

Opinnäytetyö AMK

Liiketalouden koulutusohjelma

Juridiikka

2017

Rita Heikkilä

# YRITTÄJYYS TERVEYSALALLA

– Toimialana muu terveysterveyspalvelu

Rita Heikkilä

## YRITTÄJYYS TERVEYSALALLA

- Toimialana muu terveysterveyspalvelu

Terveysalaa kuvataan globaaliksi kasvusektoriksi, jossa keskeisessä asemassa ovat innovaatiot ja asiakaslähtöisyys. Kasvusta huolimatta kilpailu on kovaa ja aloittavien yritysten on usein vaikeaa päästä mukaan kilpailuun. Varsinkin kansainvälisillä markkinoilla on paljon suuria toimijoita, joilla on jo valmiiksi luodut kattavat toimintaverkostot. Tämä opinnäytetyö käsittelee terveysalan yrittäjyyttä ja aloittavan pk-yrityksen keskeisiä valintoja. Käytännön esimerkkinä toimii terveysalan keksinnön ympärille perustettu osakeyhtiö. Yritys on perustettu syksyllä 2017 ja on vasta aloittamassa toimintaansa.

Teoriaosuudessa pohditaan esimerkiksi pk-yrityksen rahoitusmahdollisuuksia, osakeyhtiön perustamista sekä patentointiin liittyviä toimenpiteitä. Erityisesti aloittaville ja kasvua tavoitteleville yrityksille rahoituksen saaminen on yleinen ongelma. Rahoituksen onnistuneessa hakemisessa tärkeää on esimerkiksi osaava tiimi, toiminnan kannattavuus sekä yrityksen strategia. Rahoitusta voi hakea niin yksityiseltä kuin julkiselta sektorilta. Tässä opinnäytetyössä käsitellään muun muassa enkelisijoittajien, joukkorahoituskanavien ja eri avustusten eroja. Osakeyhtiön perustamisen osalta käsitellään tiettyjä pakollisia lakisäätteisiä toimenpiteitä. Keskeisessä osassa ovat esimerkiksi perustamissopimus, yhtiöjärjestys sekä yhtiön rekisteröiminen.

Teoriaosuudessa käsitellään erikseen myös patentointia. Patentoinnin kautta keksijä saa yksinoikeuden keksinnön ammattimaiselle hyödyntämiselle. Keksinnön patentoiminen voi kuitenkin olla useiden vuosien prosessi. Erilaisten virallisten selvitysten lähettäminen on ajoittain todella teknistä työtä. Opinnäytetyössä selvitetään esimerkiksi kansainvälisen patentin erityispiirteitä ja sitä, miten patenttia on kannattavaa hakea.

Lopuksi pohditaan esimerkkiyrityksen kasvun ja kansainvälistymisen edellytyksiä. Yrityksen tavoitteena on ollut kansainvälistyminen alusta alkaen, sillä Suomen markkinat ovat kansainvälisesti katsottuna varsin pienet. Toisaalta nykypäivän liiketoimintaympäristössä menestyäkseen yrityksen tulisi pärjätä myös kansainvälisessä kilpailussa. Pärjätäkseen yrityksen on luotava itselleen selkeät tavoitteet ja realistinen strategia.

### ASIASANAT:

yrittäjyys, terveysala, rahoitus, patentointi, kansainvälistyminen

Rita Heikkilä

# ENTREPRENEURSHIP IN HEALTH SERVICE SECTOR

## - Other Health Service as Branch

Health service sector is described as a global growth sector where innovations and client orientation are important. Despite the growth, competition is intense, and succeeding is difficult for startup companies. Especially in the international markets there are many major companies that already have established comprehensive networks. This thesis covers crucial questions that a SME faces during the starting process. A real-life example for this thesis is a limited liability company that was founded to promote a certain health care innovation in fall 2017.

The theoretical part covers, for example, financing, founding a limited partnership and patenting. Particularly for the startups, getting proper financing is often problematic. In getting successfully financed, capable team, profitability and strategy play a central part. Financing can be applied from the private and the public sectors. This thesis describes, for example, the differences between business angels, capital investors and crowdfunding sites. Founding a limited liability company includes certain regulatory measures and actions that are covered in this thesis. It is important to understand the differences between the memorandum of association, the articles of association and the registration.

The theory section discusses also patents. Patenting gives an exclusive right for the inventor to use the invention in businesses. Patenting can be a heavy process and take several years. Sending different official reports between the parties is also technically challenging. This thesis covers, for example, international patenting and the effective ways to proceed in the application process.

Finally, the thesis discusses the internationalization and growth possibilities of the company in case. Internationalization has been the goal for the case company since the beginning because Finland consists of relatively small markets. On the other hand, to survive in the present markets, the company must also cope well in the international competition. To succeed, it is necessary to create explicit goals and a realistic strategy.

### KEYWORDS:

entrepreneurship, health service sector, financing, patenting, internationalization

# SISÄLTÖ

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1 JOHDANTO</b>   | <b>6</b>  |
| <b>2 YRITTÄJYYS TERVEYSALALLA</b>                           | <b>8</b>  |
| 2.1 Yrityksen lähtökohdat                                   | 10        |
| 2.2 Erityisiä haasteita ja mahdollisuuksia                  | 11        |
| 2.3 Rahoituksen tarve ja lähteet                            | 14        |
| 2.3.1 Yrityksen rahoituslaskelma                            | 15        |
| 2.3.2 Rahoituksen lähteet                                   | 16        |
| 2.3.3 Julkisen rahoituksen kanavia aloittavalle yritykselle | 19        |
| 2.4 SWOT-Analyysi   | 21        |
| <b>3 KÄYTÄNNÖN TOIMENPITEITÄ</b>                            | <b>24</b> |
| 3.1 Osakeyhtiön perustaminen                                | 24        |
| 3.1.1 Osakeyhtiön oikeusperusteiset velvollisuudet          | 26        |
| 3.2 Valviralta haettavat luvat                              | 27        |
| 3.3 Patentointiin liittyvät toimenpiteet                    | 28        |
| 3.3.1 Kansainväliset patentit                               | 31        |
| 3.4 Laajeneminen ja kehittäminen                            | 34        |
| <b>4 LOPUKSI</b>  | <b>36</b> |
| <b>LÄHTEET</b>  | <b>38</b> |

## KUVIOT

|   |    |
|---|----|
| Kuvio 1. Vuonna 2016 suomalaisille startup- ja kasvuyrityksille rahoitusta yhteensä 383 M€ (FIBAN, 2017). Muokattu. | 18 |
| Kuvio 2. Patentointi Suomessa (PRH 3, 2017). Muokattu.  | 29 |
| Kuvio 3. Patenttisuojan laajentaminen maailmalle (PRH, 2017). Muokattu.   | 32 |

## TAULUKOT

|   |    |
|---|----|
| Taulukko 1. Kuntokeskusten toimialan kehitys 2008-2015. (Tieto & Trendit, 2017. Alkup. lähde: Tilastokeskus.) | 13 |
|---|----|

|   |    |
|---|----|
| Taulukko 2. Kuntokeskuksien muutos vuosien 2008 ja 2015 välillä. (Tieto & Trendit, 2017. Alkup. lähde: Tilastokeskus). Muokattu.                                      | 13 |
| Taulukko 3. Rahoituslaskelman yksinkertainen rakenne (Kotro, 2007, 48).   | 16 |
| Taulukko 4. Suomalaisten bisnesenkeliä ja muiden rahoittajien rahoitus suomalaisille startup- ja kasvuyrityksille (FiBAN, 2017). Muokattu. Tehty kuvio 1 perusteella. | 19 |
| Taulukko 5. Vuonna 2016 myönnetty yrityksen kehittämisavustus yrityskoon mukaan (Työ- ja elinkeinoministeriö, 2017).  | 20 |
| Taulukko 6. SWOT-analyysi (Yritys, Liiketoimintasuunnitelma, Viitattu 1.11.2017). Muokattu.   | 22 |
| Taulukko 7. Patenttihakemuksista ja patenteista maksettavat vuosimaksut (PRH, 2017, Työ- ja elinkeinoministeriön asetus 758/2016). Muokattu.                          | 31 |
| Taulukko 8. Kooste patentointiajoista (Laadittu patenttitodistusten perusteella, 2017).   | 33 |

# 1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö pohjautuu terveysalan yrityksen perustamiseen ja sen toiminnan aloittamisen keskeisiin valintoihin. Opinnäytetyölle on toimeksianto toimintansa alkuvaiheessa olevalta terveysalan yritykseltä, josta tässä opinnäytetyössä käytetään nimeä Yritys. Yritys on perustettu yrityksen päätoimisen yrittäjän, myöhemmin Yrittäjä, kehittämän selänhoitolaitteen valmistusta ja kaupallistamista varten.

Mitä haasteita yhtiön alkuvaiheessa tulee eteen ja mihin kannattaa erityisesti kiinnittää huomiota, ovat olleet ja ovat edelleen yritykselle ajankohtaisia kysymyksiä. Nämä ovat asioita, joihin pyrin löytämään vastauksen opinnäytetyössä, sillä koen ne mielenkiintoisiksi sekä hyödyllisiksi yrityksen alkuvaiheita ajatellen. Usein puhutaan hyvistä liikeideoista, mutta se, mitä tarvitaan kyseisen idean viemiseen markkinoille tai millaisen toimintaympäristön terveysala tarjoaa, jäävät helposti taka-alalle.

Aloitan aiheeseen perehtymisen kuvailemalla terveysalan keskeisiä piirteitä. Kerron terveysalalla toimintansa aloittavan Yrityksen taustasta ja siitä, miksi kyseinen yritys päätettiin perustaa. Käsittelen tässä opinnäytetyössä myös osakeyhtiön perustamiseen liittyviä keskeisiä kohtia, joihin Yritys oli toimintansa luonteen sekä taustan kannalta kiinnitettävä erityistä huomiota. Käyn läpi pakollisia dokumentteja sekä valinnaisia asiakirjoja, joita Yritykselle on tullut vastaan yrityksen perustamisen myötä esimerkiksi terveysalalla toimimisen osalta. Lopuksi teen katsauksen yrityksen tulevaisuuden näkymistä.

Tämän opinnäytetyön tekijä on ollut mukana alkusyksystä 2017 lähtien yrityksen perustamisessa. Näin ollen keskeisenä lähteenä tässä opinnäytetyössä on opinnäytetyön tekijän kokemus prosessin eri vaiheista. Koska oma kokemus on yleensä subjektiivinen, niin pyrkimyksenä on esittää ja pohtia myös muita kantoja ja perustella tähän mennessä tehtyjä valintoja sekä mahdollisia tulevia keskeisiä päätöksiä.

Asiantuntijalähteenä on Yrittäjän vuosien kokemus selkälalalta, alan ammattilaisena työskentelystä. Asiantuntijuus keskittyy pääasiassa naprapatiaan, mutta vuosien kokemus ja verkostoituminen esimerkiksi kiropraktikkojen ja fysioterapeuttien kanssa on auttanut Yrittäjää ymmärtämään selän erityispiirteitä laaja-alaisemmin. Yrittäjällä on myös aikaisempaa kokemusta yrittäjyydestä, sillä hän on toiminut yksityisenä yrittäjänä yli kolmenkymmenen vuoden ajan. Osakeyhtiölaki, laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista, kirjanpitolaki sekä patenttilaki ovat tässä opinnäytetyössä keskeisiä oikeudellisia

lähteitä. Selkään liittyvät tilastot ovat eri ministeriöiden tai muiden vastaavanlaisten tahojen julkaisuista. Niiden validiteetin voidaan usein katsoa olevan korkeampi kuin monien yksityisten tahojen, joilla julkaisujen taustalla on usein esimerkiksi taloudelliset intressit. Keskeisenä lähteenä on myös yrityksen strategiaa sekä yrittäjyyttä käsittelevä kirjallisuus. Esimerkkinä tällaisesta kirjallisuudesta on Yrityksen perustamisopas (2017) sekä Kotron pk-yrityksen kannattavuutta ja rahoitusta käsittelevä teos (2007).

Opinnäytetyö voi olla hyödyllinen muille vastaavanlaisessa tilanteessa oleville, erityisesti terveys- ja hyvinvointialan yrittäjille. Vaikka opinnäytetyö keskittyy Yrityksen alkuvaiheisiin, tarjoaa se erilaisia näkökulmia myös muille alalla aloittaville yrityksille. Tässä opinnäytetyössä käsitellään esimerkiksi patenteja ja niihin liittyviä toimenpiteitä. Patentoinnin osalta pyrkimyksenä on nostaa esiin asioita, jotka olisi hyvä tiedostaa jo siinä vaiheessa, kun harkitsee keksinnölleen patenttia. Patentoimista voi tarkastella esimerkiksi sen tuomien etuoikeuksien valossa tai vaihtoehtoisesti siihen liittyvän pitkäkestoisen ja raskaan käsittelyprosessin kannalta. Pyrin puntaroimaan tällaisia vastakkainasetteluja ja näkökulmia Yrityksen asettamaa esimerkkiä hyödyntäen.

## 2 YRITTÄJYYS TERVEYSALALLA

Yrittäjyys on karkeasti määriteltynä yrityksen omistamista ja ammatin harjoittamista yrityksen omistajajohtajana. Yrittäjyydessä ei välttämättä ole kyse oman yrityksen perustamisesta vaan myös osakkuus jo aiemmin perustetussa yrityksessä voi olla yrittäjyyttä. (Heinonen, Kovalainen, Paasio, Pukkinen & Österberg, 2006, 8.)

Sosiaali- ja terveysministeriön julkaisemassa kasvustrategiassa (2014, 23) terveysalaa kuvataan merkittäväksi globaaliksi kasvusektoriksi, jossa uudet innovaatiot ovat keskeisiä ja niiden kysyntä on viime kädessä asiakaslähtöistä sekä globaalia.

Asiakaslähtöisyys vahvistaa sen, että terveysalalla toimimiselle on edellytyksiä erityisesti osa-alueissa, joissa ongelmat ovat kasvavia ja niiden ratkaisukeinoille on kysyntää. Tällaisia tilanteita voi olla esimerkiksi sairaudet, joita vastaan ei ole vielä löydetty toimivaa lääkettä tai parannuskeinoa. Sosiaali- ja terveysministeriön kasvustrategiassa (2014) mainitut terveysalan globaalisuus ja kansainvälisyys voidaan tulkita perustellusti yhä laajeneviksi markkinoiksi uusine mahdollisuuksineen.

Dynaamisen ja innovatiivisen liiketoimintamallin suunnittelua käsittelevässä kirjassaan Sjöholm (2010, 231-232) kuvailee nykymarkkinoilla olevan tarjontaa huomattavasti enemmän kuin kokonaiskysyntää toimialasta riippumatta. Sjöholmin mukaan nykyinen tarjonta on pystyttänyt markkinoille eräänlaisen muurin, jota on uusien tuotteiden ja jopa uusien innovaatioiden erittäin haastavaa purkaa. Sjöholm vielä jatkaa, että mahdolliset toimenpiteet muurin purkamiseksi edellyttää yleisesti ottaen parempien tuotteiden tai tuoteominaisuuksien tarjoamista entistä halvemmalla hinnalla.

Sjöholmin mainitsemat muurin purkamisen edellytykset tuovat mukanaan omat haasteensa. Parempien tuotteiden tai tuoteominaisuuksien tarjoaminen edellyttää tuotekehittelyä. Tuotekehittely vaatii usein suuren määrän resursseja, sillä tavoitteena on löytää optimaalinen ratkaisu. Esimerkiksi Yrittäjän selkälaitte on vaatinut rahallisten kustannuksien lisäksi usean vuoden suunnittelutyön. Liiketoiminta perustuu pohjimmiltaan voiton tavoittelemiseen. Näin ollen haasteena on myös Sjöholmin vaatimus halvemmasta hinnasta. Kannattavuutta ajatellen, halvempi hinta edellyttää myyntivolyymin merkittävää kasvattamista varsinkin, jos taustalla on esimerkiksi tuotekehittelystä aiheutuneet kustannukset. Hinnoittelu tuo tullessaan jälleen uuden kasan ongelmia ja kysymyksiä, jotka kaipaavat vastauksen.



Erilaisia selänhoitolaitteita on markkinoilla suuri määrä niin ammattikäyttöön kuin kotikäyttöön. Vaikka markkinoilla on tarjontaa, ovat selkäongelmat myös kasvussa. Selkäliiton Mediatiedotteen (6.10.2017) perusteella selkäkivut ovat yleistyneet 2000-luvulla ja noin 80 prosenttia suomalaisista kärsii selkävaiheesta jossain elämänsä vaiheessa. Selkäongelmien yleistymisestä voidaan päätellä, että selkälaitteille on edelleen kysyntää terveysalalla, sillä ongelma on yhä ajankohtainen – ja yhä merkittävämpi.

Yrityksen liiketoimintasuunnitelman mukaan useiden markkinoilla olevien selkälaitteiden ongelmana on niiden rajatut käyttömahdollisuudet sekä niiden vaikutus selän varsinaisiin ongelma-kohtiin. Uusilla, innovatiivisilla ratkaisuilla on siis markkinapotentiaalia.

Viitala ja Jylhä (2013, 44) kertovat yrityksen toimintaympäristön olevan tärkeä analyysien kohde sisäisen tehokkuuden lisäksi. Näistä toimintaympäristöön liittyvistä tekijöistä Viitala ja Jylhä erittelevät

- taloudelliset, poliittiset ja lainsäädännölliset;
- teknologiset;
- kilpailulliset;
- sosiaaliset ja kulttuurilliset;
- eettiset ja ekologiset;
- globalisaation sekä;
- trendit ja megatrendit.

Teknologian kehitys sekä sosiaalisen median kanavat tarjoavat uusia mahdollisuuksia myös terveyden ja hyvinvoinnin alalla. Sosiaalisen mediaa käytetään vaikutuskanavana esimerkiksi nuorisokeskuudessa. Nuoret ovat myös potentiaalinen ja yhä enenevässä määrin merkittävä kohderyhmä esimerkiksi selkäalan toimijoille. Terve koululainen -hankkeen verkkosivuilla kerrotaan, että noin joka kymmenes 12-18 -vuotiaista nuorista kärsii kroonisista eli jatkuvista selkävaiheista ja noin joka neljäs kärsii toistuvista selkävaiheista. Selkävaiheet eivät ole siis vain aikuisten ongelma ja selänhoitotuotteille on kysyntää myös nuorten ihmisten keskuudessa eikä vain perinteisesti ajateltuna aikuisten keskuudessa, mikä kasvattaa mahdollisen kohderyhmän kokoa. Toisaalta tuotteen tai palvelun kohdentaminen myös nuorisolle tuo mukanaan omat haasteensa. Esimerkiksi tuotteen hinnoittelulle, tuoteominaisuuksille ja markkinoinnille asetetut vaatimukset voivat olla hyvinkin erilaiset verrattuna siihen, mitä ne olisivat esimerkiksi työssäkäyville aikuisille tai terveysalan ammattilaisille.

Proaktiivisuus on sitä, että ei reagoida muutokseen silloin kun se tapahtuu vaan pikeminkin toimitaan itse muutoksen aikaansaamiseksi (Cambridge Dictionary, 2017). Proaktiivisuuden vastakohta on reaktiivisuus. Proaktiivisuuden määritelmän perusteella terveysalan proaktiivisuus ei ole pitkälle edenneiden sairauksien hoitamista vaan niiden ennakoitua ja ongelmiin puuttumista varhaisessa vaiheessa.

Proaktiivisuus on asia, jota painotetaan terveysalalla yhä enenevässä määrin. Suomen Tuki- ja liikuntaelinliiton tule-ongelmien ennaltaehkäisyä käsittelevässä tiedotteessa (2017) perustellaan, että mahdollisiin ongelmakohtiin olisi syytä puuttua ennen kuin ongelma varsinaisesti pääsee edes syntymään. Yhtenä perusteluna on, että varsinaisen yksilön kärsimyksen lisäksi yhteiskunnalle tulee huomattavasti kalliimmaksi yrittää hoitaa pitkälle edennyttä sairautta kuin terveyttä. Tuki- ja liikuntaelin ongelmien kuvaillaan olevan Suomen suurin sairauspäiviä aiheuttava sairausryhmä ja niiden kansanterveydellinen vaikutus on saanut aivan liian vähän huomiota. Tiedotteessa (2017) Suomen tuki- ja liikuntaelinliiton puheenjohtaja Anssi Kemppi toivoo sote-uudistuksen parissa työskentelevien päättäjien havahtuvan ennaltaehkäisyn merkitykseen. Proaktiivisuus on siis käsite, josta ei vain yksityiset tahojen vaan myös julkisten toimijoiden tulisi olla kiinnostuneita. Tämä luo hyvän pohjan erilaisten proaktiivisuutta edistävien laitteiden tai toimenpiteiden viemistä markkinoille.

## 2.1 Yrityksen lähtökohdat

Yrityksen perustajalla, Yrittäjällä oli jo entuudestaan yksityinen toiminimi ammatinharjoittamista varten. Sopivana ratkaisuna ei pidetty yksityisen toiminimen vaihtamista osakeyhtiöksi. Yritysmuodon vaihtamista parempana vaihtoehtona pidettiin uuden yrityksen perustamista, sillä yrityksen perustamiseen liittyy aina riski riippumatta siitä, kuinka hyvä liikeidea on. Yrittäjän yksityinen toiminimi ja siihen liittyvä ammatinharjoittaminen haluttiin pitää erillään näistä riskeistä ja varmistaa vakiintuneen toiminnan jatkumisen edellytykset.

Riskien lisäksi myös yritysten toiminnassa on eroja, sillä jo luotu yksityinen toiminimi keskittyy tarjoamaan palveluja. Yrityksen kanssa kyseessä on fyysisen tuotteen valmistaminen ja myynti. Fyysisen tuotteen kaupallistamiseen ja jakamiseen liittyy omat haasteensa.

Vaikka yrityksiä on kaksi, on erillisyydestä huolimatta niiden välillä tiettyjä synergioita, joista molemmat yritykset voivat hyötyä. Tällaisia ovat esimerkiksi verkkosivuihin, mainontaan ja asiantuntijuuteen liittyvät linkitykset. Suunnitteilla on esimerkiksi verkkosivut Yritykselle. Verkkosivuihin on suunnitelmassa sisällyttää tietoa Yrittäjän alan asiantuntijuudesta sekä selänhoitoon liittyvistä palveluista. Yrittäjällä on entuudestaan verkkosivut yksityistä toiminimeään varten. Vaihtoehtona on esimerkiksi laajentaa jo olemassa olevia sivustoja tai luoda kokonaan uudet. Verkkosivujen toteuttamiseen tullaan todennäköisesti käyttämään alan ammattilaisen palveluita niiden toiminnallisuuden varmistamiseksi.

Selkälaitte on toistaiseksi vielä prototyypivaiheessa ja erilaisia prototyyppejä on valmistettu kaikkiaan noin kymmenen erilaista, jotta optimaaliseen ratkaisuun ollaan voitu päästä. Käytännössä nykyinen versio on viimeistelymuotoilua vaille tuotantovalmis. Selkälaitteeseen kuuluu lisäksi erilliset hoitokoukut, jotka on tarkoitettu laajentamaan selän itsehoitomahdollisuuksia. Selkälaitte mahdollistaa nikamien mobilisoinnin pitkittäisliikkeellä, kun vastaavasti hoitokoukuilla mobilisointi voidaan suorittaa myös poikittaissuunnassa.

## 2.2 Erityisiä haasteita ja mahdollisuuksia

Terveysalan liiketoiminta omaa hyvin moninaisen toimijaverkoston koostuen erikokoisista yrityksistä. Nämä kattavat niin kotimaiset pk-yritykset kuin suuret kansainväliset ja vaikutusvaltaiset toimijat sekä laajat julkisen ja yksityisen sektorin palveluntuotantjärjestelmät (TEM, kasvustrategia 2014, 20). Vuoden 2014 kasvustrategiassa tarkennetaan, että terveysalalle ominaiset korkeat tuotekehitys-, tutkimus- ja lanseeraus kustannukset ovat haasteena erityisesti pienille kasvuyrityksille. Usein tuloksena onkin, että tutkimus- ja tuotekehitysvaiheen jälkeen liikeidea myydään suuremmalle toimijalle, jolla on jakeluverkostot jo valmiina.

Oikeiden jakeluverkostojen löytyminen ja luominen tulee olemaan myös haasteena Yritykselle. Vaikka ensisijaisena tavoitteena olisi lähteä rakentamaan yritystä itse eteenpäin, ei mahdottomana vaihtoehtona kannata pitää liiketoiminnan myymistä suuremmalle terveysalan toimijalle. Markkinoilla monen vuoden ajan toimineella terveysalan yrityksellä on usein kattavat kansainväliset verkostot jo valmiina. Laajan, terveysalan toi-

mijoista koostuvan verkoston löytyminen Suomessa on jo itsessään haastavaa ja kansainvälisellä tasolla eteen voi tulla yllättäviäkin esteitä. Esteenä voi olla esimerkiksi maakohtaiset erot terveysalan sääntelyssä ja vaadittavissa luvissa.

Toimialan tarkan kehitysvaiheen määrittelemisen on toimintaympäristön hahmottamisen kannalta tärkeää. Kehitysvaiheet voidaan jaotella neljään vaiheeseen, jotka ovat kehittyvä, kasvava, kypsä ja laskeva (Sekki & Niemi, 2016, 99). Sekki & Niemi käyttävät näiden kehitysvaiheiden kuvailemiseksi termejä: innovoija, imitaattori ja idiootti.

Kehittyvällä toimialalla tyypillisenä piirteenä on markkinaosuuksien valloittaminen. Varsinaisen rahallisen tuoton tavoittelu ei kehittyvällä toimialalla ole vielä ajankohtaista vaan rahallinen hyöty tulee usein myöhemmässä vaiheessa. Uuden toimialasegmentin luomisessa keskeisenä haasteena on raha, sillä sijoittavat tiedostavat hyvin mullistaviin innovaatioihin liittyvät riskit. Kannattavat innovaatiot luovat myös kilpailua ja pienelle yritykselle voi olla kohtalokasta, jos suuri toimija päättää lähteä kilpailijaksi. (Sekki & Niemi, 2016, 99 & 100.)

Kasvavalla toimialalla toimivat yritykset tekevät taloudellisesti parasta tulosta. Toimialan kasvun voimakkuus on verrannollinen yrityksen tekemään rahalliseen voittoon. Toisin sanoen, mitä voimakkaampaa kasvu on, sitä suurempaan voittoon on yrityksellä mahdollisuudet. Tuotekehittelykustannukset ovat kasvavalla toimialalla usein pienemmät kuin kehittyvällä toimialalla. Kasvavalla toimialalla myöskään hintakilpailu ei ole kovin voimakasta, joten muiden mallia seuraamalla voi päästä jo pitkälle. Kehitystyö parantaa kasvavalla toimialalla pärjäämisen mahdollisuuksia edelleen. (Sekki & Niemi, 2016, 99 & 101.)

Kypsälle ja laskevalle kehitysvaiheelle tyypillistä on markkinaosuuksista kilpaileminen. Kilpailussa menestyvät usein parhaiten ne, joilla on skaalaetu puolellaan ja tase kunnossa. Hintakilpailun alkaessa suuret yritykset ovat pk-yrityksiin verrattuna paremmassa asemassa. Pieni yritys voi onnistua kilpailussa esimerkiksi tuotesuojan omaavan teknologisen innovaation ansiosta. (Sekki & Niemi, 2016, 87 & 99.)

Terveysalalla on paljon kypsän toimialan piirteitä, mikä tuo omat haasteensa erityisesti markkinaosuuksista kilpaillessa. Sekin ja Niemen (2016, 101) mukaan markkinoilla olevien yritysten syrjäyttäminen on hankalaa, sillä niillä on jo merkittävä osa markkinoista ja skaalaetu puolellaan. Myös uusiin asiakkaisiin kohdistuvat myynti- ja markkinointikustannukset voivat olla Sekin ja Niemen mukaan jopa 10-kertaiset jo olemassa olevan asia-

kaskannan markkinointikustannuksiin verrattuna. Toisaalta kiinnittämällä erityistä huomiota esimerkiksi oikeiden markkinointikanavien löytymiseen ja niiden ajankohtaisuuteen, voidaan markkinointikustannusten määrää optimoida.

Yrittäjän kehittämän selänhoitolaitteen tarkoituksena on mahdollistaa erityisesti kokonaisvaltainen selän itsehoito. Verrattuna useisiin muihin selänhoitolaitteisiin siinä yhdistyvät nikamien mobilisointi sekä venyttäminen. Näin ollen se sopii myös lannerangan hoitoon. Selän itsehoidon mahdollisuus luo kilpailua selänhoitoalalla ja moni ammattiharjoittaja voi nähdä sen tietynasteisena uhkana omalle liiketoiminnalleen. Tämä voi aiheuttaa vaikeuksia erityisesti laitteen markkinoinnin kannalta, sillä yksittäisten asiantuntijoiden saamat suositukset voivat olla vaikeasti saatavilla. Toisaalta laite voisi tuoda lisäarvoa joidenkin yritysten palveluntarjontaan. Se voisi potentiaalisesti olla laitevarusteluna esimerkiksi kuntosaleilla tai hierojien vastaanotoilla, jotka eivät entuudestaan suoranaisesti keskity selkärangan toimintahäiriöiden hoitoon.

| Vuosi | Yritysten lkm | Henkilöstön lkm | Liikevaihto milj. € | Milj. € / Yritys | Milj. € / Työntekijä |
|-------|---------------|-----------------|---------------------|------------------|----------------------|
| 2008  | 221           | 1055            | 92                  | 0,42             | 0,09                 |
| 2009  | 267           | 1242            | 113                 | 0,42             | 0,09                 |
| 2010  | 284           | 1363            | 121                 | 0,43             | 0,09                 |
| 2011  | 311           | 1500            | 134                 | 0,43             | 0,09                 |
| 2012  | 341           | 1487            | 148                 | 0,43             | 0,10                 |
| 2013  | 353           | 1677            | 162                 | 0,46             | 0,10                 |
| 2014  | 388           | 1631            | 184                 | 0,47             | 0,11                 |
| 2015  | 426           | 1807            | 198                 | 0,46             | 0,11                 |

Taulukko 1. Kuntokeskusten toimialan kehitys 2008-2015. (Tieto & Trendit, 2017. Alkup. lähde: Tilastokeskus.)

| Muutos vuosien 2008 ja 2015 välillä |               |                 |                     |                  |                      |
|-------------------------------------|---------------|-----------------|---------------------|------------------|----------------------|
| Vuosi                               | Yritysten lkm | Henkilöstön lkm | Liikevaihto milj. € | Milj. € / Yritys | Milj. € / Työntekijä |
| 2008                                | 221           | 1055            | 92                  | 0,42             | 0,09                 |
| 2015                                | 426           | 1807            | 198                 | 0,46             | 0,11                 |
| Muutos %                            | +93 %         | +71 %           | +115 %              | +12 %            | +26 %                |

Taulukko 2. Kuntokeskuksien muutos vuosien 2008 ja 2015 välillä. (Tieto & Trendit, 2017. Alkup. lähde: Tilastokeskus). Tehty taulukon 1 perusteella. Muokattu.

Edellä esitettyjen taulukoiden perusteella nähdään, että kuntokeskusten määrä on lähes tuplaantunut vuosien 2008 ja 2015 aikana. Henkilöstön määrä on myös kasvanut vuosi vuodelta ja vuoden 2015 liikevaihdon määrä on yli kaksinkertainen verrattuna vuoteen 2008. Kuntosalien määrän kasvusta voidaan päätellä, että omasta kehosta ja fyysisestä hyvinvoinnista huolehtiminen on kasvava trendi. Jälkimmäisestä taulukosta voidaan lisäksi havaita, että yritysten lukumäärän kasvu on suhteessa suurempi kuin henkilöstön lukumäärä. Liikevaihto on kasvanut suhteessa eniten, minkä perusteella voidaan päätellä, että vuonna 2015 kuntokeskusten liikevaihto kuntokeskusta kohden oli suhteessa korkeampi kuin vuonna 2008.

Yritys voisi hyödyntää kuntosalien kasvavaa määrää ja suosiota selkälaitteen markkinoinnissa. Selkälaitte voisi tavoittaa kuntosalien kanssa tehtävän mahdollisen yhteistyön kautta uusia asiakkaita ja samalla toimia alustana, jossa selkälaitetta voisi testata. Selkälaitte on yhdistettävissä esimerkiksi foam rolleriin, joka kuuluu nykyään monien kuntosalien toiminnallisen puolen perusvarusteluun.

### 2.3 Rahoituksen tarve ja lähteet

Rahoituksella tarkoitetaan sitä, kuinka paljon yritys tarvitsee pääomaa ja tulorahoitusta eli myyntituotoista jäljelle jäävää rahaa käyttöomaisuuden ja käyttöpääoman rahoittamiseksi ja, mitä rahoitusmuotoja käyttämällä kyseinen tarve saadaan katettua (Kotro, 2007, 137 & 138). Yksinkertaistettuna kyse on siitä, kuinka paljon yritys tarvitsee varoja toimintansa ylläpitämiseksi ja mistä lähteistä varat saadaan.

Rahoituksen hankkiminen on yksi suurimmista haasteista toimintaansa aloittavalle yritykselle ja ensimmäisen toimintavuoden tilikauden tulos on usein tappiollinen. Riittävän rahoituksen saaminen erityisesti yrityksen alkuvaiheissa on haasteena myös Yritykselle. Vuosittaisten patenttimaksujen lisäksi merkittävinä alkuinvestointeina ovat esimerkiksi muottien valmistamiskustannukset, varsinaiset valmistuskustannukset sekä mainonta- ja markkinointikulut.

Yrityksen perustamisen ja toiminnan eri vaiheiden aikana eri sijoittajien kanssa käydyissä neuvotteluissa esiin on noussut yhtäläisiä vaatimuksia. Rahoittajat nimittäin haluavat lähes poikkeuksetta konkreettista näyttöä liiketoiminnan kannattavuudesta ja strategian toimivuudesta. Karvonen-Kälkäjä, Soback & Uusitalo tukevat tätä huomiota hyvinvointialan yrittäjyyttä käsittelevässä oppaassaan (2009, 22) kertomalla, että rahoitusta

saadakseen yrittäjän on oltava valmis riskinottoon ja pystyttävä realistisilla laskelmilla perustelemaan yrityksen toiminnan kannattavuus.

Yrityksen toiminta on kannattavaa, jos tuoton määrä ylittää kustannukset ja yritykselle jää tarpeeksi voittoa (Kotro, 2007, 134). ELY-keskuksen eli Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen asiantuntijoiden kanssa lokakuussa 2017 käydyssä neuvottelussa tuli opinnäytetyön kirjoittajan muistiinpanojen perusteella ilmi, että rahoittajille keskeistä itse liikeidean lisäksi on rahoitusta hakeva tiimi. Tiimin on oltava sitoutunut ja omattava riittävät edellytykset strategisten suunnitelmien ansiokkaaseen toteuttamiseen.

Tiimin ja sen kompetenssien tärkeyttä painottavat myös Sekki ja Niemi (2016, 36) kertomalla, että ammattisijoittajat hahmottavat nopeasti minkälaista osaamista yritys tarvitsee kilpailukentällä toimimiseen. Sekki vielä viittaa teoksessa (2016, 36) väitöskirjatutkimukseensa (2004, 24), jonka sijoitustoimintaa käsittelevän kyselytutkimuksen perusteella tuli selville, että sijoituspäätöksen suhteen tiimin osaaminen oli ylivoimaisesti ratkaisevin tekijä.

Yrittäjän omalla hankkeeseen kohdistuvalla sijoituksella on merkitystä rahoitusta haettaessa. Yrittäjän sijoittama oma pääoma on tärkeää, sillä se luo uskottavuutta hanketta kohtaan. Rahoittajan silmissä yrittäjä osoittaa omalla pääomallaan omaa uskoaan ja sitoutuneisuuttaan hanketta kohtaan. Myös yritystoiminnan tueksi saadut avustukset luetaan oman pääomanehtoiseksi rahaksi. (Yrityksen perustamisopas, 2017, 188.)

Yrityksen ja mahdollisten sijoittajien kanssa käydyissä neuvotteluissa keskusteltiin myös avustusten merkityksestä ennen ulkoisten sijoittajien mukaan ottamista. Osakkeet ovat avustusten myötä arvokkaampia, ei vain mahdollisen rahoituksen ansiosta, vaan myös uskottavuustekijöistä johtuen. Yrityksille suunnattua avustusta voi hakea esimerkiksi Elinkeino- liikenne- ja ympäristökeskuksesta eli ELY-keskuksesta tai innovaatorahoituskeskus Tekesistä.

### 2.3.1 Yrityksen rahoituslaskelma

Pääoma voidaan jakaa yleisesti ottaen omaan pääomaan ja vieraaseen pääomaan. Vieras pääoma on pankkien tai muiden rahoitusyhtiöiden yritykselle lainaamaa pääomaa. Omalla pääomalla puolestaan tarkoitetaan omistajien yritystoimintaan sijoittamaa rahallista tai muuna omaisuutena sijoitettua pääomapanosta. Muusta yritykseen sijoitetusta

omaisuudesta, kuten koneista tai laitteista, käytetään myös nimeä apporttiomaisuus. (Kotro, 2007, 136-137.)

Rahoituslaskelmalla yritys selvittää rahoituksen tarpeensa eli käyttöomaisuuden ja käyttöpääoman vaatiman rahoituksen. Lisäksi yrityksen rahoituslaskelman avulla voidaan selvittää esimerkiksi lainojen lyhennyksiin tai voitonjakoon tarvittavan rahan määrä. Käyttöomaisuudella tarkoitetaan esimerkiksi laitteisiin, kalustoon tai ohjelmistoihin tehtyjä yrityksen investointeja. Käyttöpääoma on puolestaan rahaa, joka on sitoutuneena yrityksen lyhytvaikutteisiin menoihin. Tällainen raha on esimerkiksi varastoon, keskenräiseen tuotantoon tai erilaisiin ennakkomaksuihin sitoutunutta rahaa. (Kotro; 2007; 47, 135 & 156.)

| <b>Rahan käyttö:</b>          | <b>Rahan lähteet:</b>          |
|-------------------------------|--------------------------------|
| Käyttöomaisuus (investoinnit) | Lainat (Vieras pääoma)         |
| Käyttöpääoman (muutos)        | Pääomasijoitukset (Oma pääoma) |
| + "kassa"                     | Tulorahoitus (rahoitustulos)   |
| + varasto                     | Satunnaiset tuotot             |
| + maksetut ennakot            |                                |
| + myyntisaamiset              |                                |
| - ostovelat                   |                                |
| Lainojen lyhennys             |                                |
| Voitonjako                    |                                |
| Satunnaiset kulut             |                                |

Taulukko 3. Rahoituslaskelman yksinkertainen rakenne (Kotro, 2007, 48).

Yksinkertaistettuna rahoituslaskelman rakenne noudattaa Kotron teoksen (2007, 48) perusteella yleensä edellä kuvattua rakennetta. Kotron mukaan perustettavan yrityksen osalta rahoituslaskelmassa rahan lähteinä on usein oma pääoma ja vieras pääoma, sillä tällöin raha on käytettävissä heti. Tulorahoitus tapahtuu vasta myynnin alettua.

### 2.3.2 Rahoituksen lähteet

Jos omaa pääomaa ei ole riittävästi, yksi rahoitusvaihtoehto on niin sanotut enkelisijoittajat. Enkelisijoittavat suostuvat usein rahoittamaan yritystä sovitulla rahallisella summalla sovittua osuutta vastaan. Yrityksen perustamisoppaassa (2017, 22) enkelisijoittaja eli bisnesenkeli määritellään yksityishenkilöksi, joka tekee sijoituksen potentiaaliseen



kasvuyritykseen. Bisnesenkelit ovat usein kokeneita yritysmaailman toimijoita, joilla on rahallisen sijoituksen lisäksi oman kokemuksen kautta karttunutta tietotaitoa ja kontaktiverkostoja, joita he ovat usein valmiita käyttämään yrityksen hyväksi. Monissa tapauksissa bisnesenkelit haluavatkin olla mukana yrityksen päätöksenteossa toimimalla esimerkiksi osakeyhtiön hallituksen jäsenenä. Sijoituksen suuruus on enkelisijoittajien kohdalla tyypillisesti 10 000 eurosta 150 000 euroon ja ajallisesti noin kahdesta neljään vuoteen. (Yrityksen perustamisopas, 2017, 22.)

Varsinkin yrityksen alkuvaiheessa kannattaa pohtia, että haluaako yritykselle sijoittajia, jotka ovat valmiita antamaan myös omaa työpanostaan yritykselle vai sijoittajia, jotka eivät välttämättä osallistu yrityksen toimintaan tulevaisuudessa. Suomessa oman pääoman ehtoista rahoitusta tarjoavat yksityisten henkilöiden eli enkelisijoittajien lisäksi institutionaaliset pääomasijoittajat (Koski, 2012, 110). Varsinaiset pääomasijoittajat eroavat bisnesenkeleistä sijoitettavan pääoman suuruuden lisäksi usein myös yritykseen sitoutuneisuudessa.

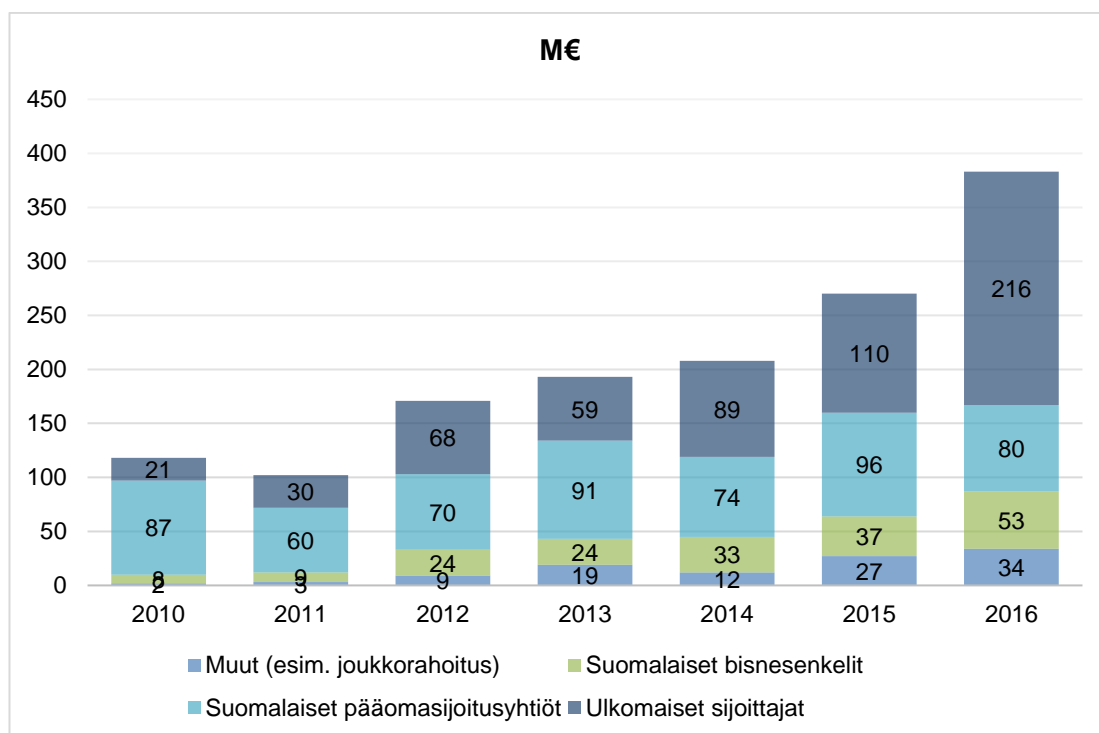
Pääomasijoittajat ovat usein sijoittajia tai rahastoja, jotka tekevät sijoituksia hyvät kehitysmahdollisuudet omaaviin julkisesti noteeraamattomiin yrityksiin. Sijoitusten määrä vaihtelee tyypillisesti 100 000 eurosta 5 miljoonaan euroon, mutta voivat olla euromääräisesti merkittävästi korkeampiakin. Verrattuna edellä mainittuun enkelisijoittajien tyypillisen sijoituksen euromääräiseen suuruuteen, pääomasijoittajien sijoitus on yleisesti ottaen taloudellisesti merkittävämpi. (Yrityksen perustamisopas, 2017, 219.)

Pääomasijoittajaa harkitessa tärkeää on huomioida, että lähtökohtaisesti pääomasijoittaja pyrkii irtautumaan yrityksestä sovittujen suunnitelmien mukaisesti eli ei näin ollen ole yrityksen pysyvä omistaja. Pääomasijoittaja pyrkii sijoituksensa kautta riittävään tuottoon, joka realisoituu yleensä noin 3-5 vuoden kuluttua sijoittajan luopuessa omistussuhteestaan yrityksessä. Koska ideavaiheessa olevaan yritykseen liittyy suuri taloudellinen riski, ovat pääomasijoittajat usein kiinnostuneita yrityksistä, joilla on selkeät suunnitelmat valmiina ja jo kaupallistamisvaiheessa olevat tuotteet. (Yrityksen perustamisopas, 2017, 219-221.)

Koski nostaa pk-yrityksen strategista talousjohtamista käsittelevässä teoksessaan (2012, 111) esille pakkorahan. Kosken mukaan yritys ei saisi koskaan päästää itseään sellaiseen tilanteeseen, jossa rahoittajat sanelevat rahoituksen ehdot. Pakkoraha-tilanteen havaitessaan rahoittajat osaavat usein tehokkaasti ajaa omia taloudellisia etujaan.

Kolmas sijoituksiin perustuva rahoitusvaihtoehto, jota myös Yritykselle on mietitty, on joukkorahoitus eli crowdfunding. Joukkorahoitus on tarkoitettu yrityksille, joille perinteisten rahoituskanavien käyttäminen on syystä tai toisesta hankalaa. Joukkorahoitus perustuu erilaisilla internet-alustoilla tehtävään rahoitushankkeeseen, jossa suuri yleisö osallistuu rahoittamiseen pienillä summilla. Joukkorahoitus soveltuu usein hyvin esimerkiksi startup-yritysten rahoittamiseksi. Toisaalta joukkorahoituksessa on omat haasteensa, sillä se vaatii hakijalta paljon työtä, kohderyhmän riittävää tuntemista ja hyviä rahoitustuotteen markkinointitaitoja. (Yrityksen perustamisopas, 2017, 223.)

Internet-pohjainen joukkorahoitus on verrattain uusi rahoituskanava. Tämä voidaan päätellä siitä, että joukkorahoitusta erikseen säätelevä joukkorahoituslaki tuli voimaan vuoden 2016 syyskuussa. Joukkorahoituslain 1 luvun 1 §:n 1 momentin perusteella joukkorahoituslaki säätelee elinkeinotoiminnan rahoittamista varten tarkoitettua vastikkeellista laina- ja sijoitusmuotoisen joukkorahoituksen hankkimista, tarjoamista ja ammattimaista välittämistä.<sup>1</sup>



Kuvio 1. Vuonna 2016 suomalaisille startup- ja kasvuyrityksille rahoitusta yhteensä 383 M€ (FiBAN, 2017). Muokattu.

<sup>1</sup> Joukkorahoituslaki. 734/2016. 1:1.1.

| Vuosi | Suomalaiset<br>bisnesenkeli<br>M€ | Muut, esim.<br>joukkorahoitus<br>M€ | Suomalaiset pää-<br>omasijoitusyhtiöt<br>M€ | Ulkomaiset<br>sijoittajat<br>M€ | Yhteensä<br>M€ |
|-------|-----------------------------------|-------------------------------------|---|---------------------------------|----------------|
| 2010  | 8                                 | 2                                   | 87  | 21                              | 118            |
| 2011  | 9                                 | 3                                   | 60  | 30                              | 102            |
| 2012  | 24                                | 9                                   | 70  | 68                              | 171            |
| 2013  | 24                                | 19                                  | 91  | 59                              | 193            |
| 2014  | 33                                | 12                                  | 74  | 89                              | 208            |
| 2015  | 37                                | 27                                  | 96  | 110                             | 270            |
| 2016  | 53                                | 34                                  | 80  | 216                             | 383            |

Taulukko 4. Suomalaisen bisnesenkeliä ja muiden rahoittajien rahoitus suomalaisille startup- ja kasvuyrityksille (FiBAN, 2017). Muokattu. Tehty kuvio 1 perusteella.

Edellä esitetyn kuvion (kuvio 1) ja taulukon (taulukko 4) perusteella voidaan havaita pääsääntöisesti kasvava trendi suomalaisilta bisnesenkeleiltä, ulkomaisilta sijoittajilta sekä muista rahoituskanavista, kuten joukkorahoituksen kautta saaduissa rahoituksissa. Esimerkiksi suomalaisten bisnesenkeliä tarjoaman rahoituksen määrä suomalaisille startup- ja kasvuyrityksille on kasvanut merkittävästi vuoden 2010 kahdeksasta miljoonasta eurosta aina viime vuoden (2016) 53 miljoonaan euroon. Merkittävä harppaus on havaittavissa myös ulkomaisten sijoitusten kasvussa vuosien 2015 ja 2016 välillä, jolloin sijoitusten euromääräinen arvo on lähes tuplaantunut 110 miljoonasta eurosta 216 miljoonaan euroon. Ulkomaiset sijoittajat voivat olla hyvä vaihtoehto tulevaisuudessa myös Yritykselle erityisesti silloin, kun tavoitteena ja ajankohtaisena asiana on kansainvälinen kasvu. Ulkomaisilta sijoittajilta voisi mahdollisesti saada merkittävänkin sijoituksen, jos lanseeraus onnistuu Suomessa ja myyntiluvuista sekä kannattavuudesta on konkreettista näyttöä.

### 2.3.3 Julkisen rahoituksen kanavia aloittavalle yritykselle

Yritystoiminnalle on mahdollista saada julkista rahoitusta eri tahoilta yrityksen tilanteesta riippuen. Yritys on toimintaansa aloittava yritys, jonka on tarkoitus kansainvälistyä tulevaisuudessa. Innovaatorahoituskeskus Tekesin ja ELY-keskuksen tarjoamat rahoitusmahdollisuudet ovat siten potentiaalisia rahoituksen lähteitä yritykselle lähitulevaisuudessa. Erityisesti ELY-keskuksen yrityksen kehittämisavustus ja Tekesin Tempo-rahoitus on tarkoitettu kansainvälistymistä tavoitteleville aloittaville yrityksille.

ELY-keskukselta yritykselle voi hakea yrityksen kehittämisavustusta. Kyseistä avustusta hakevalla yrityksellä on oltava jatkuvan ja kannattavan liiketoiminnan edellytykset. Erityisenä painopisteenä on yritysten kansainvälistyminen (ELY, 2017). Kehittämisavustusta voidaan myöntää hankkeelle, joka on merkittävä yrityksen toiminnan edistämisen kannalta ja avustuksella on huomattavasti edistettävä hankkeen toteutumismahdollisuuksia. Tätä harkinnanvaraista valtionavustusta voidaan hakea esimerkiksi yrityksen kehittämis-toimenpiteisiin sekä sen aineellisiin tai aineettomiin, kuten patenttioikeuksiin liittyviin, investointeihin. (Yrityksen perustamisopas, 2017, 194.)

| Yrityskoko      | Yrityksen kehittämisavustusta myönnetty |              |                |              |
|-----------------|---|--------------|----------------|--------------|
|                 | kpl                                     | % kpl        | 1000 euroa     | % euroa      |
| Mikro           | 532                                     | 50 %         | 33 879         | 32 %         |
| Pieni           | 404                                     | 38 %         | 48 220         | 45 %         |
| Keskisuuri      | 122                                     | 12 %         | 24 083         | 23 %         |
| Suuri           | 0                                       | 0 %          | 0              | 0 %          |
| <b>Yhteensä</b> | <b>1058</b>                             | <b>100 %</b> | <b>106 182</b> | <b>100 %</b> |

Taulukko 5. Vuonna 2016 myönnetty yrityksen kehittämisavustus yritys-koon mukaan (Työ- ja elinkeinoministeriö, 2017).

Taulukon (taulukko 5) perusteella vuonna 2016 jaettiin yrityksen kehittämisavustusta yhteensä 106 miljoonan euron edestä 1058 pk-yritykselle. ELY-keskuksen tulosten perusteella yrityksen kehittämisavustuksella tuettiin viime vuonna (2016) erityisesti pieniä yrityksiä ja mikroyrityksiä, sillä niille myönnettiin 77 % kyseistä avustusta. Yrityksen kehittämisavustuksen osuuden suuruuteen vaikuttaa yrityksen koko sekä sijainti ja näiden perusteella se kattaa avustuksen perusteena olevista investointimenoista 10-35 prosenttia. Lähes puolet (44 %) kehittämishankkeista sai tukea 10 000 - 50 000 euroa. Yli 500 000 euroa tukea sai noin kolme prosenttia hankkeista. (ELY, 2017.)

Innovaatorahoituskeskus Tekes tarjoaa kasvua vauhdittavaa innovaatorahoitusta kasvuun ja kansainvälistymiseen tähtääville yrityksille. Keskiössä on uuden innovatiivisen liiketoiminnan kehittäminen ja vientimarkkinoilla menestyminen. Tekes tarjoaa startup-rahoitusta alle 5-vuotiaille yrityksille. (Yrityksen perustamisopas, 2017, 203 & 204.)

Erityisesti Tekesin tarjoama Tempo-rahoitus on varteen otettava rahoitusvaihtoehto Yritykselle. Tekesin sivustoilla Tempo-rahoitusta kuvaillaan yrityksen alkuvaiheen kasvun vauhdittajaksi, jonka avulla voi esimerkiksi toteuttaa ensimmäisiä prototyypppejä tai hankkia palautetta potentiaalisilta asiakkailta. Avustusta ei siis myönnetä esimerkiksi myynti-

ja markkinointikustannusten kattamiseen vaan kehittämistyötä varten. Tempo-rahoitus on määrältään enintään 50 000 euroa ja kattaa projektin kokonaisbudjetista 75 prosenttia. Rahoitus on avustusta eli sitä ei tarvitse maksaa takaisin. (Tekes, 2017.)

Tempo-rahoituksen saamisen edellytyksistä mielenkiintoisia kohtia ovat Tekesin sivuilla mainitut oman rahoituksen riittävyys, avainhenkilöiden sitoutuminen sekä yrityksen tiimin osaamisen monipuolisuus. Riittävä oma rahoitus tarkoittaa sitä, että yrityksellä on ennen Tempo-rahoituksen saamista oltava pääsääntöisesti omarahoituksena yrityksen projektia varten 30 000 euroa oman pääoman ehtoista rahoitusta. Jos yrityksellä ei ole valmiiksi riittävää omaa pääomaa, on sen hankittava jokin toinen rahoittaja projektiaan varten ennen Tekesin mukaantuloa. Koska Tekes rahoittaa projektia, on Tekes asettanut sen suorittamiselle omat ajalliset suosituksensa. Tekesin sivustoilla mainitaan, että projektin suositeltu kesto on noin 6 kuukauden mittainen. Yli 12 kuukautta kestäviä projekteja Tekes ei tavanomaisesti Tempo-rahoituksen kautta rahoita. (Tekes, 2017.)

## 2.4 SWOT-Analyysi

SWOT tulee englanninkielisistä sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat). SWOT-analyysissä vertaillaan yrityksen sisäisiä vahvuuksia ja heikkouksia ulkoisiin kilpailuympäristön luomiin mahdollisuuksiin ja uhkiin. Tässä ja nyt tapahtuvat asiat ovat lähtökohtaisesti sisäisiä tekijöitä. Tulevaisuudessa eteen mahdollisesti tulevat asiat luetaan ulkoisiksi tekijöiksi. SWOT-analyysin avulla pyritään luomaan yrityksen tilanteesta kokonaisvaltainen kuva, joka toimii tukena yrityksen strategisia valintoja tehdessä. (Vuorinen, 2013, 88.)

Vuorinen kertoo strategiakirjassaan (2013, 89) SWOT-analyysin olevan tulosta subjektiivisista valinnoista. Vuorisen mukaan tietyt asiat voivat olla samanaikaisesti vahvuuksia ja heikkouksia riippuen siitä, miten kukin ne subjektiivisesti tulkitsevat. Esimerkkinä tällaisesta asiasta Vuorinen käyttää kehitysmaiden kahvintuotantoa. Vuorisen esille nostaman subjektiivisuuden perusteella omaa liikeideaa ja yritystä arvioidessa vaarana voi olla väärät arviot yrityksen vahvuuksista ja heikkouksista. Omaan SWOT-analyysiin liittyviä virhearviointeja voisi vähentää pyytämällä esimerkiksi yrityksen ulkopuolista luottohenkilöä tai muuta ammattilaista arvioimaan väitteet.

Myös Karlöf käsittelee strategian rakentamista käsittelevässä teoksessaan (2004, 52) SWOT-analyysiin liittyviä mahdollisia arviointivirheitä. Karlöfin mukaan SWOT-analyysin

yksinkertaisuuteen liittyy riskejä, kuten omien vahvuuksien yliarvioiminen sekä vastavasti kilpailijoiden suoritusarvioiminen. Tästä päätellen SWOT-analyysi voi jäädä varsin pinnalliseksi, ellei siinä huomio eri näkökulmia. Omasta liikeideasta tai keksinnöstä voi tulla pitkän tuotekehittelyn jälkeen kuin oma lapsi, joten vikoja siinä voi olla hankalaa nähdä. Oma liikeidea voi esimerkiksi yrittää arvioida kilpailijoiden kannalta – millaisena kilpailija voisi liikeideani mahdollisesti nähdä ja kokea?

|  |   |
|--|---|
| <p><b>VAHVUUDET</b></p> <p>Uniikki tuote, joka on suojattu patentilla USA:ssa, EU:ssa (pending), Kanadassa, Australiassa, Japanissa, Norjassa (pending) ja Venäjällä.</p> <p>Selkävaivat yleisiä ja markkinoilla selvä tarve eli potentiaali on valtava.</p> <p>Alan asiantuntijuus ja kokemus, suosituksia on myös useilta alan ammattilaisilta</p> <p>Kevyt organisaatio</p>           | <p><b>HEIKKOUEDET</b></p> <p>Vaatii ison alkuinvestoinnin.</p> <p>Vaatii paljon työtä tunnettuuden ja menestyksen eteen.</p> <p>Paljon selkätuotteita jo markkinoilla eli miten erottaudutaan?</p> <p>Patenttimaksut isoja.</p> <p>Kilpailijoina ei pelkää muuta selänhoitolaiteita vaan myös lääkärit, terapeutit, kipulääkkeet yms.</p>   |
| <p><b>MAHDOLLISUUDET</b></p> <p>Suomen menestyksen jälkeen mahdollisuus lanseerata kansainväliseen jakeluun.</p> <p>Julkisuus ja hoitotulokset voivat aiheuttaa todellisen ”hypen” ja hittituote syntyy.</p> <p>Potentiaali taloudelliseen menestykseen tukien muuta toimintaa.</p> <p>Mahdollisuus tuoteperheeseen.</p> <p>Internetin ja sosiaalisen median luomat menestyskanavat.</p> | <p><b>UHAT</b></p> <p>Tuote ei onnistu lyömään läpi, jolloin ponnistelut ja alkuinvestoinnit turhia.</p> <p>Ei löydetä sopivaa valmistajaa tai ilmenee muita tuotantoon ja logistiikkaan liittyviä ongelmia.</p> <p>Markkinoinnin vaikeus ja pätevää henkilöstöä ei riittävästi.</p> <p>Rahoitusongelmat vievät pohjan liiketoiminnalta.</p> <p>Tuotesuojalla rajallinen aika eli aika ”loppuu kesken”.</p> |

Taulukko 6. SWOT-analyysi (Yritys, Liiketoimintasuunnitelma, Viitattu 1.11.2017). Muokattu.

Edellä kuvatussa Yrityksen SWOT-analyysissä huomion arvoisia kohtia ovat esimerkiksi tuotantoon ja logistiikkaan liittyvät ongelmat sekä kilpailijoiden suuresta määrästä johtuvat mahdolliset haasteet. Koska kyseessä on fyysinen tuote, tulee tuotantoon ja jakeluun kiinnittää erityistä huomiota. Esimerkiksi kansainvälistymistä ajatellen laitetta olisi mahdollisesti pidemmän päälle kannattavampaa valmistaa myös Suomen ulkopuolella, vaikka muottien valmistuksesta tulisi merkittävästi lisäkustannuksia. Yrityksen kohdalla SWOT-analyysin tekeminen on auttanut hahmottamaan liikeidean eteenpäin viemisen eri ulottuvuuksia. Jo valmiiksi pohdittujen asioiden näkeminen paperilla on auttanut myös ongelmakohtien hahmottamisessa ja niiden mittakaavan ymmärtämisessä.

## 3 KÄYTÄNNÖN TOIMENPITEITÄ

Yhtiömuodoksi valikoitui osakeyhtiö useiden käytännön asioiden perusteella. Yritystä oli perustamassa kolme henkilöä ja varsinaisen perustamisen ja rekisteröinnin jälkeen tarkoituksena oli suunnatun osakeannin kautta ottaa yritykseen mukaan useampi osakkeenomistaja. Osakeannin kautta yrityksen käyttöön tulisi lisää pääomaa, mikä on tärkeää varsinkin aloittelevalle ja alkuinvestointeja tarvitsevalle yritykselle. Pääoman suuri tarve oli siis myös yksi merkittävä kriteeri yhtiömuodon valinnassa.

Keskeisenä yhtiömuodon valinnassa oli osakeyhtiölain 1 luvun 2 §:n 2 momentti, jossa määritellään, että osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön velvoitteista. Osakkeenomistajan velvollisuuksista suorittaa erityisiä maksuja yhtiölle voidaan määrätä halutessa yhtiöjärjestyksessä.<sup>2</sup> Osakeyhtiössä osakkaat ovat siis vastuussa vain omasta yhtiöön sijoittamastaan pääomapanoksesta. Vähimmäisosakepääoma on OYL 1:3.1 mukaan yksityisellä osakeyhtiöllä 2 500 euroa ja julkisella osakeyhtiöllä 80 000 euroa.<sup>3</sup>

### 3.1 Osakeyhtiön perustaminen

Osakeyhtiötä perustettaessa tärkeää on erottaa toisistaan perustamissopimus ja yhtiön rekisteröiminen. Perustamissopimus on näistä kahdesta ensimmäiseksi suoritettava pakollinen toimenpide osakeyhtiön perustamiseksi. OYL 2:1.1 perusteella yhtiön perustamiseksi tulee laatia kirjallinen perustamissopimus. Perustamissopimuksessa tulee olla kaikkien osakkeenomistajien allekirjoitukset.<sup>4</sup>

Perustamissopimuksen vähimmäissisällöstä on Osakeyhtiölain 2 luvun 2 §:ssä tarkat määräykset. Perustamissopimuksessa on aina mainittava sopimuksen päivämäärä, kaikki osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet, osakkeesta yhtiölle maksettava määrä eli merkintähinta, osakkeen maksuaika sekä yhtiön hallituksen jäsenet. Lisäksi tarvittaessa on oltava maininta yhtiön toimitusjohtajasta, hallintoneuvoston jäsenistä ja tilintarkastajista – myös hallituksen ja hallintoneuvoston puheenjohtaja voidaan

---

<sup>2</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 1:2.1.

<sup>3</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 1:3.1.

<sup>4</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 2:1.1.



nimetä. Perustamissopimukseen on lisäksi liitettävä yhtiöjärjestys, joista vähintään yhdessä on oltava määräys tilikaudesta.<sup>5</sup>

Yhtiöjärjestyksessä on osakeyhtiölain 2 luvun 3 §:n mukaan mainittava aina yhtiön toimintapaikka, kotipaikkana oleva Suomen kunta sekä toimiala. Toiminimestä on mainittava sen jokainen ilmaisu eli myös sen vieraskieliset versiot.<sup>6</sup> Yhtiöjärjestykseen kannattaa kuitenkin lisätä tarpeen mukaan määräyksiä esimerkiksi yrityksen edustamisesta tai lunastuslauseke, jossa annetaan tarkennusta osakkeiden lunastamisen oikeutuksista. Patentti ja rekisterihallituksen yhtiöjärjestystä ja osakeyhtiön edustamista käsittelevässä sivustossa (PRH 1) yleisesti käytettyjä edustamismääräyksiä ovat 1) hallituksen edustamisoikeus sekä 2) hallituksen lisäksi puheenjohtajan ja toimitusjohtajan edustusoikeus yksin sekä hallitusten jäsenten oikeus kaksi yhdessä.

Osakeyhtiölain 2 luvun 9 §:n perusteella ”yhtiö syntyy rekisteröimisellä. Perustamissopimuksen allekirjoittamisen jälkeen tehdystä toimesta tai perustamissopimuksessa yksilöidystä, enintään vuosi ennen perustamissopimuksen allekirjoittamista tehdystä toimesta aiheutuneet velvoitteet siirtyvät yhtiölle rekisteröimisellä.”<sup>7</sup> Osakeyhtiölain 2:10.1 jatkaa vielä, että yhtiö ei voi hankkia oikeuksia tai tehdä sitoumuksia eikä toimia asianosaisena tuomioistuimessa tai muussa viranomaisessa ennen yhtiön rekisteröintiä.<sup>8</sup>

Edellä olevasta momentista kannattaa kiinnittää erityistä huomiota kohtaan, jossa sanotaan, että yhtiö ei voi hankkia tai tehdä sitoumuksia ennen yhtiön rekisteröimistä. Toisin sanoen osakeyhtiöstä tulee oikeushenkilö vasta sen rekisteröinnin myötä. Oikeushenkilöllä eli juridisella henkilöllä tarkoitetaan sellaista henkilöiden tai pääomien yhteenliittymää, jolla on oikeuksia ja mahdollisesti tähän kohdistuneita velvollisuuksia (Minilex, 2017).

Ennen yhtiön rekisteröintiä yhtiön hyväksi tehtyjen toimien kanssa kannattaa siis olla erityisen tarkka. OYL 2:10.2 vielä jatkaa, että ”yhtiön puolesta ennen sen rekisteröintiä tehdyistä toimita vastaavat toimesta päättäneet ja siihen osallistuneet yhteisvastuullisesti. Vastuu siirtyy 9 §:n 1 momentissa tarkoitetuissa tilanteissa yhtiölle, kun yhtiö rekisteröidään”.<sup>9</sup> Yksinkertaistettuna tämä voi pahimmassa tapauksessa tarkoittaa sitä,

---

<sup>5</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 13.4.2007/461. 2:2.

<sup>6</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 2:3.

<sup>7</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 2:9.

<sup>8</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 2:10.1.

<sup>9</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 2:10.2.

että ennen yhtiön rekisteröintiä tehdystä taloudellisesti merkittävästä sitoumuksesta voi kyseisen sitoumuksen tehnyt henkilö joutua vastaamaan henkilökohtaisesti.

Tiettyjä poikkeuksia on ennen rekisteröimistä käydyissä toimissa. OYL 2:10.3 mukaan yhtiön hallitus ja toimitusjohtaja voivat käyttää puhevaltaa yhtiön perustamista koskevissa asioissa sekä ryhtyä toimenpiteisiin osakkeista saatavan maksun saamiseksi ilman henkilökohtaista vastuuta.<sup>10</sup> Osakeyhtiön johdon jäsenten ja tilintarkastajien toimikausi ja tehtävät alkavat OYL 2:1.3 perusteella perustamissopimuksen allekirjoittamisesta.<sup>11</sup>

### 3.1.1 Osakeyhtiön oikeusperusteiset velvollisuudet

Kaupparekisteriä pitää kaupparekisterilain 1 § 2 momentin nojalla rekisteriviranomaisena toimiva Patentti- ja rekisterihallitus.<sup>12</sup> Osakeyhtiön perustamisesta tulee tehdä ilmoitus kaupparekisteriin. Kaupparekisterilain 2 §:n 1 momentissa säädetään, että ennen elinkeinotoiminnan aloittamista tulee rekisteriviranomaiselle tehdä ilmoitus, joka sisältää elinkeinonharjoittajaa sekä tämän elinkeinotoimintaa koskevat perustiedot.<sup>13</sup> Kyseessä on siis perusilmoitus. Kaupparekisterilain 2.2 vielä jatkaa, että perusilmoitus tehdään perustamisilmoituslomakkeella, joka on vahvistettu tätä tarkoitusta varten.<sup>14</sup>

Osakeyhtiön perustamisilmoituksen ja yhtiön rekisteröinnin voi tehdä esimerkiksi PRH:n ja Verohallinnon YTJ-palvelussa, jossa annetaan samalla tarvittavat ilmoitukset myös Verohallinnon rekistereihin. Ennakkoperintärekisteri, työnantajarekisteri ja arvonlisäverovelvollisten rekisteri ovat verohallinnon rekistereitä. Netissä tehtävä ilmoitus edellyttää tiettyjen perusehtojen toteutumisen, kuten sen, että vakiomuotoinen yhtiöjärjestys on riittävä. Jos ehdot eivät toteudu, voi ilmoituksen tehdä myös paperilomakkeella. (PRH 2, 2017.)

Arvonlisäverovelvollisia ovat kaikki, jotka harjoittavat liiketoiminnan muodossa tavaroiden tai palveluiden myyntiä, vuokrausta tai niitä vastaavaa toimintaa. Yritysmuodolla ei tähän ole vaikutusta. Arvonlisäveron ulkopuolelle jää, jos 12 kuukauden aikaisen tilikauden liikevaihto on suuruudeltaan enintään 10 000 euroa. (Yrityksen perustamisopas, 2017, 83.)

---

<sup>10</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 2:10.3.

<sup>11</sup> Osakeyhtiölaki. 21.7.2006/624. 2:1.3.

<sup>12</sup> Kaupparekisterilaki. 2.2.1979/129. 1.2.

<sup>13</sup> Kaupparekisterilaki. 2.2.1979/129. 2.1.

<sup>14</sup> Kaupparekisterilaki. 2.2.1979/129. 2.2.

Osakeyhtiöllä on velvollisuus valita tilintarkastaja. Tilintarkastuslain 2 luvun 2 §:n mukaan tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta, jos päättyneellä ja sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on seuraavista edellytyksistä täyttynyt enintään yksi:

- 1) taseen loppusumma on yli 100 000 euroa;
- 2) liikevaihto tai vastaava tuotto on yli 200 000 euroa; tai
- 3) keskimäärin yli kolme henkilöä on yrityksen palveluksessa.<sup>15</sup>

Tilikausi on kirjanpitolain 1 luvun 4 §:n mukaan pituudeltaan 12 kuukautta. Poikkeuksena on esimerkiksi toiminnan aloittaminen, jolloin tilikausi saa olla lyhyempi tai pidempi. Enimmillään se saa olla 18 kuukautta.<sup>16</sup> Yrityksen ensimmäinen tilikausi on perustamispäivästä seuraavan vuoden loppuun asti, mutta kuitenkin alle 18 kuukauden pituinen.

### 3.2 Valviralta haettavat luvat

Valvira eli Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto säätelee Suomessa markkinoille tuotavia terveydenhuollon tarvikkeita ja laitteita. Laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista 5 § määrittelee terveydenhuollon laitteeksi sellaisen instrumentin, välineen, ohjelmiston, materiaalin tai muun yksinään tai yhdistelemänä käytettävän laitteen tai tarvikkeen, jonka valmistaja on tarkoittanut esimerkiksi käytettäväksi ihmisen sairauden tai vamman diagnosointiin, ehkäisyyn, tarkkailuun, hoitoon tai lievitykseen tai vastaavasti anatomian tai fysiologisen toiminnon tutkimiseen, korvaamiseen tai muunteluun.<sup>17</sup>

Vaikka Yrittäjän kehittämä selkälaitte kategorioitaisiin mainonnan ja markkinoinnin kannalta enemmän hyvinvointia edistäväksi kuin varsinaiseksi terveydenhuollon laitteeksi, vastaa se silti terveydenhuollon laitteen määritelmää, jolloin sitä koskee tarkat terveydenhuollon laitteita ja tarvikkeita koskevat säädökset.

Terveysalan laitteen on lisäksi täytettävä olennaiset vaatimukset, joten sen tulee olla käyttötarkoitukseen sopiva ja käyttötarkoituksensa mukaisesti käytettynä sen tulee saavuttaa sille ominainen toimivuus ja suorituskyky. Laitteen asianmukainen käyttö ei saa olla sellaista, että se vaarantaa tarpeettomasti käyttäjän, potilaan tai muun henkilön terveyttä tai turvallisuutta.<sup>18</sup>

<sup>15</sup> Tilintarkastuslaki. 18.9.2015/1141. 2:2.

<sup>16</sup> Kirjanpitolaki. 30.12.1997/1336. 1:4.1.

<sup>17</sup> Laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista. 24.6.2010/629. 2§.

<sup>18</sup> Laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista. 24.6.2010/629. 6.3.

Laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista 9 § lisäksi määrittelee, että terveydenhuollon laite, joka täyttää sitä koskevat olennaiset vaatimukset on markkinoille saatettaessa varustettava CE-merkinnällä.<sup>19</sup> CE-merkinnällä valmistaja osoittaa terveydenhuollon laitteen täyttävän sitä koskevat olennaiset vaatimukset. Valmistajalla on oltava tuotteesta vaaditut asiakirjat ja valmistajan vastuulla on myös osoittaa, että kyseinen terveydenhuollon laitteen käyttötarkoitus vastaa säädöksissä annettuja määritelmiä. Valviran antamassa määräyksessä (2011, 4) CE-merkinnän käyttöä koskien tarkennetaan vielä, että väärin, terveydenhuollon laitteille ja tarvikkeille annetun lain vastaisin perustein kiinnitetystä tai puuttuvasta CE-merkinnästä voi Valvira kieltää kyseisen laitteen valmistuksen, myynnin, maastaviennin tai muun jakelun.

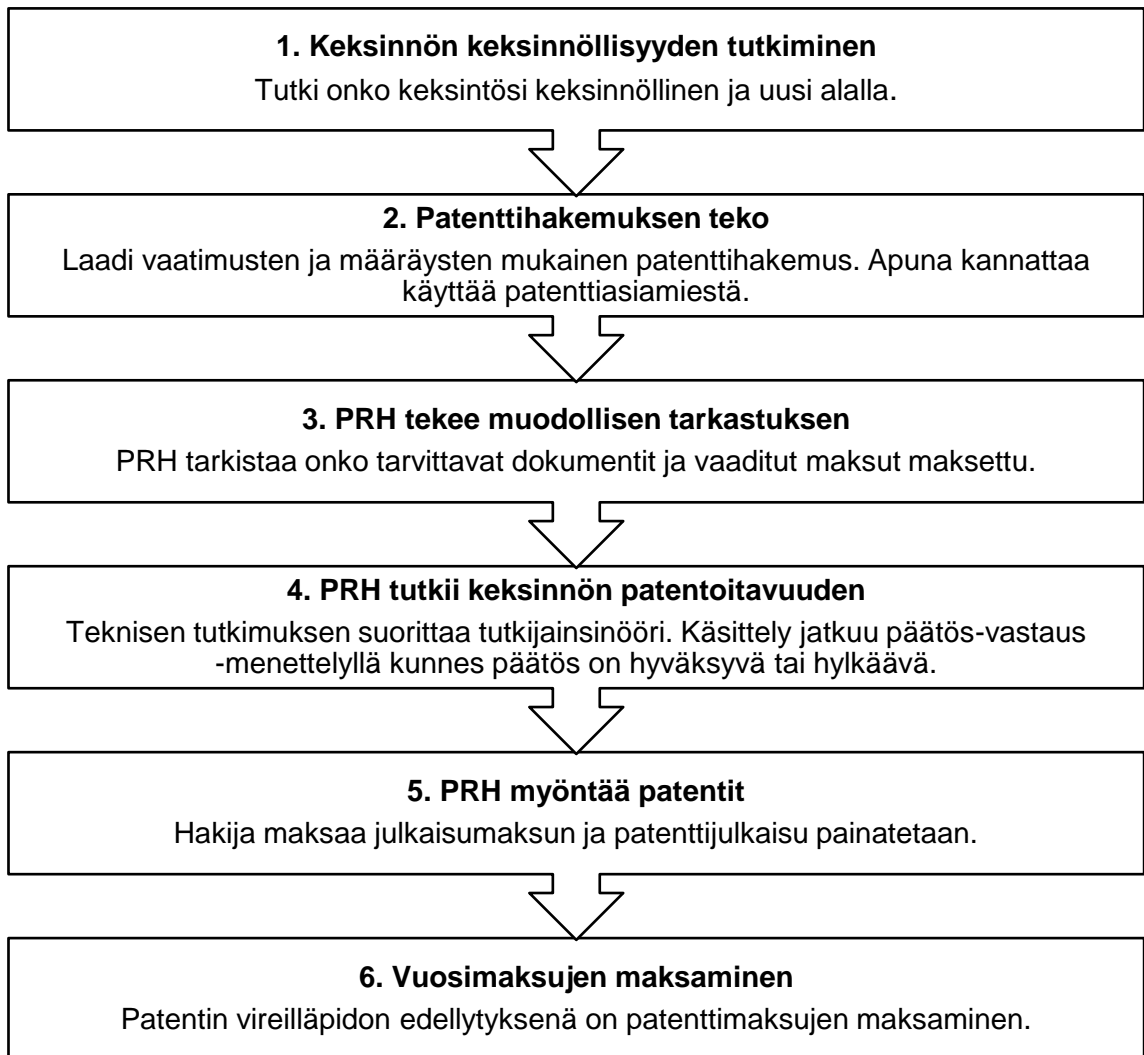
### 3.3 Patentointiin liittyvät toimenpiteet

Yrittäjällä on patentit selänhoitolaitteelle Suomessa, Venäjällä, Kanadassa, Australiassa, USA:ssa ja Japanissa. EU-patentti ja patentti Norjaan ovat vielä käsittelyvaiheessa. Selänhoitolaitteen patentti on myönnetty laitteen tyynyosalle ja erityisesti siinä käytettyyn selän nikamia myötäilevään muotoiluun. Laitteen kehittämisprosessi, esimerkiksi sen telineosan tai eri käyttöominaisuuksien suhteen, on jatkunut myös patentointiprosessien ajan – ja jatkuu edelleen. Hoitokoukuille on haettu USA:n patenttia ja suunnitteilla on myös EU-patenttihakemus.

Suomen patenttia haetaan Patentti- ja rekisterihallitukselta. Suomessa patentoiminen noudattaa yksinkertaistettuna Patentti- ja rekisterihallituksen perusteella seuraavanlaista kaavaa.

---

<sup>19</sup> Laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista. 24.6.2010/629. 9§.



Kuvio 2. Patentointi Suomessa (PRH 3, 2017). Muokattu.

Patenttilaki 1:1.1 määrittelee, että patentin ja siten patenttilain säädösten mukaisen yksinoikeuden tietyn keksinnön ammattimaiseen hyödyntämiseen voi saada hakemuksesta se, joka on tehnyt mihin tekniikan alaan tahansa liittyvän keksinnön, joka on teollisesti hyödynnettävissä, tai vastaavasti se, jolle keksijän oikeus on siirtynyt.”<sup>20</sup> Edellä mainitun perusteella patentti on keksijän yksinoikeus keksinnön ammattimaiseen hyödyntämiseen tietyin perustein. Patentoitavan keksinnön tulee olla keksinnöllinen, minkä osalta PatL 1:2.1 säättää, että patentti voidaan myöntää ainoastaan sellaiseen keksintöön, joka on uusi ja olennaisesti erilainen siihen verrattuna, mikä on tullut tutuksi ennen patenttihakemuksen tekemispäivää.”<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Patenttilaki. 15.12.1967/550. 1:1.1.

<sup>21</sup> Patenttilaki. 15.12.1967/550. 1:2.1.

Edellä kuvatussa kuviossa (kuvio 3) olevista patentoinnin eri vaiheista huomiota kannattaa kiinnittää erityisesti muodollista tarkastusta seuraavaan patentoitavuuden tutkimiseen eli tekniseen tutkimukseen. Muodollisessa tarkastuksessa varmistetaan, että kaikki tarvittavat asiakirjat on asianmukaisesti täytetty ja hakemusmaksut maksettu, mikä on sinänsä lähinnä muodollinen prosessi. Tekninen tutkimus on se vaihe hakemusprosessista, joka vaatii usein yllättävän paljon aikaa. Teknisessä tutkimuksessa tutkijainsinööri, joka on perehtynyt kyseiseen tekniikanalaan, arvioi keksinnön uutuusarvon ja sen patentoitavuuden. Jos hakemuksen hyväksymiselle ei ole esteitä ja perusedellytykset täyttyvät, patentin hakijalle annetaan hyväksyvä välipäätös. Jos välipäätös on kielteinen, tulee hakijan antaa vaadittu vastaus välipäätökseen määräajan kuluessa. Vastauksen ja aineistoon perehtymisen perusteella tutkijainsinööri antaa joko uuden välipäätöksen, julkaisumaksupyynnön tai hylkäyspäätöksen. (PRH 3, 2017.)

Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilta saa tietoa myös teknisen vaiheen käsittelyajoista Suomen patenttia haettaessa. Teknisessä välivaiheessa tavoiteaikana on antaa ensimmäinen välipäätös viimeistään kahdeksan kuukauden kuluessa hakemuksen teosta alkaen. Tässä välipäätöksessä patentin hakija saa tiedon siitä, että onko keksintö patentoitavissa. Keskeistä teknisessä tutkimuksessa on, että välipäätöksiä ja niihin vaadittavia vastauksia voi tulla useaan kertaan eli saman syklin mukaisesti edetään, kunnes päädytään lopulliseen päätökseen. Pääsääntönä on, että patentin hakemuskäsittelyyn kuluisi kokonaisuudessaan enintään kolme vuotta. Hakemuskäsittelyä nopeuttaa patentinhakijan huolella tekemät vastaukset esitettyihin välipäätöksiin. Vastausaikaa on tavallisesti 2-4 kuukautta. (PRH 4, 2017.)

Patenttilain 4:40.1 perusteella patenttia voidaan pitää voimassa 20 vuotta alkaen patenttihakemuksen tekemispäivästä.<sup>22</sup> Yleensä patenttia nopeammin saatava keksinnön yksinoikeus on hyödyllisyysmalli. Hyödyllisyysmallin rekisteröinti on voimassa laki hyödyllisyysmallioikeudesta 2 luvun 25 §:n perusteella neljän vuoden ajan hakemuksen tekemispäivästä ja se voidaan uusida kahdesti, joista ensimmäinen on kestoaltaan neljä vuotta ja jälkimmäinen kaksi vuotta.<sup>23</sup> Näin ollen kesto voi olla korkeintaan kymmenen vuotta. Yrittäjän selänhoitolaitteen osalta patentti on hyödyllisyysmalliin verrattuna parempi vaihtoehto patentin pidemmän voimassaoloajan ansiosta.

---

<sup>22</sup> Patenttilaki. 15.12.1967/550. 4:40.1.

<sup>23</sup> Laki hyödyllisyysmallioikeudesta. 10.5.1991/800. 2:25§.

| Vuosi | Vuosimaksu |       |
|-------|------------|-------|
|       | 2016       | 2017  |
| 1.-3. | 200 €      | 200 € |
| 4.    | 155 €      | 125 € |
| 5.    | 170 €      | 150 € |
| 6.    | 195 €      | 200 € |
| 7.    | 245 €      | 250 € |
| 8.    | 290 €      | 300 € |
| 9.    | 320 €      | 350 € |
| 10.   | 360 €      | 400 € |
| 11.   | 425 €      | 450 € |

|     |       |       |
|-----|-------|-------|
| 12. | 485 € | 500 € |
| 13. | 540 € | 550 € |
| 14. | 600 € | 600 € |
| 15. | 650 € | 650 € |
| 16. | 700 € | 700 € |
| 17. | 750 € | 750 € |
| 18. | 800 € | 800 € |
| 19. | 850 € | 850 € |
| 20. | 900 € | 900 € |

Taulukko 7. Patenttihakemuksista ja patenteista maksettavat vuosimaksut (PRH, 2017, Työ- ja elinkeinoministeriön asetus 758/2016). Muokattu.

Patenttilain 4:40.2 säättää, että patentista on maksettava vahvistettu vuosimaksu jokaiselta patentin myöntämisen jälkeen alkaneelta maksuvuodelta.<sup>24</sup> PRH:n vuosimaksutaulukon perusteella 1.-3. vuoden maksut ovat yhteensä 200 euroa. Viidennen vuoden 150 eurosta lähtien patenttimaksu nousee vuosittain 50 eurolla. 15. vuoden patenttimaksu on siis jo huomattavasti korkeampi patentin alkuvuosiin verrattuna, sillä maksun arvo on noussut tasaisesti 650 euroon. Jos keksijällä on hallussa patenttioikeus useisiin maihin, voivat vuosittaiset patenttimaksut olla merkittävä taloudellinen taakka.

### 3.3.1 Kansainväliset patentit

Kansainvälisellä patenttihakemuksella tarkoitetaan patenttilain 3 luvun 28 §:n 1 momentin perusteella hakemusta, joka on tehty patenttityhteistyösopimuksen mukaisesti.<sup>25</sup> Patenttilain 3:28.2 vielä jatkaa, että hakemus tehdään patenttiviranomaiselle tai kansainväliselle järjestölle, joka on oikeutettu patenttityhteistyösopimuksen ja sen soveltussääntöjen mukaan vastaanottamaan tällaisen hakemuksen.<sup>26</sup>

Kansainvälisen patenttihakemuksen eli PCT-hakemuksen (Patent Cooperation Treaty) lopputuloksena ei ole maailmanpatentti vaan hakijan valitsema joukko kansallisia patentteja. Kansainvälinen patenttihakemus on siis enemmänkin hakujärjestelmä, jossa hake-

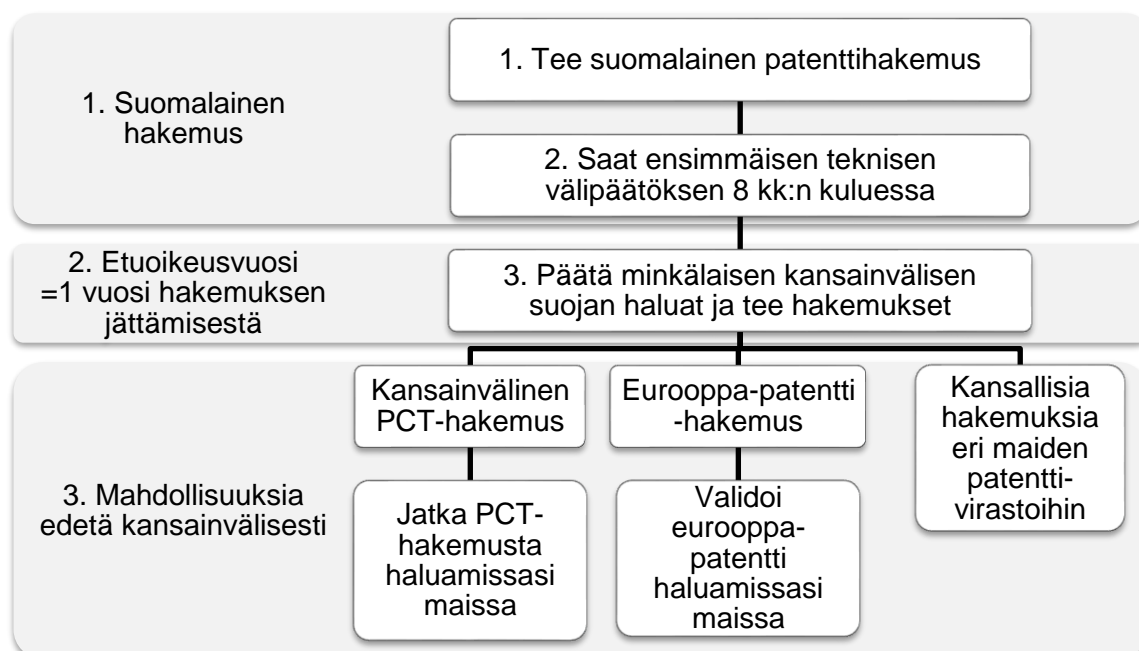
<sup>24</sup> Patenttilaki 15.12.1967/550. 4:40.2.

<sup>25</sup> Patenttilaki 15.12.1967/550. 3:28.1.

<sup>26</sup> Patenttilaki 15.12.1967/550. 3:28.2.

mus laitetaan vireille asianmukaisessa virastossa. Hakemus edelleen tutkitaan kansainvälisen viranomaisen toimesta. Tämän kansainvälisen hakemusvaiheen jälkeen patenttia voi hakea halutuista alueellisista tai kansallisista patenttivilastoista. PCT-hakemus on usein kannattavampi vaihtoehto kuin yksittäisten kansallisten hakemusten erikseen lähettäminen eri maiden patenttivilastoille. PCT-järjestelmän avulla kansainvälisen patentin haun voi aloittaa yhdellä hakemuksella, jolla saa patentille option PCT-järjestelmään kuuluvissa maissa. Vuonna 2017 sopimusmaita on 152. PCT-järjestelmän avulla myös esimerkiksi kustannuksia voi siirtää myöhemmälle. Kansalliseen vaiheeseen siirtymisestä seuraa kustannusten nousua kunkin maan viralliseen kieleen kääntämisen, hakemusmaksujen ja asiamiehen palkkioiden myötä. (PRH 5, 2017.)

PCT-patentin tavoin myös Eurooppapatentti on joukko kansallisia patenteja. Euroopan patenttisopimuksen (European Patent Convention, EPC) on allekirjoittanut 38 valtiota. Näihin maihin patenttia voi hakea eurooppapatenttihakemuksella eli EP-hakemuksella. EP-hakemusten käsittelystä ja edelleen myöntämisestä vastaa Euroopan patenttivilasto. Euroopan patenttivilasto ei kuulu EU:n alaisuuteen vaan on itsenäinen organisaatio. EP-hakemuksen jälkeen patentti tulee saattaa voimaan niissä EPC-maissa, joihin patentin hakija haluaa suojan. (PRH 5, 2017.)



Kuvio 3. Patenttisuojan laajentaminen maailmalle (PRH, 2017). Muokattu.



Edellä olevan kuviossa (kuvio 4) suomalaisen hakemuksen ja kansainvälisten toimenpiteiden väliseen lohkoon on kuvattu etuoikeusvuosi. Etuoikeusvuosi on oikeus päästä muiden edelle. Tällä tarkoitetaan sitä, että hakijalla on keksintöä koskevasta ensimmäisestä hakemuksesta lähtien 12 kuukautta aikaa jättää vastaava hakemus ja pyytää sille aikaisempaan hakemukseen perustuen etuoikeutta. Käytännössä keksinnön keksinnöllisyyttä tarkasteltaessa tämä myöhempi hakemus katsotaan tehdyksi samaan aikaan kuin ensimmäinen hakemus. Etuoikeudesta on hyötyä esimerkiksi silloin, kun patentin hakija ei ole vielä varma ulkomaisen patentin hakemisesta tai siitä, että onko esteitä patentin myöntämiselle. (PRH 5, 2017.)

|           | Patenttihakemus jätetty/ Filing date | Patentti myönnetty/ Granted | Kesto vuosina*   |
|-----------|--------------------------------------|-----------------------------|------------------|
| SUOMI     | 25.11.2005                           | 30.8.2013                   | 8                |
| AUSTRALIA | 27.11.2006                           | 19.9.2013                   | 7                |
| EU        | 27.11.2006                           | PENDING                     | ei tiedossa, 11< |
| JAPANI    | 27.11.2006                           | 15.3.2013                   | 6,5              |
| KANADA    | 27.11.2006                           | 29.12.2015                  | 9                |
| NORJA     | 27.11.2006                           | PENDING                     | ei tiedossa, 11< |
| USA       | 27.11.2006                           | 11.10.2016                  | 10               |
| VENÄJÄ    | 27.11.2006                           | 27.8.2012                   | 6                |

\*Puolen vuoden tarkkuudella

Taulukko 8. Kooste patentointiajoista (Laadittu patenttitodistusten perusteella, 2017).

Kuten ylläolevasta taulukosta (taulukko 8) nähdään, patentin myöntämiseen on kulunut vuosia patenttihakemuksen jättämisestä. Suomessa patenttihakemus jätettiin noin vuotta ennen kansainvälisen PCT-hakemuksen jättämistä. Syynä tähän oli etuoikeusvuosi. Vaikka Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilla kerrotaan pyrkimykseksi, että haku käsittely kestäisi enintään kolme vuotta, voi kesto olla yllä olevan taulukon perusteella huomattavasti pidempi. Yrittäjän mukaan erityisesti patentoimisen tekniseen vaiheeseen kului paljon aikaa useiden välipäätös – vastaus -kierrosten vuoksi. Patentin saamista olisi voinut nopeuttaa esimerkiksi lähettämällä vastauksen aina niin nopeasti kuin mahdollista.

Patentin hakuprosessin osalta on erittäin suositeltavaa käyttää apuna patenttiasiamiestä siitä huolimatta, että patenttilaki ei edellytä tätä hakijoilta, joiden kotikunta on Suomessa. Hakemuksen laatiminen on ajoittain hankalaa ja erityisesti kansainväliseen patentointiin

liittyvät prosessit ovat teknisiä. Patentoinnissa on hyvä muistaa, että hakemukseen ei saa tehdä lisäyksiä sen jättämisen jälkeen. Näin ollen vaatimusten tulisi olla sellaiset, että niiden perusteella patentti voidaan myöntää. Vaatimusten tulisi kestää myös mahdolliset oikeuskäynnit. (PRH 6, 2017.)

Vaikka patentin saaminen voi olla useiden vuosien prosessi, on siinä omat etunsa esimerkiksi hyödyllisyysmalliin verrattuna. Näistä eduista ehkä keskeisin on sen pitkä kesto. Hyödyllisyysmalli on sopiva tilanteissa, joissa keksintö ei täytä patentointiin liittyviä keksinnöllisyysvaatimuksia ja suoja halutaan saada nopeasti. Hyödyllisyysmallia voi olla kannattavaa hakea, jos keksinnön odotettava elinikä on lyhyt ja patentointi odotettuun tuottoon nähden turhan kallista. (Minilex 2, 2017)

### 3.4 Laajeneminen ja kehittäminen

Yrityksellä, kuten aiemmin tekstistä on käynyt ilmi, on patentit seuraavissa maissa: Kanada, Japani, USA, Venäjä, Australia ja Suomi. Lisäksi EU-patenttia ja samalla Norjan patenttia on haettu, mutta toistaiseksi ne ovat vielä käsittelyvaiheessa. Selkälaitteen suunnittelusta ja tuotekehittelystä lähtien tavoitteena on ollut viedä se kansainvälisille markkinoille. Selkävaivat ovat universaali ongelma ja selän rakenne on ihmisillä hyvin samanlainen maanosasta tai alueesta riippumatta. Näin ollen tuote on toimiva myös kansainvälisesti. Suomen markkinat ovat maailmanlaajuisesti katsottuna varsin pienet, mutta niistä on hyvä lähteä liikkeelle.

Toisaalta nykypäivän liiketoimintaympäristössä tulisi pärjätä kansainvälisessä kilpailussa, sillä muuten ei pärjää kotimarkkinoillakaan (Matikainen, 2008, 13). Matikaisen mukaan kansainvälistyvässä liiketoimintaympäristössä menestymisen avaintekijäksi on nousemassa selkeän, tavoitteellisen ja toteutettavissa olevan kansainvälistymisstrategian luominen.

Suomalaisten yritykset ovat Matikaisen (2008, 13) mukaan oppineet tekemään kaikkea. Tärkeää on Matikaisen mukaan kuitenkin pohtia sitä, että viekö maailmalle kaikkea vai keskittääkö resurssit yhden tuotteen tai palvelun viemiseen. Yrityksellä on selkälaitteesta kaksi toisistaan erillistä versiota. Resurssien riittävyttä tulee pohtia sen osalta, että onko kannattavampaa panostaa yhteen versioon kunnolla ja jättää tulevan varaan se, että onko riittävää kysyntää myös toiselle versiolle.

Karlöf perustelee teoksessaan (2007, 89), että strategia ei tarkoita yleensä vain yhtä yksittäistä asiaa. Hänen käyttämänsä määritelmän mukaan strategia on nykyhetkessä tehtyjä päätöksiä ja toimenpiteitä, joilla varmistetaan tuleva menestys ja mahdollisuuksien hyödyntäminen. Karlöf vielä jatkaa, että toimintavaihtoehdot, joita on olemassa useita, on laitettava tärkeysjärjestykseen, jotta päästäisiin kohti asetettua tavoitetasoa ja visiota. Karlöfin sanojen perusteella voidaan todeta, että valitun strategian tulisi olla tarkkaan harkittu ja eri vaihtoehtoja tulisi vertailla tarkasti keskenään ennen lopullisen päätöksen tekemistä. Tuotteen lanseeraus on hyvä esimerkki tarkkaan valittavasta strategiasta vaiheesta. Lanseeraukseen liittyvän strategian tulee olla tarkkaan harkittu, sillä uuden tuotteen tuominen markkinoille tapahtuu vain kerran. Epäonnistumisesta ja osamattomuudesta tuotteen lanseerauksen osalta voi yritys joutua maksamaan kalliin hinnan.

## 4 LOPUKSI

Alkutavoitteena opinnäytetyölle oli toimeksiannon kautta tutustua osakeyhtiön perustamiseen liittyviin toimenpiteisiin käytännössä. Koska tämän opinnäytetyön laatija on ollut mukana esimerkeissä käytetyn osakeyhtiön perustamisprosessissa, tavoitteena oli löytää tietopohjaa ja perusteita lähitulevaisuuden valintojen lisäksi myös jo tehdyille valinnoille. Tavoitteena oli myös ymmärtää terveysalalla toimimisen erityispiirteitä. Tällaisia erityispiirteitä ovat esimerkiksi tässä työssä kuvattu terveysalan säännöstely ja terveysalalle tyypillinen suurten toimijoiden dominanssi kansainvälisillä markkinoilla. Koska Yritys on toimintaansa aloittavana yritys, sen voisi olla kannattavaa keskittyä yhteen laiteversioon, jotta alun rajallisten resurssien käyttö tulisi kohdennettua viisaasti.

Osakeyhtiön perustamisen osalta esiin nousi myös monia huomionarvoisia säädöksiä. Itse perustamisprosessikaan ei ole kovin yksinkertainen vaan huomioon tulee ottaa monia seikkoja, kuten yhtiön edustamista koskevia asioita. Monet pienet yksityiskohdat vaativat asian selvittelyä ja viimein varmistuksen. Eteen tuli perustamisen yhteydessä esimerkiksi arvion tekemistä siitä, että tarvitseeko aloittava yritys heti tilintarkastajan. Velvollisuus on valita tilintarkastaja, mutta tiettyjen ehtojen täytyessä näin ei välttämättä ole.

Tämän opinnäytetyön kirjoittaminen on ollut prosessikirjoittamista. Lisää tietoa on tullut ja yrityksen suunnitelmat ovat myös muuttuneet opinnäytetyön kirjoittamisen edetessä. Välillä esimerkiksi strategiaan liittyvien yhtiön sisäisten keskustelujen kautta tulee uusia ajatuksia yrityksen eteenpäin viemiseksi. Uusia ideoita tulee niin toimintansa alkuvaiheessa olevan yrityksen käymien vaiheiden osalta kuin teoriapohjan läpikäynnin ja teoriaan liittyvän pohdinnan kautta. Tämä opinnäytetyö on ollut tukena Yritykselle erityisesti osakeyhtiön perustamiseen ja oikeiden rahoituskanavien löytymisen osalta.

Kuten tässä opinnäytetyössä on jo aiemmin kerrottu, terveysala luo yrityksille haasteita ja etenkin silloin kun yrityksen tähtäimessä on kansainväliset markkinat. Vaikka kansainvälistymiseen olisi edellytyksiä ja se on ollut tähtäimessä jo ennen yrityksen perustamista, tuo se mukanaan omat haasteensa. Yritys on startup-yrityksenä pieni yritys ja vaikka Yritys saisi jalansijaa Suomen markkinoilta, on se silti kansainvälisiin toimijoihin verrattuna varsin pieni – ellei mitätön. Pienestä koostaan johtuen kasvu on yksi alan keskeisimmistä haasteista (Karvonen-Kälkäjä, Soback & Uusitalo 2009, 53). Toisaalta esimerkiksi kattava verkostoituminen alalla, yhteistyö eri alan toimijoiden kanssa sekä

hyvän rahoituspohjan luominen voisivat antaa myös Yritykselle lisätehoa omien kasvu- ja kansainvälistymissuunnitelmien toteutumisessa.

Yrittäjällä on tällä hetkellä työn alla patenteihin liittyvien lisenssien siirtäminen Yritykselle, jotta rahoitus saataisiin järjestettyä järkevästi. Lisenssioikeuksien osalta selvitettävänä on, että millä tavalla siirto olisi järkevin – kannattaisiko Yrittäjän esimerkiksi myydä ne Yritykselle. Tämän opinnäytetyön kirjoitusprosessin aikana Yritys on esimerkiksi edennyt tuotekehittelyssä ja tuotteen valmistamiseen liittyvissä ratkaisuissa eteenpäin. Merkittävänä hidastavana tekijänä on edelleen rahoitusprosessin loppuun vieminen. Yrityksen eteenpäin viemisessä tulee edetä prosessi kerrallaan, sillä ennen kuin esimerkiksi rahoitus on kunnossa, on fyysistä tuotetta valmistavaa ja myyvää yritystä vaikeaa, ellei mahdotonta lähteä viemään eteenpäin.

Rahoituksen ja lisenssioikeuksien lisäksi Yritykselle ajankohtaisina tai lähitulevaisuudessa ilmenevinä kysymyksinä ovat esimerkiksi tuotteen järkevä markkinointi, toimivan logistiikkaketjun suunnittelu sekä kansainvälistymissuunnitelmat. Näitä asioita Yrityksen olisi tarkoitus pohtia siinä vaiheessa, kun muottien valmistamisprosessi etenee. Muottien valmistamisessa kuluu useita viikkoja, jolloin Yrityksellä on aikaa käyttää voimavaroja edellä esitettyjen kysymyksien pohtimiseen.

## LÄHTEET

Cambridge University Press. 2017. Cambridge Advanced Learner's Dictionary & Thesaurus. Saatavilla <https://dictionary.cambridge.org/>. Viitattu 21.11.2017.

ELY. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. Viitattu 14.11.2017. Saatavilla <https://www.ely-keskus.fi/>. > Elinkeinot > Yrityksen kehittäminen > Rahoitus > Yrityksen kehittämisavustus.

Finnish Business Angels Network: FiBAN. Finnish business angel investment activity in 2016. Viitattu 13.11.2017. Saatavilla: <https://www.slideshare.net/FiBAN/startupsijoitukset-suomessa-2016>.

Heinonen, J., Kovalainen, A., Paasio, K., Pukkinen, T. & Österberg, J. 2006. Palkkatyöstä yrittäjäksi. Työpoliittinen tutkimus 297. Tutkimus yrittäjäksi ryhtymisen reiteistä sosiaali- ja terveysalalla sekä kaupallisella ja teknisellä alalla. Helsinki: Työministeriö.

Karlöf, B. 2004. Strategian rakentaminen: Sisältö ja välineet. Suomentanut Maarit Tillman. Helsinki: Edita. Ruotsinkielinen alkuteos Strategins processer och verktyg.

Karvonen-Kälkälä, A., Soback, D. & Uusitalo, S. 2009. Minäkö hyvinvointialan yrittäjäksi? Ohjeita sosiaali- ja terveysalan yritystä suunnitteleville. 3., uudistettu painos. Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336. Saatavilla <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336#L1P4>.

Koski, T. 2012. Pk-yrityksen strateginen talousjohtaminen. Hämeenlinna: Helsingin seudun kaupakamari.

Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus: Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Laki hyödyllisyysmallioikeudesta 10.5.1991/800. Saatavilla <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1991/19910800#L5>.

Laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista 24.6.2010/629. Saatavilla <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2010/20100629>.

Matikainen, Esa. 2008. Maailmalle! Boardman.

Minilex 1. Minilex. Viitattu 21.11.2017. Saatavilla <https://www.minilex.fi/> > Lakitieto > Sopimukset > Yleistä sopimusoikeudesta > Mikä on oikeushenkilö?

Minilex 2. Minilex. 2017. Saatavilla <https://www.minilex.fi/> > Lakitieto > Immateriaalioikeus > Hyödyllisyysmalli > Hyödyllisyysmalli eli pikkupatentti on kevyempi versio patentista.

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624. Saatavilla <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>.

PRH 1. Patentti- ja rekisterihallitus. 2017. Saatavilla <https://www.prh.fi/> > Kaupparekisteri > Osakeyhtiö > Perustamisilmoitus > Edustamiseen oikeutetut.

PRH 2. Patentti- ja rekisterihallitus. 2017. Saatavilla <https://www.prh.fi/> > Kaupparekisteri > Osakeyhtiö > Perustamisilmoitus.

PRH 3. Patentti- ja rekisterihallitus. 2017. Saatavilla <https://www.prh.fi/> > Patentit > Patentointi Suomessa.

PRH 4. Patentti- ja rekisterihallitus. 2017. Saatavilla <https://www.prh.fi/> > Patentit > Patentointi Suomessa > Hakemuksen käsittelyajat.

PRH 5. Patentti- ja rekisterihallitus. 2017. Saatavilla <https://www.prh.fi/> > Patentit > Patentointi ulkomailla.

PRH 6. Patentti- ja rekisterihallitus. 2017. Saatavilla <https://www.prh.fi/> > Patentit > Patentoinnin ABC > Patenttiasiamiehet.

Patenttilaki 15.12.1967/550. Saatavilla <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1967/19670550#L3>.

Sekki, A. & Niemi, M. 2016. Menesty yrittäjänä: 68 Käytännön ohjetta. Helsinki: Talentum Pro.

Sjöholm, H.; Swot Consulting. 2010. Dynaamisen ja innovatiivisen liiketoimintamallin suunnittelu. Tampere: Swot Consulting Finland Oy.

Sosiaali- ja terveysministeriö. Viitattu 31.10.2017. <http://www.stm.fi> > Vastuualueet > Hyvinvoinnin edistäminen > Terveiden edistäminen > Terveiden ja hyvinvoinnin edistäminen kannattaa.

Suomen tuki- ja liikuntaelinliitto ry. 2017. Tiedote, julkaistavissa to 26.10.2017. Ennaltaehkäisy säästäisi satoja miljoonia – tuki- ja liikuntaelinongelmat otettava huomioon sote-uudistuksessa. Saatavilla <https://www.epressi.com/tiedotteet/koulutus/ennaltaehkaisy-saastaisi-satoja-miljoonia-tuki-ja-liikuntaelinongelmat-otettava-huomioon-sote-uudistuksessa.html>. Viitattu 1.11.2017.

Tekes. 2017. Tempo. Saatavilla: <http://www.tekes.fi> > Rahoitus > Startup > Tempo.

Terve koululainen -hanke (TEKO). Viitattu 12.11.2017. Saatavilla <https://www.tervekoululainen.fi/> > Yläkoulu > Terveystieteet > Selkävaivat > Selkävaivat nuorten kiusana.

Tieto & Trendit. 3/2017. Kiljunen, M. & Niemistö, J. 19.10.2017. Kuntosalibisneksessä vain harva yritys on rautaa. Viitattu 20.11.2017. Saatavilla: [http://tietotrendit.stat.fi/mag/mag/article/246/#\\_ga=2.136007473.1047965882.1511190432-1832668039.1505484497](http://tietotrendit.stat.fi/mag/mag/article/246/#_ga=2.136007473.1047965882.1511190432-1832668039.1505484497).

Tilintarkastuslaki 18.9.2015/1141. Saatavilla <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2015/20151141>.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2014. Terveystieteiden tutkimus- ja innovaatiotoiminnan kasvustrategia. Viitattu 31.10.2017. Saatavilla [http://tem.fi/documents/1410877/2871099/Terveystieteiden\\_tutkimus\\_ja\\_innovaatiotoiminnan\\_kasvustrategia\\_26052014.pdf](http://tem.fi/documents/1410877/2871099/Terveystieteiden_tutkimus_ja_innovaatiotoiminnan_kasvustrategia_26052014.pdf).

Työ- ja elinkeinoministeriö. Viitattu 31.10.2017. <http://www.tem.fi> > Vastuualueet > Yritykset > Painopistealueet > Terveystieteet.

Työ- ja elinkeinoministeriön asetus 758/2016. Saatavilla <https://www.edilex.fi/saaduskoelma/20160758.pdf>.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2017. Yrityksen kehittämisavustus vuonna 2016. Saatavilla: <https://www.ely-keskus.fi/> > Elinkeinot > Yritysrahoitus > Yrityksen kehittämisavustus > Tulokset ja vaikuttavuus > ELY-keskusten yritysrahoitus ja yritysten kehittämispalvelut v. 2016 (pdf).

Valvira. 2011. Määräys (Dnro 2027/03.00/2011) CE-merkinnän käyttö terveydenhuollon laitteissa ja tarvikkeissa. Viitattu 2.11.2017. Saatavilla [http://www.valvira.fi/documents/14444/37132/Maarays\\_2\\_2011.pdf](http://www.valvira.fi/documents/14444/37132/Maarays_2_2011.pdf).

Viitala, R. & Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 6., uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Vuorinen, T. 2013. Strategiakirja: 20 työkalua. Helsinki: Talentum Media Oy.

Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. Toim. Tuulikki Holopainen. 2017. 26., uudistettu painos. Turenki: Hansaprint Oy.