yritys voi keskittyä esimerkiksi laitteiden huoltoon tai nettisivujen suunnitteluun ja toteuttamiseen. Tällaiset yritykset eivät vaadi suurta alkupääomaa, ja näinollen sopivat hyvin myös opiskeluaikana opiskelijoille, jotka haluavat kokemusta yrittämisestä ja kartuttaa omaa ammattiosaamistaan.

2.2 Suunnittelu

Hyvän yritysidea jälkeen seuraava vaihe yritystä perustettaessa on toimintasuunnitelma, jonka ideana on näyttää miten yritys saadaan tuottamaan rahaa. Toimintasuunnitelmassa laajennetaan yritysidea visioksi ja strategiaksi yrityksen toiminnalle. Suunnitelmassa kuuluu käydä läpi yrityksen resurssit, tavoitteet ja keinot tavoitteiden saavuttamiseen. Se arvioi kilpailutilannetta, rahoitusta sekä uhkia tavallisesti ensimmäisten 3-5 vuoden ajalle. (Puustinen 2006, 59.)

Toimintasuunnitelmaan kannattaa panostaa jo useammastakin syystä. Se voi helposti paljastaa isojakin aukkoja yrittäjän päässään miettimästä suunnitelmasta, sekä pakottaa miettimään myös niitä asioita, kuten uhkia, joita ei haluaisi ajatella. Uhkien tiedostaminen kuitenkin mahdollistaa niiden kääntämisen voitoksi. Varsinkin ensimmäistä suunnitelmaa tehtäessä on hyvä kääntyä asiantuntijoiden puoleen. ELY-keskuksista saa ilmaiseksi apua toimintasuunnitelman laatimisessa. (Puustinen 2006, 59-60.)

Toimintasuunnitelma on pääasiassa työkalu yrittäjälle, mutta se on myös oiva tapa esitellä yrityksen toimintaa ja kannattavuutta mahdollisille rahoittajille. Se on myös vaatimus starttirahan saamiseksi. Kunnollisen suunnittelun puute turhauttaa rahoittajia ja antaa kuvan huonosti hoidetusta yrityksestä. Aloittavalla yrittäjällä harvoin on laittaa pöytään näyttöjä menestyksestä, jolloin hyvällä tulevaisuuden suunnitelmalla ja visiolla on vielä suurempi merkitys. (Puustinen 2006, 60-61.)

2.2.1 Mitä kirjoitetaan toimintasuunnitelmaan?

Millainen sitten on hyvä toimintasuunnitelma? Se sisältää ainakin seuraavat osat: tiivistelmä, markkina-analyysi, oman yrityksen kuvaus, rahoitussuunnitelma ja riskianalyysi.

Tiivistelmä antaa hyvän ensivaikutelman ja saa lukijan mielenkiinnon heräämään. Markkina-analyysiin tulisi laittaa vähintään yrityksen pahimmat kilpailijat, mahdolliset asiakaskohderyhmät sekä selvitys siitä, miksi oma yritys mahtuu vielä alalle. Tietotekniikan alalla kyse on usein

jostain innovaatiosta tai uudesta tekniikasta tai teknologiasta, jolloin siitä on hyvä kertoa toimintasuunnitelmassa, sillä se herättää rahoittajien ja sijoittajien kiinnostusta. Suunnitelmaan tulee myös kirjoittaa yrityksen tuotteista ja strategiasta, eli siitä, miten mainitut tuotteet saadaan myytyä asiakkaille. (Puustinen 2006, 64-66.)

2.2.2 Budjetointi

Toimintasuunnitelmaan tulisi kirjoittaa myös rahoituksesta, tuloista sekä menoista. Rahoitussuunnitelma on se paperi, mitä yritys tarvitsee kun se hakee rahoitusta tai lainaa. Rahaa tarvitaan eniten ensimmäisten investointien rahoittamiseen, sillä alussa menoja on paljon mutta tuloja vähän. Yrittäjän täytyy pystyä arvioimaan perustamiseen tarvittava pääoma, sekä aika, kuinka kauan yrityksellä menee ennen kuin se alkaa tuottamaan voittoa. Monelle tietotekniikan yritykselle, varsinkin kevytyrittäjille, riittää hyvin pieni summa, sillä koodausta voi harrastaa omalla koneella eikä markkinointiin kulu rahaa. Kivijalkakaupan vaativa yritys tarvitsee rahaa tilaan, irtaimistoon ja muihin juokseviin kuluihin. (Puustinen 2006, 66-67.)

Alkuinvestoinnit ovat kertaluontoisia, mutta niiden lisäksi on kiinteitä ja muuttuvia kustannuksia. Kiinteisiin kustannuksiin lasketaan sellaiset kulut, jotka pyörivät tasaisesti kuukaudesta toiseen riippumatta myynnistä, eli esimerkiksi työntekijöiden palkat, auto, markkinointi, vakuutukset, vuokrat sekä lainojen korot ja maksut. Muuttuvat kustannukset ovat sellaisia, mitkä muuttuvat myynnin mukana, esimerkiksi raaka-aineet, kuljetuskustannukset ja muu toiminnan laajuuteen vaikuttavat kulut. (Puustinen 2006, 68.F)

Myyntiä ei voi etukäteen tietää, mutta yrittäjän tulisi laskea kuinka paljon pitäisi myydä, jotta myynti kattaisi kiinteät ja muuttuvat kustannukset. Kotoa toimiva kevytyrittäjä ei tarvitse niin paljon investointeja kuin kivijalkakaupan perustaja, ja näinollen yrityksestä on helpompi tehdä voittoa tekevä pienemmillä panostuksilla. Todellisuudessa tulojen ja menojen arviointi on vaikeaa. Näin sanoi myös moni yrittäjä kun heitä haastattelin. Aloittava yrittäjä arvioi usein rahoituksen riittävyden, menojen suuruuden ja tuloja tulee helposti arvioituja vähemmän. Oma palkka, vuokrat rahat ja odottamattomat rahantarpeet voivat unohtua kun yrittäjä keskittyy liikaa yritykseensä. (Puustinen 2006, 68-69.)

2.3 Yritysmuodon valinta

Seuraavaksi vaiheessa yrittäjälle tulee yritysmuodon valinta. Tilastokeskuksen Yritysrekisterin mukaan noin 85 prosenttia yrityksistä on joko toiminimellä toimivia tai osakeyhtiöitä. Myös kaikki yritykset, joita tähän tutkielmaan haastateltiin, olivat jompiakumpia edellä mainittuja. Vaikka itse työnteko on samanlaista, oli yritysmuoto mikä tahansa, niin

vastuut ja velvollisuudet sekä yritysmuodon tuomat mahdollisuudet vaihtuvat. Alla on lyhyt kuvaus yritysmuodoista. (Yritystulkki n.d.)

2.3.1 Toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja, eli mitä useimmiten puheessa käytetään Tmi on yleensä yksinyrittäjien yritysmuoto, varsinkin kun suunnitelmissa ei ole kasvaa isommaksi yritykseksi.

Yritystoiminnasta tehdään kirjanpitoa ihan kuten muissakin yritysmuodoissa, mutta toiminimiyrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa yrityksensä veloista. Esimerkiksi konkurssin sattuessa yrittäjältä voidaan periä omaisuutta hänen henkilökohtaisista omistuksista. Vastapainoksi yrittäjä voi kuitenkin nostaa yrityksen varoja itselleen toisin kun osakeyhtiössä. Toiminimen omaisuus ei siten ole erillistä yrittäjän henkilökohtaisesta omaisuudesta muuten kuin kirjanpidossa. (Yritystulkki n.d.)

Toiminimen perustaminen ei edellytä erillistä perustamisasiakirjaa tai muitakaan perustamismuodollisuuksia, vaan perustamiseen riittää pelkkä ilmoitus kaupparekisteriin. Perustamisilmoitus kaupparekisteriin tehdään maksullisella lomakkeella. Maksu maksetaan etukäteen, ja kuitti liitetään ilmoitukseen. (Yritystulkki n.d.)

Rekisteröinti kuitenkin kannattaa, jotta yksinoikeus toiminimeen yritystoiminnan nimenä varmistuisi.

Vaikka velvollisuutta toiminimen rekisteröimiselle Kaupparekisteriin ei olisikaan, tulee yrityksestä silti ilmoittaa verottajalle, mikäli toiminnasta tulee maksettavaksi arvonlisävero. (Yritystulkki n.d.)

2.3.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö syntyy, kun kaksi tai useampi yhtiömies sopii elinkeinon harjoittamisesta yhdessä. Yksi henkilö ei voi perustaa avointa yhtiötä. Jos myöhemmin osakkaiden lukumäärä esim. osakkaan erotessa tai kuollessa laskee yhteen, yhtiö voi toimia enintään vuoden avoimena yhtiönä. Mikäli toista osakasta ei mainitun ajan kuluessa liity yhtiöön, se muuttuu yksityiseksi toiminimeksi. (Yritystulkki n.d.)

Avointa yhtiötä ei voi perustaa esimerkiksi työkeikan tai urakan ajaksi, vaan yrityksen on oltava toistaiseksi jatkuvaa toimintaa. (Yritystulkki n.d.)

Avoimen yhtiön perustamisessa tehdään yhtiösopimus, suositeltavaa on, että se tehdään kirjallisena. Siinä sovitaan toiminnan tavoitteista ja yhtiömiesten velvollisuuksista ja vastuista. Sopimukseen merkitään myös yhtiön toimiala, toiminimi, yhtiömiesten henkilötiedot, yhtiön kotipaikka ja tilikausi. (Yritystulkki n.d.)

Yhtiösopimus laaditaan yleensä useana kappaleena, yksi jokaiselle yhtiömiehelle ja yksi kaupparekisteriä varten. Kaikki yhtiömiehet allekirjoittavat sopimuksen.

Avoim yhtiö on ilmoitettava kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista, siihen riittää yhden yhtiömiehen täyttämä lomake johon on liitetty kuitti käsittelymaksusta. Yhtiö syntyy jo yhtiösopimuksen tekohetkellä. (Yritystulkki n.d.)

Yhtiön nimessä tulee olla sanat ”avoin yhtiö” tai ”AY”. Toiminimi voi olla yhtiömiesten sukunimistä koostuva, tai jokin muu. (Yritystulkki n.d.)

Avoimen yhtiön oma pääoma muodostuu yhtiömiesten yhtiöön sijoittamista panoksista, joka voi olla rahaa, tavaroita, tai pelkkä henkilön oma työpanos. Yhtiön pääoma on yhtiömiesten vapaasti käytettävissä. Varoja voidaan nostaa yrityksestä oman pääoman palautuksina, yksityisottoina tai osakaslainana, ja ne merkitään kirjanpitoon. (Yritystulkki n.d.)

Avoimen yhtiön jokaisella yhtiömiehellä on yhtäläinen oikeus itsenäisesti päättää yhtiötä koskevista asioista. Yhtiömiehen tulee myös hoitaa näitä asioita henkilökohtaisesti. Hän ei voi palkata tai valtuuttaa ulkopuolista toimimaan sijaisenaan. (Yritystulkki n.d.)

Yhtiön toimiala määritellään yhtiösopimuksessa. Yhtiösopimuksessa voidaan myös sopia, että joihinkin päätöksiin tarvitaan määräenemmistö tai yksimielinen päätös. Koska kaikilla yhtiömiehillä on teoriassa oikeus käyttää yrityksen varoja miten haluaa ja näin ollen haitata muita yhtiömiehiä, on toisilla yhtiömiehillä kielto-oikeus, joka voi kohdistua yksittäisiin päätökseen tai toimiin. (Yritystulkki n.d.)

Lain mukaan yhtiömiehen on oikeus saada korvausta yhtiöltä sen asioiden hoidosta ja niistä aiheutuneista menoista. Yhtiömiehet voivat myös nostaa palkkaa yrityksestä, tai se voidaan myöntää voitonjakona, tai yhtiömiehet voivat tehdä tavallisia työsopimuksia, joissa palkka määritellään. (Yritystulkki n.d.)

Velkavastuu on hieman erilainen kuin toiminimeä käytettäessä. Mikäli yhtiö menee konkurssiin, velkoja voi periä saatavansa jokaisen yhtiömiehen henkilökohtaisesta omaisuudesta, vaikka se ei olisikaan koskaan ollut yrityksen varoissa. Kuitenkin jos jokin yhtiömies menee henkilökohtaiseen konkurssiin, voi velkoja periä varoja yhtiöstä tämän yhtiömiehen yhtiösopimuksessa määritellyn osuuden verran.

Yhtiöstä eronnut yhtiömies on vastuussa hänen aikanaan päätetyistä asioista, siihen asti kun toisille yhtiökumppaneille on ilmoitettu erosta, tai kun se on ilmoitettu kaupparekisteriin. Eron jälkeen tehdyissä päätöksissä hän ei ole vastuuasemassa. (Yritystulkki n.d.)

2.3.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on käytännössä sama, kuin avoin yhtiö, mutta siinä voi olla kahdenlaisia yhtiömiehiä. Tavallisia yhtiömiehiä, joiden lisäksi on hiljaisia yhtiömiehiä. Jälkimmäiset vain sijoittavat yhtiöön joko rahaa tai tavaroita. Hiljaiset yhtiömiehet eivät myöskään ole vastuussa yrityksestä muuta kuin sijoittamansa omaisuuden verran. (Yritystulkki n.d.)

Perustettaessa kommandiittiyhtiötä, yhtiösopimukseen kirjoitetaan samat asiat kuin avoimessa yhtiössä, mutta lisäksi on merkittävä hiljaisen yhtiömiehen sijoittama osuus, ja hänelle maksettavan voiton suuruus. Kommandiittiyhtiön toiminimessä tulee ilmetä yhtiöön muoto. Se voi olla sana kommandiittiyhtiö tai lyhenne ky. Nimessä voi olla osana vastuunalaisen yhtiömiehen nimi, mutta ei äännettömän yhtiömiehen tai muun henkilön nimeä. (Yritystulkki n.d.)

2.3.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on yhtiömuoto jonka nimen perässä käytetään lyhennettä "oy". Se sopii yhtiömuodoksi useimmille yrityksille, niin pienille kuin suurillekin. Yksityisen osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi jäsen, ja siihen sijoitetun pääoman tulee olla vähintään 2500 euroa osakkaiden määrästä riippumatta. (Yritystulkki n.d.)

Osakeyhtiön osakas saa sijoittamansa rahamäärän vastineeksi rahamäärää vastaavan määrän yhtiön osakkeita. Mitä enemmän osakkaalla on yhtiön osakkeita, sitä enemmän hänellä on päätösvaltaa yhtiön asioissa eli sitä suuremman osan hän omistaa itse osakeyhtiöstä. (Yritystulkki n.d.)

Osakeyhtiöllä tulee olla 1-5 jäseninen hallitus ja hallituksen valitsema toimitusjohtaja. Osakeyhtiö syntyy hetkellä jolloin se merkitään patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin. Ilmoitus patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin tulee tehdä kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta, tai yhtiö purkautuu. Osakeyhtiötä perustaessa osakkaat laativat kirjallisen perustamissopimuksen, kaikkien osakkeenomistajien tulee allekirjoittaa tämä sopimus. (Yritystulkki n.d.)

Osakeyhtiö muotoisella yrityksellä on joitakin etuja verrattuna toiminimeen. Esimerkiksi osakeyhtiön osakkaat ovat vastuussa yrityksestä vain sijoittamansa pääoman verran. Eli mahdollisen konkurssin sattuessa yhtiömiehet eivät menetä muuta kuin yritykseen sijoittamansa summan rahaa. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on puolestaan vastuussa kaikella omaisuudellaan. Osakeyhtiö on parempi yritysmuotona suuressa yritystoiminnassa, kuin esimerkiksi toiminimi.

Osakeyhtiö vastaa sopimuksista, velkojen maksamista, verojen hoitamisesta, palkkojen maksamisesta ja muista velvoitteista. Se voi

rahoittaa toimintaansa omalla tai vieraalla pääomalla, eli lainalla. Lainojen takaisinmaksusta vastaa yhtiö, ellei joku muu ole antanut lainasta takausta. Varoja jaetaan yleensä osakkeenomistajille voitonjakona eli osingonmaksuna yhtiön tuloksen ja maksukyvyn mukaan. (Alikoski ym. 2009. 43.)

2.3.5 Kevytyrittäjäisyys

Tehdessäni tätä tutkielmaa, huomasin myös, että monilla yrittäjäisyys oli alkanut niin sanotusta kevytyrittäjäisyydestä. Termi kevytyrittäminen tulee alan pioneerin, UKKO.fi palvelun alkuajoilta, ja sillä tarkoitetaan yrittäjäisistä toimintaa, missä ei kuitenkaan perusteta omaa yritystä. Idea perustuu siihen, että henkilö tekee jollekin yritykselle sovitun työn, ja antaa laskutuksen laskutuspalvelua tarjoavan yrityksen hoidettavaksi. Käytännössä Suomessa on kaksi isoa laskutuspalvelua tarjoavaa yritystä kevytyrittäjälle, UKKO.fi sekä Eezy. (Kopakkala 2015.)

Kevytyrittäminen yhdistää hyviä puolia palkkatyöstä, sekä yrittämisestä. Se antaa vapautta tehdä työtä silloin kun haluaa, missä haluaa, mutta on itse vastuussa asiakkaiden hankinnasta. (UKKO n.d.)

Yrittäjäksi haluava voi kokeilla ensin yritysideoita kannattavuutta. Kevytyrittämisessä ei tarvitse tietää yrityksen perustamisesta mitään, eikä mitään perustamiskuluja tule. Näinollen se sopii mainiosti myös esimerkiksi valmistuville opiskelijoille. Tietotekniikan alalla suuri osa töistä on erilaisia koodaustöitä, ja haettaessa firmaan töihin, on esitettävä kattava portfolio omasta osaamisesta. Opiskelija, tai sivutyönä kevytyrittäjänä toimiva voi kartuttaa omaa osaamistaan ja portfolioaan tekemällä projekteja yrityksille. (Eezy n.d.; Lyytinen 18.5.2016.)

Tavalliselle yrittäjällekin kevytyrittäjäisyys avaa lisää mahdollisuuksia. Työvoimapulaa voi paikata tarpeen tullen, joutumatta kuitenkaan palkkaamaan varsinaista työntekijää yritykseen. Haastatellessani erästä työnantajaa, jonka yritys keskittyy erilaisiin koodausprojekteihin. Hän epävirallisesti kertoi, ettei palkkaa ketään liittoon kuuluvaa, koska silloin heidän erottaminen on hankalampaa, sillä ei ole niin helppoa osoittaa, että henkilö ei ole hyvä koodaamaan. Kevytyrittäjäisyys auttaa tähän ongelmaan; yritykset voivat palkata projekteihin ulkopuolisia koodaajia, olematta heidän kanssaan työsuhteessa. Jos työ tehdään hyvin, saattaa tulla enemmän työtarjouksia kyseiseltä yritykseltä. (UKKO n.d.; Lyytinen 18.5.2016.)

Kevytyrittäjän ainoa velvollisuus on tehdä sovittu työ. Verotuksen ja kirjanpidon näkökulmasta kevytyrittäjää pidetään palkansaajana. Kevytyrittäjänä tulee kuitenkin maksaa lakisääteisiä työnantajamaksuja, joita ovat tapaturmavakuutus, työttömyysvakuutus, työntekijän eläkemaksu ja sosiaaliturvamaksu. Nämä maksetaan automaattisesti laskutuspalvelun toimesta aina kun yrittäjä laskuttaa asiakasta. (Lyytinen 18.5.2016.)

2.4 Yritystoiminnan luvat

Seuraavana yritystä perustettaessa tulee huolehtia mahdollisista luvista. Muilla aloilla on hygienia- ja tulityökortteja, työturvallisuuskortteja, ja paljon muuta. Tietotekniikan alalla kuitenkin tarvittavia luvia on hyvin vähän. Elektronisia laitteita saa Tukesin mukaan korjata ilman lupia, kun ne

on tehty jännitteettömäksi tai kun valmistaja on estänyt pääsyn jännitteisiin osiin. Toisin sanoen tietokoneen virtalähde on suljettu alue, joten tietokoneiden huoltaminen ei vaadi mitään pätevyyttä. (Tukes 16.12.2015)

Tietotekniikan alalla ainoastaan verkkopalvelimen vuokraus vaatii ilmoituksen tietosuojavaltuutetulle. Yrityssuomi.fi-lupaopas sanoo seuraavanlaisesti: ”*Verkkopalvelinvuokrausta harjoittavan yrityksen on tehtävä toiminnastaan ilmoitus tietosuojavaltuutetulle. Henkilötietolain mukainen ilmoitusvelvollisuus koskee niitä, jotka tarjoavat tietojenkäsittelypalveluita toisen lukuun, esimerkiksi henkilökisterin ylläpito-, säilyttämis- ja hävittämistehtäviä sekä henkilötietojen tiedonvälityksen tehtäviä, verkkopalveluiden hallintatehtäviä ja teknisten tukipalveluiden tarjoamista.*” Ilmoitus tulee tehdä viimeistään 30 päivää ennen toiminnan aloittamista, ja se hoituu lomakkeella tietosuoja.fi palvelun kautta. (Yrityssuomi n.d.)

2.5 Perustamisilmoitukset

Seuraavana yritystä perustettaessa täytyy huolehtia perustamisilmoitus yritystietojärjestelmään, kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvolliseksi, ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin. Perustamisilmoitukseen vaadittavat dokumentit vaihtelevat yritysmuodon mukaan, kuten aikaisemmin on selitetty.

Yritys tulee ilmoittaa arvonlisäverolliseksi, mikäli liikevaihto tilikaudessa, eli yleensä vuodessa, nousee yli 10 000 euroon. Yritys ilmoitetaan ennakkoperintärekisteriin. Yrittäjä arvioi ensimmäisen vuoden liikevaihtoa, jonka perusteella verottaja määrää yrityksen maksamaan ennakkoveroa. (Yritystulkki n.d.)

Jos yritys maksaa säännöllisesti palkkoja, joko yrittäjälle itselle tai palkatulle työvoimalle, on sen ilmoitettava verottajalle kuukausittain palkoista, veronpidätyksistä ja sairausvakuutusmaksuista. Ilmoitus tulee tehdä joka kuukausi, vaikka palkkoja ei olisi maksettu. (Yritystulkki n.d.)

2.6 Kirjanpito

Tärkeä asia jokaiselle yrittäjälle on kirjanpito, sillä eihän kukaan halua ongelmiin verottajan kanssa. Kirjanpidolla tarkoitetaan sitä, että kerätään ja järjestetään kuitit, rekisteröidään niiden tiedot ja saadaan tulokseksi laskelmat yrityksen taloudesta. Kirjanpidon kokonaisuus muodostuu yrityksen tuotoista, kuluista, omaisuudesta, omista varoista ja veloista. (Lakineuvo 2010).

Yksi kysymykseni yrittäjille koski juuri kirjanpitoa. Tehdäkö itse vai maksaako ulkopuoliselle? Oikeastaan kaikille oli itsestäänselvyys, että kirjanpito hoidetaan ulkopuolisella tilitoimistolla.

Kysyin yrittäjiltä myös heidän taustoistaan, olivatko he olleet yrittäjinä aikaisemmin, vai oliko tämän hetkinen yritys heidän ensimmäisensä. Moni yrittäjä oli ensimmäistä yritystä perustaessaan halunnut tehdä kirjanpitonsa itse, yleensä siitä syystä, että ei ole ollut varaa maksaa ulkopuoliselle, vaan kaikki rahat on täytynyt pitää omassa firmassa. Jos yritys on vain sivutyönä, tai opiskelujen ohella, ei siitä välttämättä synny paljon merkintöjä kirjanpitoon, jolloin sen tekeminen itse on vielä kohtuullisen helppoa. Samalla oppii myös kirjanpidon periaatteet ja ymmärtämään sen koukeroita paremmin.

Kun asiaa kysyy yritysneuvojilta, on vastauksena yleensä, että kirjanpito kannattaa tehdä ulkopuolisella kirjanpitäjällä. Ammatilainen kun pystyy neuvomaan yrittäjää kokemuksellaan ja ammattitaidollaan. Yritysneuvojat kuitenkin sanoivat aina, että kirjanpitäjään tulisi tutustua etukäteen hyvin ja ottaa selvää hänen toimintamalleistaan. Toiset laskuttavat jo pelkistä neuvoista, toiset auttavat hyvää hyvyyttään. (Puustinen 2006, 218-219.)

Kirjanpitäjälle maksetaan normaalisti joko tuntipalkkaa, mikä on yleensä n. 40-50 euroa tunnilta, tai vientikohtaista palkkaa. Vientikohtainen palkkaus tarkoittaa, että yrittäjä maksaa jokaisesta tiliotteesta näkyvästä tapahtumasta jonkin pienen summan kirjanpitäjälle. Eli, jos myy esimerkiksi suurempia palvelukokonaisuuksia, jolloin tilitapahtumia on vähemmän niin silloin kannattaa valita vientiperusteinen laskutus. Mikäli tilitapahtumia on enemmän niin silloin kannattaa etsiä kirjanpitäjä, joka tekee tuntiperusteisella hinnoittelulla. (Puustinen 2006, 218-219.)

3 AVUSTUKSET JA TUET

Yritys voi saada erilaisia tukia ja avustuksia toimintaansa varten. Tukia myöntävät TE-keskuksen yritys- ja maaseutuosastot. Yritystukia myönnetään sekä Suomen valtion varoista, että EU-rahastoista ja niiden ehtoja säädellään Suomen lailla ja asetuksilla, sekä EU-direktiiveillä. (Alikoski ym. 2009. 113.)

Aloittaville tai jo toiminnassa oleville pienyrityksille on TE-keskusten kautta tarjolla tukia esimerkiksi perustamis- tai laajentamisvaiheen kuluihin. Aloittava yrittäjä, joka aloittaa toimintaansa yksin, voi saada avustusta ensimmäisen työntekijän palkkaamiseen tai yritystoiminnassa tarvittaviin investointeihin. (Alikoski ym. 2009. 113.)

Päätoimisen yrittäjyyden aloittanut yrittäjä voi saada valtion myöntämää starttirahaa enintään 18 kuukauden ajan. Starttiraha on tarkoitettu yrittäjälle henkilökohtaiseen käyttöön hänen omia elinkustannuksiaan varten. Sen voi saada yrittäjä, joka ei saa yritystoimintaansa varten muita tukia ja jolla ei ole muita tuloja kuin alkavan yritystoiminnan tulot. Starttirahaa haetaan työvoimatoimiston kautta. (Alikoski ym. 2009. 113.)

4 YRITTÄJIEN HAASTATTELU

Kun lakisääteiset asiat yrityksen perustamisesta on nyt käsitelty, on aika perehtyä yrittäjän elämään sen ensimmäisen vuoden aikana. Tutkielmaa aloittaessani käsitykseni yrittäjänä toimimisesta oli iso määrä lomakkeita, papereita ja byrokratiaa sekä loputtomia työtunteja. Haastattelin yrittäjiä ja yritysneuvoja yrityksen perustamisesta ja ensimmäisestä vuodesta toiveena saada käsitys siitä, millaista se oikeasti oli, ja kuinka se vastasi minun ja heidän odotuksiaan.

Tavoitteeni oli saada noin kymmenen eri-ikäistä tietotekniikan alan mikroyritystä Pirkanmaalta. Tämä oli yllättävän vaikeaa, sillä yrittäjät vastasivat huonosti sähköpostitiedusteluihin ja soitettaessa monet valittelivat kiirettä. Muutamat lupautuivat vastaamaan sähköpostilla lähetettyyn kyselyyn, mutta vastausta ei koskaan kuulunutkaan. Tämä vahvisti käsitystäni siitä, että yrittäjien elämä on hektistä toimistotuntien ulkopuolellakin.

Halusin kunnioittaa yrittäjien tärkeää aikaa, ja tyydyin toteuttamaan haastattelun pelkästään sähköpostin kautta lähetetyllä kaavakkeella, johon he voisivat vastata kun heillä olisi aikaa. Kahden yrittäjän kanssa pääsin kuitenkin juttelemaan epävirallisesti, jolloin tuli paljon alastomia totuuksia yrittäjyydestä.

Aikaisemmin mainitsin, kuinka moni yrittäjistä jätti vastaamatta syystä tai toisesta, yllätyin silti positiivisesti niistä vastauksista mitä sain. Yrittäjät olivat todella käyttäneet aikaansa kirjoittaessaan vastauksia, mistä sain erittäin hyvän pohjan tälle työlle. Haastattelupohja löytyy liitteenä. (Liite 1)

4.1 Yritysneuvojen haastattelu

Saatuani vastauksia yrittäjiltä, lähestyin yritysneuvoja ja muita henkilöitä jotka työkseen auttavat uusia yrittäjiä, kuten ELY-Keskuksen yritysneuvojaa sekä yrityshautomoiden henkilöitä. Osallistuin myös kurssille, jossa neuvottiin yrittäjiksi aikovia yrityksen perustamisessa. Kokemukseni yritysneuvojista jäi erittäin positiiviseksi, lähes kaikki vastasivat ja vaikuttivat hyvin halukkailta auttamaan, vaikken suoranaisesti ollutkaan omaa yritystä perustamassa.

4.2 Miksi lähdit yrittäjäksi?

Ensimmäiseksi halusin tietää, mikä sai heidät lähtemään yrittäjiksi. Kaksi asiaa nousi yli muiden, halu perustaa yritys, ja oman alan töiden vähyys.

Haastattelemistani yrittäjistä ainoastaan yksi oli perustanut yrityksensä aivan yksin, tosin hänellä oli ollut entuudestaan monia eri alojen firmoja, ja ihmisenä hän oli todella yrittäjämäinen. Kaikilla muilla oli yritystä perustettaessa vähintään jonkinlainen tukiverkko. Moni oli ottanut ihan yrityskumppaniksi jonkun kaverin, jolla on koulutusta tietotekniikan alalta, jotta ei tarvitse kaikkea tehdä yksin. Moni myös mainitsi kuinka tärkeää perheeltä saatu tuki on.

Myös yritysvalmentajat painottivat hyvän tukiverkon tärkeyttä. Yrittäjän alku on raskasta, ja vastoinkäymisiä on paljon jolloin on hyvä kun on tuki lähellä.

Todella monella vastanneista oli entuudestaan kokemusta yrittäjän arjesta ja tietotekniikan alalta. Vastausten perusteella yrittäjät olivat sitä mieltä, että yrittäjänä toimiminen onnistuu ilman työkokemusta ja ammattiosaamista, mutta yrityksen menestyminen vaatii molempia. Nuoria pidetään usein kreatiivisina ja uskaliaina yrittää uusia asioita, mikä on tärkeä osa jatkuvasti kehittyvää tietotekniikan alaa. Uusia innovaatioita tarvitaan jatkuvasti, mitä esiintyy paljon varsinkin mobiilipeleissä, mikä rahallisesti on hyvin suuri osa tietotekniikan alaa. Yritykset olikin usein rakennettu niin, että rautapuolen yritykset olivat kokeneempien johtajien ja pitkään alalla olleiden ammattilaisten, ja koodauspuolen yritykset nuorten, vastavalmistuneiden. (Ängeslevä 2014, 85-88.)

4.3 Miksi valitsit juuri tämän yritysmuoto?

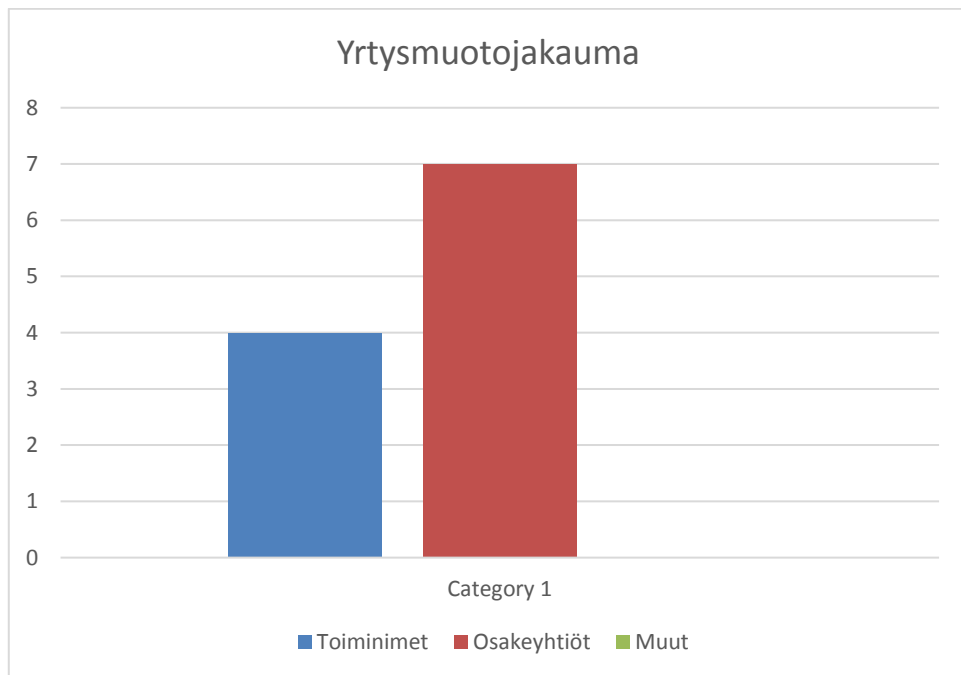
Kuten edellä jo esittelin lyhyesti yritysmuotojen eroja, halusin tietää mikä sai haastatteleman yrittäjät valitsemaan juuri sen yritysmuodon. Ehdottomasti suurin osa oli osakeyhtiöitä, ja loput toiminimellä toimivia yrittäjiä. Tämä on samassa linjassa Tilastokeskuksen tietojen mukaan kaikista Suomen yrityksistä.

Kaksi yritystä haastatelluista oli toiminimellä toimivia yrityksiä, ja molemmat työllistivät pääasiassa vain yrittäjän itse. Yrittäjillä ei ollut ajatuksissa rakentaa isoa kasvuyritystä, vaan taata vain toimeentulo yrittäjälle. Toiminimiyrittäjyys oli halpa perustaa, helppo ylläpitää ja koska yrityksiin ei sijoitettaisi paljoa omaisuutta, oli se myös hyvin riskitön vaihtoehto.

Yritysneuvojat olivat hyvin samaa mieltä, että toiminimi sopii hyvin aloittavalle yrittäjälle, jolla ei ole aikeita palkata perheen ulkopuolista apua tai rakentaa isoa yritystä.

Loput haastattelemistani yhtiöistä oli osakeyhtiöitä, kuten kuviosta yksi näkyy. Näissä yrityksissä työskenteli 3-10 henkilöä. Niitä oli usein perustamassa enemmän kuin yksi henkilö ja suunnitelmissa oli myöhemmin työllistää enemmän, joten monelle haastatellulle yrittäjälle oli itsestäänselvyys valita osakeyhtiö tai sitä oltiin suositeltu heille joko yrityskurssilla tai muita ohjeita lukiessa.

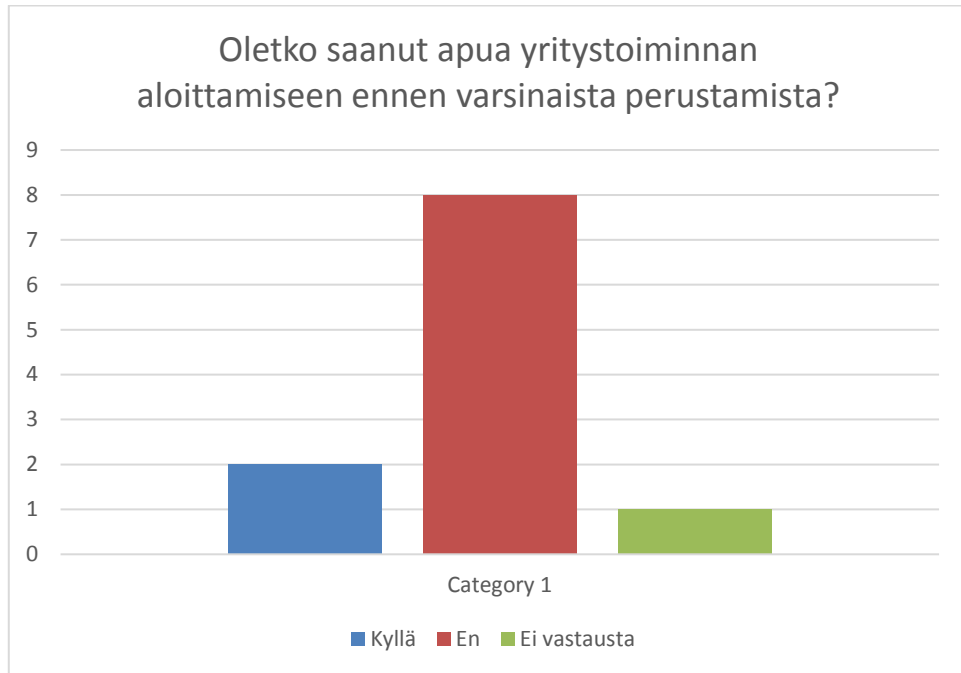
Yritysneuvojat antavat myös sellaisen ohjenuoran, että jos yrityksen tuloksen odotetaan olevan yli 35 000 euroa tilikaudella, kannattaa valita osakeyhtiö, sillä tällä kohdalla ansiotulojen kokonaisveroasteeksi muodostuu 26 prosenttia, mikä vastaa osakeyhtiön verokantaa. Toiminimen kohdalla nettovarallisuuden perusteella laskettava toiminimen haltijan tulo jaetaan ansio- ja pääomatuloihin. Pääomatulo-osuus on 20 prosenttia yrityksen nettovarallisuudesta, jonka verokanta on 28 prosenttia. Loppuosaa tulosta on ansiotuloa, jota verotetaan progressiivisen veroasteikon mukaisesti. (Lakineuvo 2.2.2010.)



Kuvio 1. Yritysmuotojakauma

4.4 Apua ennen yrityksen perustamista?

Kysyin yrittäjiltä kuinka he olivat saaneet apua valmistautumiseen yritystä perustettaessa, tai ennen sitä. Vastausjakauma löytyy kuvioista kaksi. Työvoimatoimistot tarjoavat erilaisia yrityskursseja, ja yksityisiä yritysvalmentajia sekä heidän kurssitarjontaa on helposti saatavissa. Ensimmäistä yritystään perustaessa yrittäjä on yleensä noviisi mitä tulee yrityksen pyörittämiseen, vaikka työkokemusta olisikin paljon. Tästä syystä hieman kummastelin, kun moni yrittäjä vastasi, ettei ole käyttänyt tarjolla olevia kursseja tai neuvoja.



Kuvio 2. Apua perustamiseen

4.5 Apua perustamisen jälkeen?

Työtä tehdessäni osallistuin valmentaja-akatemia.fi:n yrittäjäkurssille, jossa luennoitsija Timo Hyväri kertoi hänen mielestään uusien yrittäjien suurimman virheen, ja se on juurikin se, kun yritys on saatu perustettua ja opiskeltua tarvittavat tiedot ja taidot siihen perustamiseen, loppuu ihmisen halu oppia ja kehittää osaamistaan. Yritys ei vielä pyöri sen voimalla, että se on rekisteröity onnistuneesti, starttirahat haettua ja kirjanpitäjä hommattua.

Avun saaminen ja itsensä kehittäminen ovat kaksi eri asiaa. Haastatelluista yrittäjistä kukaan ei maininnut suoraan, että olisi käyttänyt ulkopuolista apua yrityksensä pyörittämiseen, mutta poikkeuksetta lähes jokainen yrittäjä piti tärkeänä itsensä ja osaamisensa kehittämistä sekä verkostoitumista. Tietotekniikassa uusia tekniikoita tulee jatkuvasti, ja menestyvän yrittäjän tulee pystyä soveltamaan niitä omaan työhönsä. Lehtiä ja kirjoja tietotekniikasta ja yrittäjyydestä on monia. Monessa yrityksessä, jossa olen käynyt on kahvipöydässä ollut monia alan lehtiä, joita työntekijät pystyivät lukemaan aamukahvia juodessaan, joutumatta tilaamaan niitä itse ja näin saatiin koko yritys tutustumaan uusiin ideoihin ja tekniikoihin. Yritysvalmentajia haastatellessa usein nousi esiin kirjallisuus ja kuinka niiden lukemista suositellaan alkaville yrittäjille. Itsellä heräsi heti kysymys, kuinka paljon yrittäjällä on aikaa lukea pitkiä kirjoja, ja yrittäjien vastausten perusteella aikaa siihen ei ole.

4.6 Yllättikö perustamisvaiheessa jokin?

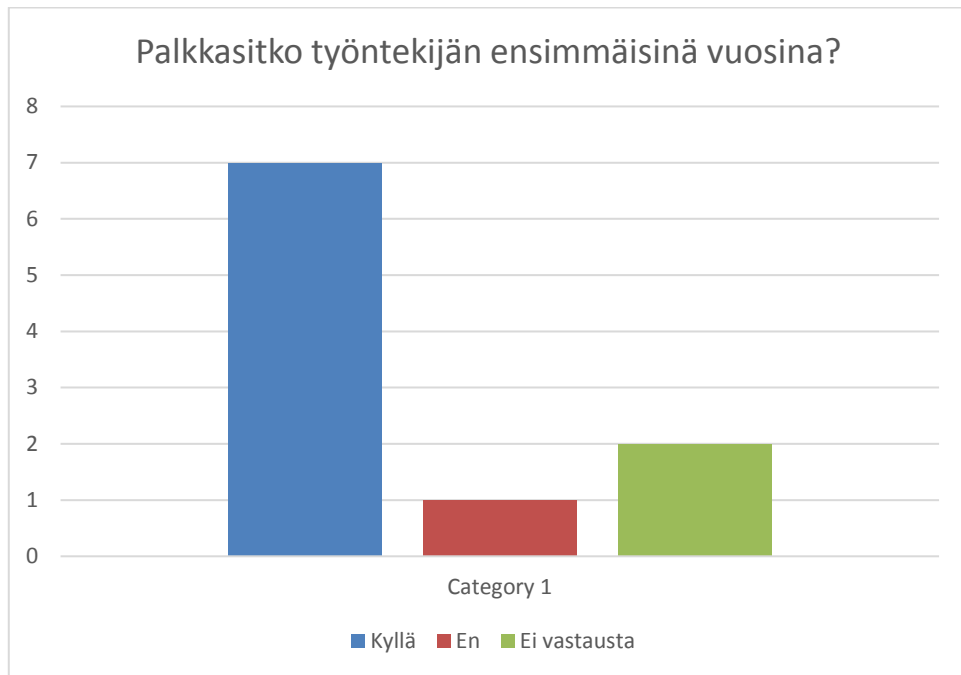
Oman ennakkoluuloni mukaan yrityksen perustaminen olisi hyvin vaivalloinen prosessi lakisääteisten asioiden takia, ja tämän ennakkoluulon jakoi monta yrittäjää. Moni sanoikin yllättyneensä siitä, kuinka yksinkertaista kaikki lopulta oli.

5 TYÖNTEKIJÄN PALKKAAMINEN

Pienyritys tarvitsee usein ensimmäisen työntekijän, koska yrittäjälle tulee liikaa töitä ja tilauksia asiakkaalta. Tämä yleensä tarkoittaa, että yrityksellä ja yrittäjällä menee hyvin, mutta aika on rajallista ja vapaa-ajan tärkeys myös yrittäjän henkisen hyvinvoinnin kannalta on merkitsevää.

Oman henkilökohtaisen kokemuksen mukaan tietotekniikan alalla julkiseen hakuun ilmoitettujen paikkojen määrä vaihtelee paljon. Kokeneita osaajia tarvitaan paljon, mutta ns. alemman osaamistason työntekijöitä haetaan erittäin vähän. Mielestäni selitys tähän on suoraan alan töiden laatu. Iso osa töistä on verkkosivujen, pelien tai muiden ohjelmistojen koodausta tai laitteiden huoltoa ja ylläpitoa sekä järjestelmien rakennusta, toisin kuin muilla aloilla, missä on paljon ns. helppoja, fyysisiä töitä mitkä onnistuvat ilman koulutusta tai erikoisosaamista.

Työntekijän palkkaamiseen liittyy paljon riskejä, ja kauhutarinoita huonoista työntekijöistä kuulee usein esimerkiksi internetin keskustelupalstoilla. Pienyritykselle työntekijän palkkaaminen on riski monellakin tapaa; riittääkö töitä tarpeeksi jotta voi palkata työntekijän vakituiseksi, osaako työntekijä asiansa sillä palkkaa on maksettava vaikka työn jälki ei miellytä. Uudelle yritykselle kaikki asiakassuhteet ovat tärkeitä, ja on tärkeää, että työntekijä ymmärtää myös sen.



Kuvio 3. Ensimmäisen työntekijän palkkaaminen

Kuvion kolme mukaisesti seitsemän yrittäjää kertoi palkanneensa työntekijän ensimmäisten vuosien aikana, mutta koska moni oli perustanut yrityksensä yhdessä jonkun toisen kanssa, ei grafiikka tässä tapauksessa ehkä näytä koko totuutta. Kasvaakseen yritys kuitenkin tarvitsee lisää työvoimaa ja erityisesti hyviä työntekijöitä. Parhaassa tapauksessa yrittäjä voi delegoida kaikki työt alaisille, ja keskittyä itse johtamaan yritystä.

Jotkin yrittäjät mainitsivat, että jossain kohtaa heidän yrittäjän taipaleella kun oli ollut aika palkata ensimmäisiä työntekijöitä, niin sen kalleus yllätti. Pelkkä palkan maksaminen ei riitä, ja yritysneuvojen antama nyrkkisääntö olikin, että työntekijälle maksettava bruttopalkka tulisi kertoa 1,7:llä, joka tarkoittaa kaikkia kuluja mitä palkanmaksun päälle tulee.

Näitä maksuja ovat yrittäjän maksamat työeläkemaksu, mikä on keskimäärin 24-25 prosenttia bruttopalkasta, sosiaaliturvamaksu 2,12 prosenttia bruttopalkasta, työttömyysvakuutusmaksu 1 prosentti, työtapaturmavakuutusmaksu ja ryhmähenkivakuutusmaksu, jotka ovat vakuutusyhtiöstä riippuen noin 1 prosentin luokkaa. (Yrittäjät 2016.)

Edellä mainittujen maksujen lisäksi yrittäjän täytyy myös huomioida työntekijän lomakorvaus, minkä aikana työntekijä ei ansaitse yritykselle mitään rahaa, mutta palkka on maksettava.

Lomanmääräytymisvuosi alkaa 1.4 ja päättyy 31.3. Työntekijä ansaitsee tämän ajan kuluessa vuosiloman ja se pidetään tämän ajanjakson jälkeen. Vuosilomaa ansaitaan 2,5 arkipäivää kutakin täyttä lomanmääräytymiskuukautta kohden (vuosilomalaki 5§), mutta mikäli

työntekijä ei ole ollut yli vuotta yhtäjaksoisesti töissä 31.3 mennessä. Lomapäiviä ansaitaan vain kaksi jokaista kuukautta kohden.(Erto n.d.)

Esimerkki kuukausipalkkaisen työntekijän lomakorvauksesta. Työntekijän kuukausipalkka on 2000 euroa kuukaudessa. Hänen työaikansa on 37,5 h/vko siten, että hän tekee töitä maanantaista perjantaihin. Työntekijä pitää vuosilomaa maanantaista 4.7.–23.7.2016 sunnuntaihin. Tämä loman osa siis 18 arkipäivää joka on 15 työpäivää, sillä lauantait jätetään laskuista. Yhteensä työntekijä saa heinäkuussa palkkaa 2000 euroa (loma-ajan palkka 1440 euroa + loput heinäkuun palkat 560 euroa = 2000 euroa). Lomaraha lasketaan ja maksetaan erikseen. (Erto n.d.)

Loma-ajan palkka on pakollinen maksettava, mutta sen lisäksi on olemassa lomaraha, mitä kutsutaan myös lomaltapaluurahaksi, on erityinen lisäpalkkio, jota käytetään useimmissa työsuhteissa ja työpaikoissa. Se ei ole laissa määrätty palkkio vaan ylimääräinen käytäntö. Siitä määritellään työehtosopimuksessa, työntekijän työsopimuksessa tai työpaikan yleisissä käytännöissä. Tämän takia oikeus lomarahaan perustuukin omiin sopimuksiin eikä lakiin. (Erto n.d.)

5.1 Irtisanomisesta ja lomautuksesta

Hyvästä työntekijästä kannattaa pitää kiinni, koska kova vaihtuvuus tulee kalliiksi. Kuluja tulee haastatteluista, paperihommista, perehdytyksestä ja tuottavuuden menetyksestä uuden työntekijän sisäänajon aikana. (Puustinen 2006, 247.)

Työsuhteen solmimisesta on silti turha tehdä elämää suurempaa asiaa. Kyseessä ei ole peruuttamaton ratkaisu, vaikka tuleekin palkattua ensivaikutelmasta poiketen huono työntekijä. Hänet voi lomauttaa tai irtisanoa laissa määritellyin perustein. (Puustinen 2006, 247.)

5.1.1 Lomauttaminen

Lomauttaminen tarkoittaa työntekijän ja palkanmaksun väliaikaista keskeyttämistä, joko määräajaksi tai toistaiseksi. Se voi tulla kyseeseen silloin kun yrittäjällä ei vain ole tarjota työtä tilapäisesti. Tilapäisyyden yläraja on kolme kuukautta. Työnantajan on annettava työntekijälle ennakkoselvitys lomautuksen perusteista, toteuttamisesta ja kestosta heti, kun lomautuksen tarve on varmistunut. Lisäksi työnantajan täytyy antaa työntekijälle lomauttamisilmoitus vähintään kaksi viikkoa ennen lomautuksen alkamista. (Puustinen 2006, 274-275.)

5.1.2 Irtisanominen

Työsuhteen päättäminen on vielä tarkempaa kuin lomauttaminen. Määräaikainen työsopimus päättyy sovitun ajan tai työn päättyessä, eikä

erillistä irtisanomista tarvita. Työnantaja saa päättää vakituisen työsuhteen silloin, kun työ on vähentynyt olennaisesti ja pysyvästi taloudellisten, tuotannollisten tai työnantajan toiminnan uudelleenjärjestelyjen vuoksi. Tämä edellyttää sitä, ettei työntekijää voida siirtää tai kouluttaa uusiin tehtäviin. (Puustinen 2006, 275.)

Työsuhteen voi purkaa myös, jos työntekijä on pettänyt vakavalla tavalla työnantajan luottamuksen tai hänen työkykynsä on oleellisesti heikentynyt. Muita mahdollisia perusteita ovat esimerkiksi työntekijän omat vakavat virheet, töistä poissa oleminen ilman pätevää syytä, ohjeiden rikkominen, sopimaton käytös tai työstä kieltäytyminen. Työsopimus tulkitaan puretuksi, jos työntekijä on töistä poissa viikon ilmoittamatta asiasta työnantajalle. (Puustinen 2006, 275.)

Vakituinen työsuhde lopetetaan lain, työehtosopimuksen tai työsopimuksen määrittelemää irtisanomisaikaa noudattaen. Irtisanomisaajan pituus riippuu työsuhteen pituudesta. Työnantaja voi irtisanoa alle vuoden työssä olleen henkilön kahden viikon varoitusajalla, kun pisin irtisanomisaika on puoli vuotta, ja se koskee henkilöitä, jotka ovat olleet talossa yli 12 vuotta. Työsopimus voidaan purkaa ilman irtisanomisaikaa vain erittäin vakavien syiden perusteella. Tällaisia syitä ovat törkeä kilpailevan toiminnan kieltäminen tai päihteiden käyttö töissä. Työntekijälle on kuitenkin aina annettava mahdollisuus kertoa oma näkemyksensä tapahtumista. (Puustinen 2006, 275-276.)

Työsuhteen päättämisen perusteet ovat usein yksittäistapauksia, joiden tulkinta ei välttämättä ole yksiselitteistä. Työnantajan kannattaa välttää tapauksia, jotka voidaan riitauttaa, koska asia menee todennäköisesti oikeuteen ja yrityksen kokemaa imago tappio voi johtaa asiakassuhteiden menetykseen ja oikeuskulujen maksuun. Laittomasta irtisanomisesta joutuu lisäksi maksamaan korvauksen, joka vastaa 3-24 kuukauden palkkaa. (Puustinen 2006, 276.)

15 syytä antaa potkut:

- Työ on vähentynyt oleellisesti ja pysyvästi
- Perusteeton poissaolo.
- Huolimattomuus työssä.
- Sopimaton käytös töissä.
- Työstä kieltäytyminen.
- Heikot työsuoritukset.
- Kilpaileva toiminta.
- Salassapitovelvollisuuden rikkominen.
- Rikollinen toiminta.
- Alkoholin käyttö työpaikalla.
- Lahjusten vastaanottaminen ja antaminen.
- Työturvallisuuden vaarantaminen.
- Olennainen harhaanjohtaminen työsopimusta tehtäessä

(Puustinen 2006, 277.)

6 MARKKINOINTI

Kysyin yrittäjiltä myös ensimmäisenä vuotena tulleista yllätyksistä, ja usein nousi esiin jotain markkinointiin ja mainontaan liittyvää. Markkinoinnista saisi kokonaan oman tutkielman, joten pitäydyn hyvin yleisissä asioissa.

Vaikka tuote tai palvelu olisi kuinka hyvä, mutta jos tieto siitä ei tavoita potentiaalisia asiakkaita, ei se voi myydä itse itseään. Markkinointi on kuitenkin paljon muutakin kuin pelkkää mainostamista. Yrityksen tulee vakuuttaa asiakas ostamaan juuri heidän palveluaan, hinnoittelemaan se oikein ja tunnistaa potentiaalinen asiakaskunta.

Kysyin yrittäjiltä, kuinka he olivat mainostaneet yritystään ja mainosten vaikutusta myyntiin. Monet yrittäjät mainitsivatkin ensimmäisten yritystensä kanssa ongelman asiakaspulasta, vaikka mainoksia olikin jaettu nykyään suosittuja jakelukanavia pitkin, kuten Google mainonta ja sosiaalinen media. Muutama sanoi kokeilleensa myös alkuun vanhanaikaista mainontaa paikallisissa lehdissä, mutta kokemukset tästä olivat yksipuolisesti pelkkiä negatiivisia.

Aloittavalla tietotekniikan yrittäjällä harvemmin on koulutusta myynnistä ja markkinoinnista eikä ole varaa palkata yritykselle omaa myyntiedustajaa. Yritysneuvojilla olikin paljon neuvoja markkinoinnista, ja internet on täynnä ohjeita. Yhteistä kaikille ohjeille on, että tärkeintä on saada asiakas kiinnostumaan yrityksestä ja sen tuotteesta ja saattaa tarvittava tieto helposti asiakkaan saataville.

Ostaessaan jotain tuotetta, asiakas haluaa tietää sen hinnan. Tämä ei ole niin yksinkertaista tietotekniikan alan yrityksissä. Moni yritys myy jonkinlaista palvelukokonaisuutta, kuten verkkosivujen suunnittelua ja ylläpitoa, verkon suunnittelua ja sopivaa laitteistoa siihen sekä sen ylläpitoa. Parturi voi mainostaa hiusten leikkua hintaan 15 euroa, mutta tutkittaessa verkkosivujen tekemiseen keskittyneitä yrityksiä, löytyy yksi toisensa jälkeen vain maininta; ”jätä yhteydenottopyyntö ja teemme tarjouksen”. Edellinen lause saattaa karkottaa osan potentiaalisista asiakkaista, mutta tarkkaa hintaa on mahdoton antaa etukäteen.

7 MITÄ OMINAISUUKSIA YRITTÄJÄLTÄ VAADITAAN?

Tähän kysymykseen yrittäjät vastasivat kaikista eniten ja tarkimmin. Yrityksen alkuvaiheilla yritys on kaikkein haavoittumaisillaan, rahat ovat tiukassa ja usko tulevaisuuteen saattaa horjua. Siksi yrittäjiltä vaaditaan periksiantamattomuutta, sitkeyttä, paineensietokykyä, intohimoa ja uskoa omaan toimintaansa. Yrittäjän on jaksettava joka aamu nousta ylös sängystä ja viemään yritystään eteenpäin. Yritykseen täytyy antaa 100 prosenttinen keskittyminen ja nälkä menestymiseen on oltava. Yrittäjä ei saa jatkuvasti miettiä muita vaihtoehtoja yrittämisen tilalle, vaikka palkkatyö usein tuntuisikin helpommalta ratkaisulta.

Antti Sekki julkaisi vuonna 2007 väitöstutkimuksen yrityksen menestystekijöistä ja kirjoitti siitä myöhemmin kirjan nimeltä Menesty yrittäjänä – 68 käytännön ohjetta, yhdessä Mika Niemen kanssa. Kirjassa on erityisen paljon hyviä ohjeita, ja jokaisen yrittäjäksi ryhtyvän olisikin syytä se lukea. Poimin kirjasta mielestäni oleellimmat tietotekniikan alaa koskevat neuvot:

- Laita persoona peliin.
- Tee sitä, mistä nautit.
- Hanki tutkinto.
- Palkkaa hyvät alaiset.
- Harjoittele ensin toisen yrityksessä.
- Aseta yrityksellesi tavoitteet.
- Tiedosta kohderyhmä ja laadi strategia sen mukaan.
- Sijainti on tärkeä.
- Erottaudu kilpailijoista.
- Tiedosta alan tulevaisuuden kehitystä.
- Hanki asiakkailta palautetta.

7.1 Yrityksen sijainti

Listan lähtökohdat ovat pitkälti samoja, mitä haastatteleman yrittäjätkin mainitsivat. Sekki mainitsee listassaan myös sijainnin tärkeyden, mikä pitääkin paikkansa monen alan yrityksiä miettiessä. Eräs tuttu optikkoyrittäjä aikoinaan muutti kaupungin pääkadulta sivummalle pienemmän tilavuokran takia, mutta kassavirta laski. Hän kertoi kuinka asiakkaat ennen tulivat ostamaan esimerkiksi halvat aurinkolasit heräteostoksena kävellessään liikkeen ohi, mutta syrjemmän alueen pienestä ihmisvirrasta ei riittänyt tarpeeksi asiakkaita.

Mikäli yrittäjä perustaa tietotekniikan alalle yrityksen, joka myy tavaroita tai jonka tulos on suoraan verrannollinen vähittäismyyntiin, on sijainnilla iso merkitys. Paikalle täytyy olla helppo tulla ja parkkipaikkoja täytyy olla riittävästi. Kun puhuin asiasta helsinkiläisen yrittäjän kanssa, hän totesi että hänen yrityksensä ovat aina alkaneet kotona koodaamisesta, mutta yritystoiminnan vakiintuessa ja asiakasmäärien kasvaessa hänen mielestään

oli tärkeää, että yrityksellä on edustava liiketila asiakastapaamisille, mutta alkuun pääsee hyvin omalla kotikoneella.

7.2 Persoona

Moni yrittäjästä painotti tietynlaisen persoonallisuuden tärkeyttä. Asiakkaat eivät tule yrittäjän luo, vaan yrittäjän on mentävä asiakkaiden luo, ja tästä syystä yrittäjän täytyy olla ulospäinsuuntautunut ja tulla toimeen ihmisten kanssa saaden heidät ostamaan tuotteensa tai palvelunsa. Ennen kun yrittäjä voi palkata työntekijöitä, hänen täytyy itse palvella kaikkia asiakkaita. Ihmisiä on paljon erilaisia, ja asiakkaina toiset ovat paljon vaativampia kuin toiset, mutta yrittäjän on silti jaksettava palvella kaikkia asiakkaita.

Ei kuitenkaan tarvitse hylätä haaveita yrittäjyydestä, vaikka ei olisikaan erityisen ekstrovertti. Sillä ehkä tärkeimpänä luoteenpiirteenä nousee nimittäin esille sitkeys. Jokainen päivä tai kuukausi ei ole helppo ja rahat ovat tiukassa, mutta sitkeä yrittäjä jaksaa eteenpäin huonoinakin aikoina. Työnteon pitää jaksaa kiinnostaa vaikka päivät ovat pitkiä ja alussa tulot harvoin vastaavat työmäärää. (Yrityssuomi n.d.)

Yrittäjän tulisi olla innovatiivinen, joka voi tarkoittaa kykyä reagoida luovasti uusiin haasteisiin ja mahdollisuuksiin, tai kehittää aivan uusia asioita.

Menestyvillä yrittäjillä on myös hyvä kurinalaisuus, he pystyvät vastustamaan houkutusta sortua epäolennaiseen toimintaan ja helpoimpaan ratkaisuun. Sen sijaan heillä on kyky keskittyä tärkeisiin ja välttämättömiin asioihin, kuten yrityksen kannattavuuteen ja sen parantamiseen. Yrittäjän täytyy myös pystyä toimimaan ja tekemään päätökset yksin ja oltava valmiina itsenäiseen aloitteellisuuteen. (Puustinen 2006, 33.)

Yrittäjät tarvitsevat myös saavutuksia, ja sitä adrenaliinia kehoon mitä uuden saavuttamisesta saa. Riskinottohalukkuus, tai ainakin kyky ottaa riskejä ja kyky sietää epävarmuutta tulevasta auttaa yrittäjää eteenpäin. Henkilökohtainen ja yrityksen oma menestyminen merkitsevät heille paljon. (Puustinen 2006, 33.)

7.3 Tietotaito

Yrittäjältä tarvitaan siis niin kutsuttua tervettä jääräpäisyyttä, mutta mitä muuta? Moni yrittäjästä piti hyvää ammattitaitoa pärjäämisen edellytyksenä ja sanoivat, että mikäli yrittäjäksi mieli, on ensin hankittava hyvät pohjatiedot ja kokemusta esimerkiksi työskentelemällä toiselle. Tämä on hyvin linjassa Sekin kirjan ohjeisiin, missä kehoitettiin hankkimaan koulutus ja harjoittelemaan ensin toisen firmassa, mutta eroaa hieman yritysneuvojien ohjeista, jotka kannustavat yrittämään mentaliteetillä, missä halu menestyä ja kova työ korvaa puuttuvan osaamisen. Osaaminen

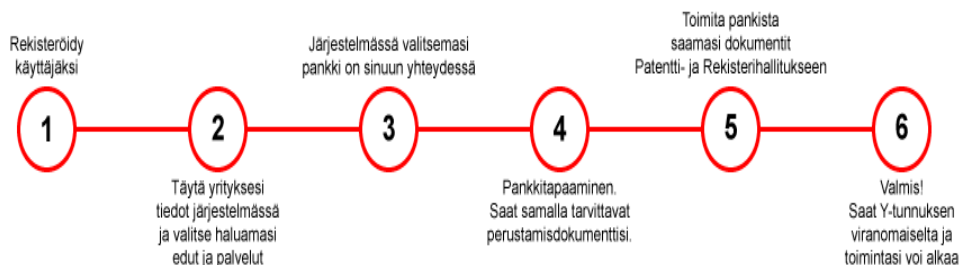
toki kehittyä ajan ja kokemuksen myötä, mutta tietotekniikan ala on hyvin osaamispainotteinen, missä yritys menestyy vain hyvin tehdyllä työllä.

Tietotekniikka on jatkuvan kehityksen alla, uusia tekniikoita ja alustoja julkaistaan jatkuvasti. Menestyvä yrittäjä on tiedonälkäinen ja kartuttaa omaa ja mahdollisesti tiimensä osaamista jatkuvasti. Tietotekniikan alalla on paljon kirjallisuutta, joissa esitellään uusia keksintöjä ja laitteistoa. Näitä näkee usein yrityksiensä kahvipöydillä, sekä erilaisia tapahtumia ja messuja. Tällaisia tapahtumia pidetään muutenkin yrittäjille tärkeinä mahdollisuuksina luoda kontakteja muihin yrittäjiin ja alan osaajiin sekä verkostoitua.

8 PERUSTAYRITYS.FI -PALVELU

Muutama yrittäjä mainitsi perustayritys.fi -palvelun, jonka kautta pystyy yrityksen perustamaan helposti, ilman paperitöitä. Kiinnostuin paljon tästä, sillä se on täysi vastakohta kaikelle sille byrokralialle mitä oletin perustamisen olevan. Palveluun tutustuessani huomasin sen olevan ehkä yksi parhaista avuista mitä yrittäjä voi alkuun saada.

KUUSI ASKELTA OMAAN YRITYKSEEN:



Perustayritys.fi on siis netissä toimiva työkalu, mikä korvaa kaikkien perustamisilmoitusten ja muiden paperien täyttämisen. Ei tarvitse tietää mitään yrityksen perustamiseen liittyviä lakipykälää, vaan järjestelmä ohjaa perustamaan yrityksen oikein. Kirjoitushetkellä palvelun kautta voi perustaa vain toiminimen tai osakeyhtiön muotoisia yrityksiä, mutta tulevaisuudessa ehkä myös muita. (Perustayritys.fi n.d.)

Järjestelmä kysyy kysymyksiä, joihin vastaamalla se täyttää lomakkeet automaattisesti vastausten perusteella. Näin syntyy mm. Rekisteröinti-ilmoitus, osakeyhtiölle yhtiöjärjestys ja perustamiskokouksen pöytäkirja, ja paljon muuta. (Perustayritys.fi n.d.)

Palvelusta valitaan haluttu pankki ja vakuutuslaitos yritykselle, jonka jälkeen yrittäjä käy valitussa pankissa hoitamassa pakolliset rekisteriviranomaisen vaatimat käsittelymaksut, ja osakeyhtiötä

perustettaessa vaadittu 2500 euron osakepääoman talletus. Pankista yrittäjä saa mukaansa valmiit perustamispaperit, jotka toimitetaan Patentti- ja Rekisterihallitukseen, sillä he rekisteröivät ja myöntävät Y-tunnuksen. (Perustayritys.fi n.d.)

Toimiva yritys tarvitsee paitsi oikein laaditut perustamispaperit, myös pankkitilin ja vähintään pakolliset vakuutukset. Näiden lisäksi on viisaasta ottaa vapaaehtoisia vakuutuksia ja muita yritystoimintaa edistäviä ja turvaavia palveluja vaikka pakko ei olekaan. Tässä palvelussa saa kaikki haluamat palvelut yhdellä istumalla ja samassa ajassa perustamisrutiinin ohessa. Palvelu toimittaa tiedot valittuun pankkiin, vakuutusyhtiöön ja muihin hyödyllisiksi katsottuihin palveluihin napin painalluksella. Yrittäjä säästää todella paljon aikaa ja vaivaa sekä samalla varmistaa turvallisen ja tehokkaan startin yritystoiminnalleen. (Perustayritys.fi n.d.)

Kaikki tämä on täysin ilmaista, sillä mukana olevat pankit ja vakuutuslaitokset maksavat kaikki kulut. (Perustayritys.fi n.d.)

9 OHJEITA TULEVILLE YRITTÄJILLE

Kysyin yrittäjiltä viimeiseksi mitä neuvoja he antaisivat tuleville yrittäjille. Lähes kaikkien vastauksissa nousi esiin sinnikkyys. Omaan toimintaansa on uskottava ja on puskettava vaikka läpi harmaan kiven, kuten jo aikaisemmista kappaleista on käynyt ilmi, ei yrittäjyyden alkutaipale ole helppo.

Toisena hyvänä ohjeena nousi esiin se, ettei pidä pelätä epäonnistumista. Suomessa on tapana pitää konkurssia huonon yrittäjän merkinä sekä leimata hänet epäonnistujaksi. Menestyvien yrittäjien mielestä virheitä, pienistä kuin suuristakin, pitää ottaa opikseen. Konkurssin voi nähdä vain oppimistilanteena, ja se kasvattaa valmiutta seuraavan yrityksen perustamisessa.

Kolmantena neuvona nostan esille vielä sen, että vaikka yrittäjän täytyy luottaa kykyihinsä, on hyväksyttävä se totuus, että kukaan ei osaa kaikkea, mutta muilta alan henkilöiltä voi aina kysyä apua, ja internet on täynnä tietoa millä pääsee eteenpäin.

10 YHTEENVETO

Menestyvällä yrittäjällä on paljon itseluottamusta, jääräpäisyyttä, ongelmanratkaisutaitoja, sosiaalisia taitoja ja hyvä kyky myydä tuotettaan. Hän on ahkera ja viihtyy itsensä pomona. Hän ei lannistu huonoina hetkinä vaan jaksaa hymyillä asiakkailleen.

Kun persoonallisuus ja mentaliteetti on henkilön mielestä kunnossa, tarvitaan seuraavaksi liikeidea. Sen ei välttämättä tarvitse olla omaperäinen, eikä uusi, eikä oikeastaan edes hyvä. Riittää että se toimii. Menestyvä yrittäjä tunnistaa alan kilpailijat ja osaa verrata omaa liikeideaansa heidän yrityksiin. Mitä voisi tehdä paremmin? Mitkä ovat kilpailuvaltteja?

Yritys voidaan perustaa jo opiskeluaikana, jolloin tietotaitoa vielä kehitetään ja yrittäjänä oloa harjoitellaan harrastuksen omaisesti. Näistäkin saattaa syntyä menestystarinoita, mutta useimmiten menestynyt yrittäjä on aloittanut palkallisena toisen yrityksessä ja kehittänyt omaa osaamistaan vuosien aikana. Oli yrittäjän tausta millainen tahansa, hän kehittää omaa osaamistaan jatkuvasti. Tietotekniikan ala kehittyy ja muovautuu jatkuvasti. Asiakkaat tarvitsevat uudempia, monimutkaisempia ja turvallisempia kokonaisuuksia ja ratkaisuja, ja yrittäjän on pystyttävä vastaamaan muuttuviin tarpeisiin.

Kun liikeidea sekä riittävä osaamistaso on saavutettu on aika päättää yritysmuoto. Kaksi selvästi suosituinta ovat osakeyhtiö, sekä toiminimi. Toiminimen perustaminen on halvempaa, mutta yrittäjä vastaa yrityksen toiminnasta ja veloista myös kaikella henkilökohtaisella omaisuudellaan. Toiminimi voi tulla kysymykseen silloin, kun yritystä ei olla aikeissa kasvattaa tulevaisuudessa, ja toiminta on muutenkin pientä. Osakeyhtiön perustaminen on hieman kalliimpaa, pakollisen 2500 euron osakepääoman takia. Osakeyhtiössä yrittäjä ja muut yhtiökumppanit ovat vastuussa vain yritykseen sijoittaman summan. Osakeyhtiö on parempi valinta, kun yritystä ollaan kasvattamassa isommaksi ja palkkaamassa lisää väkeä tulevaisuudessa.

Kolmas yleinen tapa yrittäjämäiseen toimintaan tietotekniikan alalla on niin kutsuttu kevytyrittäjyys. Siinä ei perusteta omaa yritystä, vaan palveluitaan voi myydä yrityksille ja yksityisille henkilöille, ja laskuttamiseen käytetään erillistä laskutuspalvelua. Kevytyrittäjyys yhdistää yrittäjyyden ja palkkatyön hyviä sekä huonoja puolia.

Mikäli päätyy kevytyrittäjyyteen, kannattaa tutustua ukko.fi sekä eezy.fi palveluihin, jotka ovat Suomen johtavia kevytyrittäjyyteen ja laskutukseen perehtyneitä palveluita. Jos kuitenkin haaveissa on joko toiminimi, tai osakeyhtiö muotoinen yritys, kannattaa yritys perustaa perustayritys.fi -palvelun kautta, jolloin ei tarvitse tietää kaikkia lainopillisia koukeroita, vaan perustaminen on yksinkertaista.

Perustamisen jälkeen ennen toiminnan aloittamista on vielä huolehdittava mahdolliset luvat sekä kirjanpito kuntoon. Tietotekniikan alalla lupia ei oikeastaan ole, joten viimeisenä asiana kuntoon on vielä laitettava kirjanpito. Mikäli yritys on vaan harrastusmielessä tai työnohella olevaa, volyymiltaan pientä toimintaa, voi kirjanpidon tehdä hyvin itse, ja samalla opiskella kuinka se toimii. Yrityksen kasvaessa kirjanpito on kuitenkin kannattavaa antaa ulkopuoliselle kirjanpitäjälle, jolloin yrittäjällä jää enemmän aikaa itse yrityksen pyörittämiseen.

Monella yrityksellä tulee vaihe, jolloin on palkattava lisää työvoimaa. Monelle tulee yllätyksenä, kuinka kallista se onkaan. Palkan lisäksi on paljon muita kuluja mitä täytyy maksaa. Myös rekrytointi ja perehdyttäminen vie aikaa, eli rahaa.

Jos työntekijästä täytyy luopua väliaikaisesti, tai pysyvästi, yrittäjän kannattaa varmistua että lomauttamiselle tai potkujen antamiselle löytyy lainmukainen syy, tai yritys saattaa joutua imago tappion lisäksi maksamaan rahallisen korvauksen irtisanotulle työntekijälle.

LÄHTEET

- Alikoski, R., Viitasalo, J. & Koponen, M. 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: WSOY.
- Anttila, E. & Lecklin, O. 2016. Menestyksen työkalut yrittäjälle ja esimiehelle. Espoo: LionSteps OY.
- Eezy. Näin se toimii. Viitattu 5.2.2016. <http://www.eezy.fi/nain-se-toimii>
- Kopakkala, O. 2015. Yleinen työttömyyskassa. Viitattu 4.2.2016. <https://ytk.fi/blogi/kevytyrittajyys-ponnahduslautana-tyoelamaan>.
- Lakineuvo 2010. Yritysmuodon valinta. Viitattu 10.2.2016. <http://www.lakineuvo.fi/lakineuvo/254/yritysmuodon-valinta-osakeyhti%C3%B6-vai-ammattinharjoittaja>.
- Lyytinen, J. 18.5.2016. Helsingin Sanomat. Ura. Kevytyrittäjyys on kasvava työn tekemisen malli – ”Olen säästynyt yrittäjyyden tuskilta”. Viitattu 4.6.2016. <http://www.hs.fi/ura/a1463534957419>.
- Niemelä, S. 2002. Menestyvä yritysverkosto. Helsinki: Edita.
- Perustamisopas. 2004. Alkavalle yrittäjälle. http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2014_web.pdf
- Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Helsinki: Avain.
- Sekki, A. & Niemi, M. 2016. Menesty Yrittäjänä – 68 käytännön ohjetta. Helsinki: Talentum.
- Solatie, J. & Mäkeläinen, M. 2009. Ideasta innovaatioksi – Luovuus hyötykäyttöön. Helsinki: Talentum.
- Suomen virallinen tilasto (SVT): Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto 2014. Tilastokeskus. Viitattu 14.1.2016. http://www.stat.fi/til/yrti/2014/yrti_2014_2015-12-18_tie_001_fi.html.
- Toimihenkilöliitto Erto. Työsuhdeopas. Viitattu 15.4.2016. <https://www.erto.fi/tyosuhdeopas>.
- Toivola, T. 2006. Verkostoituvaa yrittäjyys. Helsinki: Edita.
- Tukes. Tukes-ohje 12/2015 Sähkölaitteistojen turvallisuutta ja sähkötyöturvallisuutta koskevat standardit. Viitattu 16.2.2016. <http://www.tukes.fi/fi/Palvelut/Tukes-ohjeet/1Sahko-ja-hissit/Tukes-ohje->

Yritystulkki. Aloittava yrittäjä. Viitattu 20.1.2016.
http://www.yritystulkki.fi/fi/alue/rsyp/aloittava-yrittaja/yhtiomuodot/vertailu/?utm_source=ActiveCampaign&utm_medium=email&utm_content=Vinkki+2%3A+Mik%C3%A4+on+minulle+paras+yritysmuoto%3F&utm_campaign=Vinkki+2%3A+Mik%C3%A4+on+paras+yritysmuoto+minulle%3F.

Yritystulkki. Aloittava yrittäjä. Yrityksen Rekisteröinti. Viitattu 21.4.2016.
<http://www.yritystulkki.fi/fi/alue/rsyp/aloittava-yrittaja/yrityksen-rekisterointi/>.

Yrittäjät. 2016. Tärkeitä lukuja. Viitattu 27.4.2016.
<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/tyonantajan-abc/tyonantajamaksut/tarkeita-lukuja-318403>.

UKKO.fi. Ohjeet & Kysymykset. Viitattu 5.2.2016. <http://ohje.ukko.fi/>

Yrityssuomi. Toimialakohtaiset luvat. Viitattu 16.2.2016
<https://www.yrityssuomi.fi/luvat>

122015-Sahkolaitteistojen-turvallisuutta-ja-sahkotyoturvallisuutta-koskevat-standardit-S10-2015-/

Ämgeslevä, S. 2014. Level UP: Työrutiinit peliksi. Helsinki: Talentum.

-
- 6. Entä varsinaisen perustamisen jälkeen? Esim. Kurssit ja erilaiset yritysneuvojat. Kuinka tärkeää mielestäsi on itsensä kehittäminen yrityksen perustamisen jälkeen ja ns. Ajan hermolla pysyminen tietotekniikan alalla?**

 - 7. Yllättikö perustamisvaiheessa tai ennen sitä jokin asia? Oliko jokin asia yllättävän yksinkertaista / monimutkaista?**

 - 8. Millaista byrokratiaa koit yritystä perustettaessa ja ilmoituksia tehdessä?**

 - 9. Miksi valitsit juuri tämän yritysmuodon?**

 - 10. Missä kohtaa päätit palkata / olla palkkaamatta muita? Kokemuksia siitä?**

 - 11. Miten hoidit kirjanpidon yrityksen alkutaipaleella? Itse vai ulkoistetusti?**

12. Tuliko ensimmäisen vuoden aikana jotain yllätyksiä mitä et ennen perustamista välttämättä tiedostanut? Oliko jokin helpompaa / vaikeampaa kuin kuvittelit?

13. Markkinointi? Mainositko missä ja miten? Millaisia tuloksia ja täyttyvätkö odotukset?

14. Mitä ominaisuuksia mielestäsi yrittäjältä vaaditaan?

15. Neuvoja tuleville/alkaville yrittäjille?