



Osaamista
ja oivallusta
tulevaisuuden
tekemiseen

Iida Sippola

Rahoitus- ja finanssialan startup-yrityksen perustaminen

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Opinnäytetyö

Marraskuu 2019

Tekijä Otsikko	Iida Sippola Rahoitus- ja finanssialan startup-yrityksen perustaminen
Sivumäärä Aika	30 sivua Marraskuu 2019
Tutkinto	Tradenomi
Tutkinto-ohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Laskentatoimi ja rahoitus
Ohjaaja	Lehtori Tero Hujala
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli tutkia startup-yritysten elinkaarta sekä antaa ohjeita startup-yrityksen perustamista harkitseville nimenomaan rahoitus- ja finanssialasta kiinnostuneille henkilöille. Asioita, joita yrittäjän on huomioitava kaikissa eri perustamisen vaiheissa, on lukuisia, ja tässä työssä keskityttiin niistä keskeisimpiin. Opinnäytetyössä pohdittiin myös sitä, miten toimiala vaikuttaa perustettavaan yritykseen ja opinnäytetyössä käsiteltiin muun muassa finanssitekniikan alaa.</p> <p>Opinnäytetyö oli luonteeltaan tutkimus, ja lähteinä käytettiin aiheeseen liittyviä artikkeleita, verkkosivulähteitä ja liiketalouden sekä erityisesti rahoituksen kirjallisuutta. Tarkoitus oli löytää mahdollisimman monipuolisia lähteitä.</p> <p>Työssä käytiin lävitse sitä, mikä on startup-yritys ja mitä täytyy ottaa huomioon yrityksen perustamisen eri vaiheissa aina ideasta sen toteutukseen. Opinnäytetyön tavoite oli siis auttaa hahmottamaan startup-yrityksen eri vaiheita ja siihen liittyviä prosesseja. Työssä perehdyttiin myös muun muassa perustettavan yrityksen rahoitusvaihtoehtoihin, liiketoimintasuunnitelmaan sekä yrittäjyyteen liittyviin riskeihin. Teoreettisessa osiossa pohdittiin lisäksi yrittäjän ominaisuuksia ja luonteenpiirteitä ja työn loppuun koottiin tiivistetysti aloittelevan yrittäjän muistilistaa.</p> <p>Työn avulla tutkittiin startup-yrityksien luonnetta ja niiden perustamiseen liittyviä toimenpiteitä ja käsiteltävät asiat jäsenneltiin loogisesti työhön aihealueittain oppaan muotoon.</p>	
Avainsanat	startup, rahoitusmuodot, yrityksen perustaminen, rahoitus- ja finanssiala

Author Title	Iida Sippola Establishing a startup company and its different stages in a field of finance
Number of Pages Date	30 pages November 2019
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and finance
Instructor	Tero Hujala, Senior Lecturer
<p>This thesis deals with establishing a business and more specifically startup-businesses. In addition, the thesis focuses on facts that must be considered in a field of finance and how it influences setting up a startup business. The thesis goes through what a startup company is and what needs to be considered at the various stages of starting a business. It also reviews the phases that an entrepreneur faces during the journey and offers guides helping to survive them.</p> <p>The thesis gives a brief overview of the actual practical steps involved in starting a business, such as accounting, marketing and insurance issues. In addition, the theoretical section discusses also the entrepreneur's qualities and characteristics. The thesis also discovers how the industry affects the start-up company. For example, the thesis focuses on how starting a startup business in the financial industry is different from starting a technology startup.</p> <p>This thesis also concentrates to look more specifically at various forms of startup businesses and how to build a successful company in the long term. The thesis also deals with a business plan in detail and gives practical guidance on the initial stages of starting a business. When establishing a company so many things must be considered along this journey and this thesis helps to be aware of them.</p> <p>In summary, the purpose of this thesis is to study the life cycle of start-ups and to provide guidance to those considering starting a startup, and specifically those interested in the field of finance.</p>	
Keywords	startup, financing method, building a business

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Rahoitus- ja finanssiala	2
2.1	Toimialan yleispiirteitä	2
2.2	Toimialan vaikutus perustettavaan yritykseen	3
2.3	Fintech	4
3	Startup-yrittäjyys	4
3.1	Startup-yrityksen määritelmä	4
3.2	Startup-yrityksen piirteitä	5
3.3	Startup-yrityksen elinkaari	6
3.4	Startup-yrityksistä lukujen valossa	7
4	Yrityksen perustaminen	9
4.1	Keskeistä	9
4.2	Yrittäjän ominaisuudet	10
4.3	Liiketoimintasuunnitelma	10
4.4	Hyödyt	10
4.5	Sisältö	11
4.6	Laajuus	12
5	Rahoituksen ja yritysmuodon valinta	12
5.1	Osakeyhtiö	12
5.2	Rahoitusvaihtoehdot	13
5.3	Sijoitusyritykset	13
5.4	Enkelisijoittajat	13
5.5	Joukkorahoitus	14
5.6	Julkiset rahoittajat	14
5.7	Rahoituskierrokset	15
5.8	Rahoituksen riskit	16
6	Käytännön ohjeita perustamisvaiheeseen	16
6.1	Budjetti	16
6.2	Budjetin laskelmat	17
6.3	Starttiraha	19
6.4	Rekisteriin ilmoittautuminen	19
6.5	Markkinointi	20

6.6	Markkinoinnin kilpailukeinot	20
6.7	Markkinointiviestintä	21
6.8	Vakuutukset	21
6.9	Kirjanpito ja laskutus	21
7	Riskit	22
7.1	Yritystoimintaan sisältyviä riskejä	22
7.2	Riskityypit	22
7.3	Riskienhallinta	24
7.4	Riskienhallinnan hyödyt yritykselle ja työntekijälle	24
7.5	Riskienhallinnan keinoja	25
7.6	Riskianalyysi	26
8	Startup-yritystoiminnan mahdolliset riskit	27
8.1	Startup-yrittäjien riskitekijät	27
8.2	Toimitilojen sijainti	27
8.3	Marginaalinen markkinarako	28
8.4	Yrittäjän ominaisuudet	28
8.5	Väärä alusta	28
8.6	Tuotteen käyttäjäryhmä ja rahoitus	29
9	Yhteenveto	29
	Lähteet	30

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on tarkastella startup-yrityksen perustamista rahoitus- ja finanssialle. Työssä käsitellään yrityksen perustamisen eri vaiheita ja keskitytään tärkeimpiin aiheisiin yrittäjän näkökulmasta. Lisäksi työssä perehdytään nimenomaan rahoitusalan piirteisiin ja toimialakohtaisiin seikkoihin ja verrataan sitä, miten startup-yrityksen perustaminen rahoitusosalalle eroaa esimerkiksi teknologia-alan startup-yrityksestä. Miten toimiala vaikuttaa esimerkiksi rahoitusmuodon valintaan tai prosessin vaiheisiin? Jotkut startup-yritykset ottavat nopeasti tuulta alleen ja ovat nopeakasvuisia, ja tässä työssä pohditaan myös sitä, mikä yhdistää näitä menestyneitä startup-yrityksiä. Tässä opinnäytetyössä käytetään apuna alan kirjallisuutta ja artikkeleja, verkkomateriaaleja sekä kerättyä aineistoa ja tietoa.

Opinnäytetyö koostuu johdannosta, jossa esitellään aiheen taustaa, toimialan esittelystä sekä startup-yrittämiseen liittyvistä aiheista, joita ovat muun muassa rahoitusvaihtoehdot, startup-yrityksille ominaiset piirteet ja liiketoimintasuunnitelma. Lopussa käydään läpi yrityksen perustamiseen tarvittavia toimenpiteitä.

Startup-yrityksiä on viime vuosina perustettu paljon ja voidaankin puhua melkein trendistä niiden ympärillä. Suomestakin löytyy muutamia esimerkkejä menestyneistä yrityksistä, jotka ovat lähteneet startup periaatteella liikkeelle. Isot kasvuyrityksiin liittyvät tapahtumat kuten Slush, jonka tavoitteena on saattaa yhteen kasvuyrityksiä, mediaa ja sijoittajia ja auttaa yrittäjiä menestymään valitsemallaan toimialalla, sekä muutamat suomalaiset menestystarinat, esimerkkeinä Rovio tai Supercell, ovat vaikuttaneet varmasti tähän myönteiseen ilmapiiriin.

Startup on kuitenkin Suomessa verrattain nuorempi termi kuin esimerkiksi Yhdysvalloissa, jossa startup-yrittäminen ja ylipäätään kasvuyritykset sekä niiden ympärillä oleva kulttuuri on aivan eri mittakaavoissa. Myönteisempi suhtautuminen startup-yrityksiin sekä niihin keskittyvät erilaiset tapahtumat tuovat onneksi Suomessakin innovatiivista sekä positiivista mielikuvaa yrittämiseen. Yrittäminen on kansantalouden kannalta arvokasta, joten tätä tukevat tapahtumat ja yrittämistä helpottavat tahot ovat erittäin tärkeitä.

Startup-yrittäjyydessä on kuitenkin lukuisia asioita, joita tulee ottaa huomioon ja joista pitää olla tietoinen, ennen kuin lähtee toteuttamaan yrityksen perustamista ideasta käytäntöön. Tässä työssä pyritään esittämään perustamisen eri vaiheet selkeästi ja pereh-

dytään muun muassa liiketoimintaidean testaamiseen sekä erilaisiin rahoitusvaihtoehtoihin. Opinnäytetyö käsittelee myös lyhyesti markkinointiin, vakuutuksiin sekä kirjanpitoon liittyviä aiheita. Tämä opinnäytetyö keskittyy startup-yrittäjyyteen, ja työn tavoitteena on tutkia startup-yritysten elinkaarta aina alkuvaiheesta exitiin eli listautumiseen ja tarjota ohjeita startup-yrityksen perustamisesta kiinnostuneille ja nimenomaan rahoitus-alaa toimialakseen harkitseville.

Opinnäytetyössä käydään läpi varsinaisia käytännön toimenpiteitä ja esitetään ne vaihe vaiheelta. Teoreettisessa osiossa pohditaan lisäksi yrittäjän ominaisuuksia ja luonteenpiirteitä, joita yrittäjyyden urapolukseen valitsevalla henkilöllä mahdollisesti on. Työn lopussa on tiivistettynä yrityksen perustajan ABC eli ohjeistus aloittelevan yrittäjän arjen helpottamiseksi.

2 Rahoitus- ja finanssiala

2.1 Toimialan yleispiirteitä

Rahoitus- ja finanssialalla toimii erilaisia yrityksiä, jotka tarjoavat muun muassa pankki-, -vakuutus ja rahoitus sekä sijoituspalveluita. Keskeisiä toimijoita finanssialalla ovat suuret konsernit, jotka tarjoavat asiakkaille mahdollisesti kaikkia näitä palveluita. Finanssialan kehitykseen ja toimintaedellytyksiin vaikuttaa olennaisesti EU:n ja kansallinen lainsäädäntö, talouden kehitys ja suhdannevaihtelu sekä digitalisaatio ja asiakaskäyttäytymiseen liittyvät muutokset. (Finanssiala 2018.)

Finanssialalla toimivilla yrityksillä on suuri yhteiskunnallinen merkitys kansantalouden toimivuudelle sekä myös yksittäisille kotitalouksille, sillä luotettavasti toimivat pankki- ja rahoituspalvelut vaikuttavat niin yritysten kuin kuluttajienkin toimintaedellytyksiin sekä näin ollen myös koko Suomen kilpailukykyyn. Nykypäivänä yhä useammat rahoitusalaalla toimivat yritykset ovat toimintakykyisiä useassa eri maassa, sillä markkinat ovat globaalit ja finanssiala on kokonaisuudessaan kansainvälinen toimiala. Euroopan unionissa finanssialalla on yhteisesti sovitut pelisäännöt ja yhdenmukainen valvonta ja nämä seikat turvaavat rahoitusmarkkinoiden luotettavuutta sekä vakautta. (Finanssiala 2018.)

Finanssialan monipuolisuus tarjoaa startup-yrityksille monenlaisia vaihtoehtoja digitalisaation muokatessa jatkuvasti alan toimintaympäristöä. Vuoden 2018 alussa tuli käytän-

töön uusi maksupalveludirektiivi, joka koskee maksupalvelulakia. Uudessa niin sanotussa psd2-direktiivissä maksupalvelulain soveltamisalaa laajennetaan tuomalla myös niin kutsutut kolmannet palveluntarjoajat valvonnan ja sääntelyn piiriin. Näitä uusia tarjoajia ovat esimerkiksi tilitietopalvelun sekä maksutoimeksiantopalvelun tarjoajat (Uusi maksupalveludirektiivi- Payment Services Directive. 2018.) Käytännössä tämä tarkoittaa jatkossa sitä, että pankkien lisäksi asiakas voi käyttää pankkipalveluissaan esimerkiksi tilin saldon tai tilitapahtumien tarkistamiseen myös ulkopuolisia toimijoita. Rahoitusalan startup- yrittäjille tämä uudistus tuo uusia mahdollisuuksia, sillä se tuo kilpailuetua pankkialan ulkopuolelta ja antaa hyvän sauman kehittää näitä palveluita entistä monipuolisemmiksi.

Lisäksi on odotettavissa, että pankista riippumattomia maksutapoja sekä sovelluksia kehitetään entistä enemmän. Markkinoilta löytyy nyt jo vaihtoehtoisia tapoja maksaa, esimerkiksi DanskeBankin kehittämä MobilePay sekä Applen oma maksusovellus Apple Pay, ja näiden mobiilisovellusten kaltaisten palveluiden tarjonta tulevaisuudessa varmasti monipuolistuu. Muutokset voivat vaikuttaa arkipäiväiseen elämään, sillä esimerkiksi MobilePaylä on voinut maksaa K-ruokakaupoissa 2019 lähtien, ja myös monissa muissa palveluissa on käytössä vaihtoehtoisia maksutapoja perinteisten käteisen ja pankkikortin lisäksi.

2.2 Toimialan vaikutus perustettavaan yritykseen

Teknologiäteollisuuden kasvu ja digitalisaatio on tuonut alalle paljon yrittäjiä, ja esimerkiksi pelimarkkinoilla ja terveysteknologian alalla startup-yrityksien perustaminen on yleistä verrattuna muihin toimialoihin. Startup-yrittäminen mielletäänkin yleensä teknologiaan tai digitaalisuuteen liittyväksi termiksi, ja näillä toimialoilla startup-yrityksen perustamisen kynnyks voi olla matalampi kuin muilla toimialoilla, sillä on helpompi ottaa mallia ja saada uusia ideoita muilta alan yrittäjiltä.

Teknologiäteollisuudessa voi olla lisäksi helpompi keksiä startup-yritysten mukaisia liikeideoita, ja usein esimerkiksi erilaiset sovelluksien kehittämiseen keskittyvät yritykset ovat lähteneet liikkeelle nimenomaan startup-periaatteella. Teknologian alalla järjestetään myös erilaisia kilpailuja, esimerkkinä Startup-kilpailu Teknologia 19- messujen yhteydessä, jossa on palkintona 10 000 euron stipendi parhaan ratkaisuehdotuksen ideoijalle teknologian alalla. Slush-tapahtuma ei ole erikseen tietylle toimialalle suunnattu tapahtuma, mutta sielläkin teknologia on yhtenä painopisteenä. (Teknologia 19 startup-kilpailu.)

Nämä seikat voivat vaikuttaa startup-yritysten keskittymiseen teknologian alalle, sillä kasvuyritysten liikeidea liittyy usein jollain tapaa digitalisaatioon. Rahoitusala ja digitaalisuus eivät sulje toisiaan mitenkään pois, joten nykypäivänä startup-yritysten yleistyminen myös finanssin alalla on odotettavissa. Tästä kertoo myös termi Fintech-yritykset, josta kerrotaan tarkemmin seuraavassa kappaleessa. (Finanssiteknologian startup-yrityksiä vuonna 2017.)

2.3 Fintech

Viime vuosien aikana ovat yleistyneet finanssiteknologian-alan yhtiöt eli fintech-yritykset, ja niihin liittyvä startup-yrittäminen onkin suuressa suosiossa. Finanssiteknologia on laaja käsite, jonka alle voidaan luokitella useampia aloja henkilökohtaisesta taloudenpidon helpottamisesta pankkien ja pörssien tietojärjestelmiin. Tänä päivänä yleistyneet erilaiset sovellukset sekä taloudenhallinnon sähköiset ohjelmat ovat hyvä esimerkkejä fintech-alan yrittäjistä. Näiden yrityksen tekemillä mobiilisovelluksilla vastataan asiakkaan haluun hoitaa asioitaan ajasta ja paikasta riippumatta. Suurin osa näistä yrityksistä toimivatkin varainhoidon alalla, pankkisektoreilla sekä pääomamarkkinoilla. (Finanssiteknologian startup-yrityksiä vuonna 2017.)

Esimerkkinä yhdestä tällaisesta fintech-alan yrityksestä on vuonna 2015 perustettu ja New Yorkissa toimiva sijoitusyrittäjä Stash. Se oli kaikkein nopeimmin kasvava mobiilistartup vuonna 2017, jolloin sovellus sai itselleen yli 300 000 käyttäjänsä ensimmäisenä elinvuonnaan. Yritys tarjoaa muun muassa apua sijoituskohteiden valintaan ja tarjoaa vinkkejä sijoitusten edetessä. (Stash 2019.)

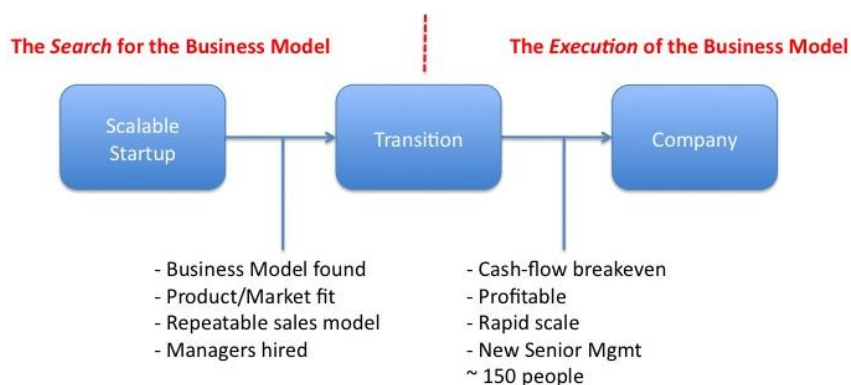
3 Startup-yrittäjäyys

3.1 Startup-yrityksen määritelmä

Yleisesti käytettävän Steve Blankin esittämän määritelmän mukaan *startup on tilapäinen organisaatio, jonka tarkoituksena on etsiä toistettavissa olevaa ja skaalautuvaa liiketoimintamallia*. Lyhyesti määriteltynä startup-yritys on siis nuori, korkeintaan muutaman vuoden vanha yritys, jonka pyrkimys on kasvaa nopeasti. (Blank 2010.)

Kuvio 1 kuvaa perustettavan yrityksen vaiheita. Alussa liiketoimintamallia etsitään ja kehitetään, ja siihen liittyy oleellisesti tuotteen ja markkinan sopivuuden hakeminen, toistettavissa olevat myyntimallit sekä työntekijöiden palkkaaminen. Tässä vaiheessa liiketoimintaa siis vielä haetaan ja kehitetään mahdollisimman tehokkaasti.

Tästä seuraa liiketoimintamallin täytäntöönpano ja tavoitteena tietysti liiketoiminnan kannattavuus, kassavirran kasvu sekä henkilöstön lisääntyminen. Startup- yritystä perustettaessa heti alusta alkaen on tavoitteena voimakas kasvu ja tuoton varmistaminen yritykseen sijoittaneiden tahojenkin osalta. Tämä kasvaminen vaatii hyvin suunniteltua rahoitus- ja liiketoimintamallia sekä toimivaa yritysrakennetta.



Kuvio 1. Mikä on startup? Ensin periaatteet (Blank 2010.)

3.2 Startup-yrityksen piirteitä

Tässä luvussa käsitellään startup-yritysten piirteitä ja sitä, mitä ominaisuuksia kasvuyrityksiin liittyy. Startupiksi voidaan periaatteessa mieltää mikä tahansa tietyt perusehdot täyttävä nuorehko yritys, mutta Blankin määritelmän mukaisia startup-yrityksiä perustetaan Suomessa noin satakunta vuositasona. Vielä harvemmassa ovat yritykset, jotka onnistuvat saavuttamaan yli miljardin markkina-arvon alle kymmenessä vuodessa. Suomen historiaan mahtuukin vain yksi tällainen yritys, joka on Supercell. Vastaavan kasvutarinan saavuttamiseksi tarvitaan lukuisia eri asioita, kuten erityislaatuista osaamista, markkinaälyä, hyvin organisoidun yritysrakenteen ja toimivan liiketoimintasuunnitelman, sekä lisäksi hieman tuuriakin, joten ei ole ihme, että Suomen kokoisessa yhteiskunnassa samanlaiset yritystarinat eivät ole niitä yleisimpiä. Kasvu ja menestys syntyvät oikeiden ihmisten ja liikeideoiden yhdistelmällä. (Hurri & Kotiranta & Maliranta & Nurmi & Pajari- nen & Rouvinen & Sadeoja 2018, 4–5.)

Startup-yrityksille ei löydy yleisesti hyväksyttyä tai laajasti käytettyä määritelmää sillä niihin ei liity oikeudellisia edellytyksiä tai vaatimuksia. Yrittäminen startup-periaatteella on kuitenkin monella tapaa erilaista kuin niin sanottu perinteinen yritystoiminta. Tekijä, joka liittyy vahvasti startup-yrityksiin, on pyrkimys voimakkaaseen kasvuun ja usein kasvun vaatimus tulee myös yritykseen sijoittavilta tahoilta. Liiketoiminnan kasvulla tarkoitetaan sitä, että yritys kasvattaa liikevaihtoa sekä asiakkuuksien määrää. Aina tämä ei tarkoita kuitenkaan sitä, että toiminta olisi voitollista, sillä ensimmäisten vuosien aikana voimakkaasti kasvavat yrityksen ovat usein tappiollisia. Yritys tulee kuitenkin rakentaa alusta alkaen siten, että kasvu on mahdollista. Perustettavan yrityksen muoto, vastuukysymykset, sitä koskevat sopimukset, IP-omaisuus ja muut tekijät on järjestettävä siten, että ne mahdollistavat yrityksen kasvun sekä kansainvälistymisen, mikäli se on myös suunnitelmassa yritystä perustettaessa. (Honkinen & Innanen & Lindberg & Pello & Rantanen & Siltala & Tuomala 2016, 12–13.)

Startup-yrityksen määritelmään ei liity varsinaisesti digitaalisuus, mutta poikkeuksetta digitaalinen älykkyys ja sen luova hyödyntäminen on olennainen tapa, jolla yritykset tavoittavat ja palvelevat asiakkaita laajasti. Kasvun mahdollistamiseksi startup-yrityksen on etsittävä skaalautuvaa liiketoimintamallia. Tämä tarkoittaa sitä, että tuote tai palvelu voi kasvaa yrityksen muun liiketoiminnan kanssa, sillä skaalautuvalla palvelulla voi palvella tavoitettuja asiakkaita siten, että kustannukset eivät nouse liiallisesti. Skaalautumiseen liittyy lisäksi keskeisesti aineeton eli immateriaalinen omaisuus. Tätä voivat olla esimerkiksi keksinnöt, mielikuvat, yritysilmä tai tietotaito, ja oikeudellisesti tämä omaisuus näytetään IP-oikeuksina: muun muassa patentteina, tavaramerkkeinä tai tekijänoikeuden suojaavina teoksina. Startup-yrityksille onkin keskeistä pyrkiä rakentamaan tätä immateriaalista omaisuutta, sillä sen avulla yritys voi kasvaa ja laajentua maantieteellisesti eri alueille, ja esimerkiksi myös yrityskaupan jälkeen toimintaa voidaan jatkaa menestyksekkäästi. (Honkinen ym. 2016, 14–15.)

3.3 Startup-yrityksen elinkaari

Startup-yrityksen niin sanottu siemenvaihe tarkoittaa sitä, kun startupin tuotetta ja palvelua vasta kehitetään ja kulut kasvavat yleensä liikevaihtoa nopeammin. Tässä vaiheessa riskit ja vastaavasti myös tuottopotentiaali ovat korkeimmillaan ja rahaa on saatava kattamaan näitä kuluja. (Jääskelä 2018.)

Tästä alkuvaiheesta selvittyään startup-yritys ottaa stepin siemen vaiheesta kehitysvaiheeseen ja startup-yrityksestä kasvuyritykseksi. Tässä vaiheessa palvelu tai tuote on todettu toimivaksi ja sitä kehitetään edelleen eteenpäin. Liikevaihto on kasvussa, mutta se ei vielä riitä kattamaan kasvuvaiheen ja tuotekehityksen kustannuksia. Tässä vaiheessa tarvitaan jatkorahoitusta, joka tulee muun muassa bisnesenkeleiltä, nykyisiltä osakkailta, venture-rahastoilta ja osakeanneista. Rahoituskierrosten koot Suomessa ovat kehitysvaiheessa tavallisesti sadoista tuhansista miljooniin. Riskit ovat korkeat edelleen, mutta siemenvaihetta pienemmät. (Jääskelä 2018.)

Tuotteen tai palvelun ollessa valmis, ja liikevaihdon kasvaessa voimakkaasti voidaan yritystä kutsua kasvuyritykseksi. Menestyksen potentiaali on jo konkreettinen ja exit-näkyvät kuten listautuminen tai yrityskauppa on suunnitelmassa.

Startup-yrityksenä oleminen onkin väliaikaista, sillä liiketoiminta pyritään kasvattamaan niin, että liiketoiminnan ollessa tarpeeksi isoa yritys myydään tai ostetaan osaksi isompaa yritystä tai se listautuu pörssiin. Startup pyrkiikin siis kokonaisuudessaan yritystoimintana joko irtautumiseen eli exitiin tai listautumiseen. (Honkinen ym. 2016, 14–15.)

Startup-yrityksille on myös ominaista se, että toiminnan ollessa kannattamatonta tai kasvun jäädessä pieneksi, yritys muuttaa suuntaa ja perustajat keskittävät energiansa uusien liiketoimintaideoiden synnyttämiseen. Startup-yrittäjäyys onkin ennen kaikkea markkinakokeilua, jossa pitää sietää epävarmuutta ja ottaa riskejä. (Honkinen ym. 2016, 14–15).

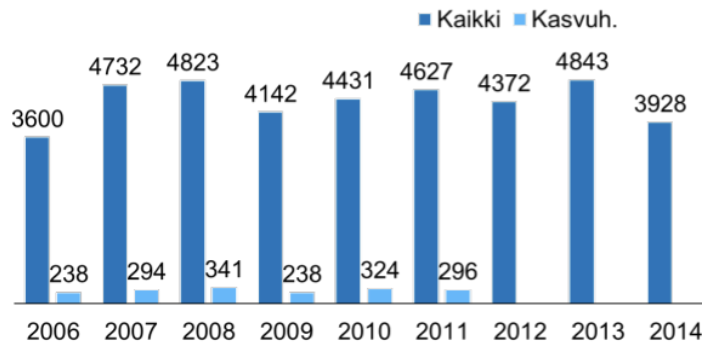
3.4 Startup-yrityksistä lukujen valossa

Suomessa startup-yritysten historia on varsin lyhyt verrattuna esimerkiksi Yhdysvaltain Piilaakson kasvuyritys keskittymään sekä siellä vallitsevaan kulttuuriin. Suomessa startup-yrityksien perustaminen on yleistynyt viime vuosina paljon ja nykyään niitä perustetaankin noin neljä tuhatta vuosittain. Kuinka moni niistä täyttää startup-yritysten kasvuun liittyvän vaatimuksen ja onnistuu kasvattamaan liiketoimintaansa, onkin sitten eri asia.

Annu Kotirannan, Mika Pajarisen sekä Petri Rouvisen kirjoittaman, vuonna 2016 julkaistun Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen raportin mukaan startup-yrityksiä on keskimäärin perustettu vuosittain noin 4000 yritystä (kuvio 2), joista pienen pieni osa on kasvuyrityksen kriteerin täyttäviä yrityksiä, noin 6–7 prosenttia. Kasvuyritys on OECD:n ja EU:n määritelmän mukaan yritys, jonka lähtötyöllisyys on vähintään kymmenen henkeä, ja

seuraavaa kolmena vuonna työllisyyden keskimääräinen kasvu ylittää 20 prosenttia. (Kasvuyrittäjyys.)

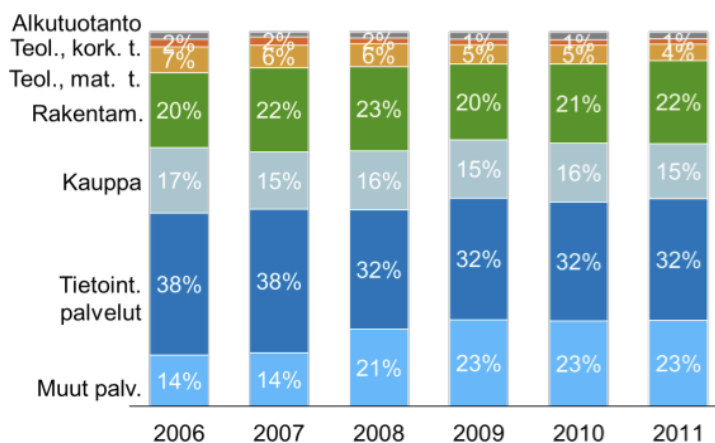
Startup-yritysten lukumäärä "vuosikerroittain"



Kuvio 2. Startup-yritysten lukumäärä "vuosikerroittain" (Kotiranta ym. 2016.)

Puolestaan kuviosta 3 selviää yritysten toimialajakaumaa vuosina 2006–2011. Tämä ei kerro suoraan nykytilanteesta, mutta antaa suuntaa sille, miten startup-yritykset ovat jakautuneet eri toimialoille. Siitä huomataan, että tietointensiivisen palvelun, rakentamisen, kaupan sekä muiden palveluiden alalle on perustettu eniten startup-yrityksiä.

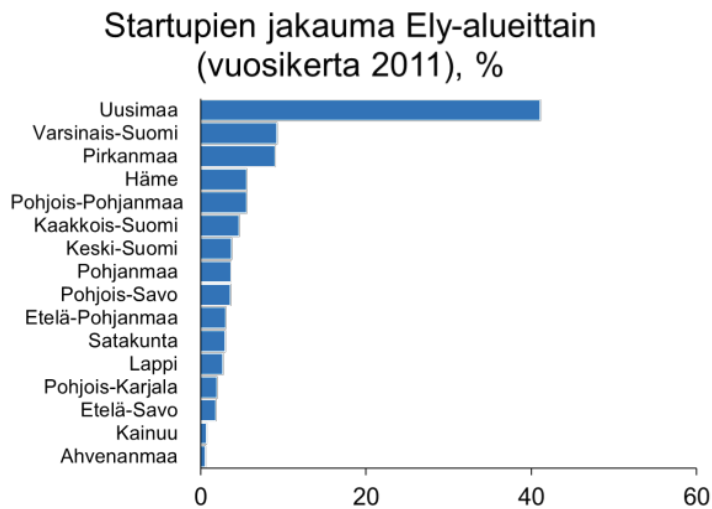
Kaikkien startup-yritysten toimialajakauma



Kuvio 3. Kaikkien startup-yritysten toimialajakauma (Kotiranta ym. 2016.)

Lisäksi kuviosta 4 näkyy startup-yritysten jakaumaa Ely-alueittain vuosikerran 2011 startup-yritysten mukaan tarkasteltuna. Uusimaalla on luonnollisesti eniten perustettu star-

tup-yrityksiä, sillä siellä asuu eniten väestöä sekä siellä sijaitsee huomattavia yrityskeskittyymiä. Ylipäättään verkostoitumismahdollisuudet sekä aloittelevan startup-yrityksen kannalta tärkeät palvelut löytyvät kaikki esimerkiksi pääkaupunkiseudulta.



Kuvio 4. Startupien jakauma Ely-alueittain (Kotiranta ym. 2016.)

4 Yrityksen perustaminen

4.1 Keskeistä

Yrityksen perustamisessa tulee huomioida lukuisia asioita, ja se vaatii suunnattomasti työtä. Tärkeimpiä seikkoja alkavan yrityksen kannalta ovat yksinkertaistettuna toimiva liikeidea sekä pääoman hankkiminen. Liikeidea on kaiken yritystoiminnan alku ja sen huolellinen suunnittelu sekä testaaminen on myös rahoituksen saamisen kannalta erittäin tärkeää. Erinomaistakin liikeideaa on syytä kehittää ja perusteellisesti testata, jotta myös sijoittajat ja loppupuleissa asiakkaat saadaan kiinnostumaan.

Liikeidean lisäksi pääoma on olennainen osa yrityksen perustamista. Kasvuyrityksen perustamisprosessi pitääkin suunnitella pääoman hankintaa silmällä pitäen ja tämän vuoksi yrityksen kaikessa viestinnässä kannattaa panostaa sijoittajiin. Lisäksi perustettavan yrityksen sisäiset roolit ja henkilökemiat vaikuttavat myös pidemmällä aikavälillä perustettavan yrityksen toimivuuteen. Kasvuyritykset eivät ole yhden hengen yrityksiä, vaan se koostuu muutamasta toisiaan täydentävästä henkilöstä. Johtoryhmä kannattaakin perustaa heti alkuvaiheessa ja sen kokoonpanon sekä toiminnan kehittämistä pitäisi jatkaa myös suunnitteluprosessin ajan. (Mckinsey & Company 2000.)

4.2 Yrittäjän ominaisuudet

Yrittäjiä yhdistää intohimo omaan toimialaan ja vahva usko omiin ideoihin. Lähtökohtia yrittäjyyteen ovatkin hyvä liikeidea, oma tahto ja halu onnistua. Rohkeutta tarvitaan myös, sillä yrityksen perustamiseen liittyy aina epävarmuus tulevaisuudesta, joten täytyy osata ottaa riskejä ja sietää stressiä vaikeinakin aikoina. Startup-yrittäjyyteen liittyy myös mielikuvana usein innovatiivisuus ja luovuus, ja nämä ovatkin myös tärkeitä yrittäjän ominaisuuksia. Yrityksen elinkaaren aikana joutuu monenlaisiin tilanteisiin, mutta ahkeruus, uskaliaisuus ja oma-aloitteisuus kaikessa mihin ryhtyy auttaa onnistumaan yrittäjyyteen liittyvissä haasteissa. (Oletko valmis yrittäjäksi?) Taloustieteen mukaisesti yrittäjä on muun muassa henkilö, joka

- on luonteeltaan johtaja sekä innovatiivinen päätöksentekijä
- on valmis epävarmuudesta huolimatta tuomaan markkinoille uusia ideoita
- kilpailee markkinoilla muiden kanssa (Wennekers & Thurik 1999.)

Näiden yrittäjyyttä kuvailevien lauseiden lisäksi on lukuisia muita luonteenpiirteitä, jotka edesauttavat yrittäjyydessä. Yrittäminen voi olla yrittäjälle keino hankkia elanto ja samalla myös elämäntapa. Yrittäjyys vaatii paljon omistautumista, joten on tärkeää, että yrittäjällä on intohimoa sitä alaa kohtaan, jolle on perustamassa yrityksen.

4.3 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen dokumentti, jossa kuvataan perustettavan yrityksen kaavailtua toimintaa ja liikeideaa. Sen tarkoituksena on kiteyttää yrityksen liiketoiminta sekä havainnollistaa aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja mahdollisuuksia menestyä. Hyvän liiketoimintasuunnitelman laatiminen auttaa yritystä perustamisvaiheessa hahmottamaan tulevaa liiketoimintaideaa ja sen saavuttamiseksi tarvittavia toimenpiteitä. (Liiketoimintasuunnitelma.)

4.4 Hyödyt

Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan suunniteltavan yrityksen eri osa-alueita ja mahdollisuuksia. Yritysideaa tarkennetaan yksityiskohtaisemmaksi suunnitelmaksi yritystoimintaa käsittelevien asioiden osalta.

Menestyvän yrityksen lähtökohtana on huolellinen suunnittelu. Liiketoimintasuunnitelma onkin yrityksen suunnittelun perusta, johon kannattaa panostaa. Suunniteltaessa asiat kunnolla tulee mietittyä etukäteen myös mahdollisia riskejä, jolloin myös odottamattomien yllätysten mahdollisuus on pienempi. Liiketoimintasuunnitelma antaa myös näkökulmaa yrityksen tulevaisuuden näkymistä ja kannattavuudesta. Näin ollen taloudelliset laskelmat kuten kannattavuuslaskelma, budjetointi sekä katetuottolaskenta ovat oleellinen osa suunnitelmaa. (Liiketoimintasuunnitelma.)

Lisäksi rahoittajien näkökulmasta liiketoimintasuunnitelma on erittäin merkittävä. Mikäli perustettavan yrityksen liikeidea, toimintaan liittyvät kustannukset ja arviot on mahdollisimman hyvin suunniteltu ja havainnollistettu kirjallisen suunnitelman muodossa, on myös mahdolliset ja yrityksen kannalta tärkeät rahoittajat sekä liikekumppanit helpompi saada kiinnostumaan sekä vakuuttumaan perustettavasta yrityksestä. Rahoittajat haluavat usein nähdä liiketoimintasuunnitelman, jotta he voivat arvioida yrityksen edellytyksiä toimia kannattavasti. (Liiketoimintasuunnitelma.)

Liiketoimintasuunnitelma auttaa myös yrittäjää itseään havainnollistamaan yritystoimintaa ja saamaan siitä kokonaisvaltaisen käsityksen. Liiketoimintasuunnitelma auttaa myös yrittäjää tunnistamaan omat heikkoudet helpommin, kuten aukot tietotaidossa, jotta näihin osaa varautua paremmin. Tärkeintä liiketoimintasuunnitelmassa onkin asioiden huolellinen pohtiminen etukäteen useammalta kantilta.

4.5 Sisältö

Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmassa kuvaillaan muun muassa seuraavia asioita: perustiedot perustettavasta yrityksestä, toimiala, yrityksen toiminta-ajatus ja liikeidea, markkinat, kysyntä ja kilpailu, yritysmuoto, markkinointi, tavoitteet sekä tulevaisuuden suunnitelmat, sekä mahdolliset riskit, jotka voisivat kohdistua yritystoimintaan. Suunnitelmaan liitetään mukaan laskelmat yrityksen rahoituksenlähteistä sekä tarvittavan pääoman suuruudesta, yrityksen kannattavuudesta sekä laskelma siitä, kuinka suuri yrityksen myynti tulisi olla, jotta nämä kannattavuuslaskemat toteutuisivat. Yrittäjän tulee tehdä tässä vaiheessa myös lukuisia muita päätöksiä, joista tärkeimpinä ovat muun muassa tulevan yrityksen fyysinen sijainti, tuotteen tai palvelun hinnoittelu, sekä tuotantoon liittyvät kysymykset. Lisäksi kokonaiskuvan saaminen toimialasta sekä markkinoista edellyttää tiedonhankintaa myös kilpailijoista. (Mckinsey & Company 2000.)

4.6 Laajuus

Laajuutta liiketoimintasuunnitelmalle ei ole määritelty tarkasti, mutta siihen tulisi sisällyttää tärkeimmät asiat yritystoimintaan liittyen. Suunnitelman laatimisen avuksi on olemassa lukuisia työkaluja, kuten Swot- analyysi sekä Business model canvas, jonka avulla auttaa hahmottamaan tärkeimmät asiat suunnitelman kannalta. Laaja ja yksityiskohtainen suunnitelma saattaa sisältää epäolennaisia asioita, muuta liian suppeaksi tehty liiketoimintasuunnitelma saattaa vaikuttaa yrityksen menestykseen sekä jäädä puutteelliseksi. Hyvä liiketoimintasuunnitelma onkin, selkeä, tiivis sekä riittävän kattava. (Liiketoimintasuunnitelma.)

5 Rahoituksen ja yritysmuodon valinta

5.1 Osakeyhtiö

Aivan yrityksen alkuvaiheessa tulee ajankohtaiseksi tietenkin yhtiömuodon valinta, sillä se on ensimmäisiä päätettäviä asioita. Startup-yrityksiä perustetaan yleensä osakeyhtiönä, sillä se on selkeä tapa järjestää yritystoiminta, ja tämä yhtiömuoto mahdollistaa sijoittajien mukaan tulemisen helpommin kuin muut yhtiömuodot. Muita yhtiömuoto vaihtoehtoja ovat toiminimi, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö sekä osuuskunta, mutta tässä opinnäytetyössä perehdytään vaan näistä vaihtoehdoista osakeyhtiöön, sillä se on startup-yrityksilleärkevin tapa aloittaa liiketoiminta.

Osakeyhtiö on niin sanottu pääomayhtiö, ja tämä tarkoittaa sitä, että osakkeenomistajat vastaavat yhtiön velvoitteista vain sijoittamallaan pääomalla. Osakeyhtiötä velvoittaa osakeyhtiölaki, ja sen keskeisimpiä asioita ovat osakkeenomistajan rajoitettu vastuu, ja enemmistöperiaate, johdon huolellisuusvelvoite, osakkeen luovutettavuus sekä yhtiön pääoman pysyvyys. (Osakeyhtiö, 2019.)

Perustaminen tapahtuu siten, että osakkeenomistajat tekevät kirjallisen perustamissopimuksen ja allekirjoittavat sen. Allekirjoituksella osakkeenomistajat merkitsevät perustamissopimuksesta ilmenevän määrän osakkeita, osakeyhtiötä perustettaessa vähimmäisosakepääoma on 2500 euroa. Osakeyhtiölain mukaan yhtiöjärjestyksessä on mainittava yhtiön toiminimi, toimiala sekä yhtiön kotipaikkana oleva Suomen kunta. Muita käytännön toimenpiteitä osakeyhtiön perustamiseen liittyen on arvonlisäverolliseksi, ennakkoperintärekisteriin sekä työnantajarekisteriin ilmoittautuminen. Työnantajarekisteriin tulee ilmoittautua, mikäli yhtiö työllistää säännöllisesti kahta tai useampaa työntekijää eli

maksaa työntekijöille vakituista palkkaa. Pääoman eli vähintään 2500 euron lisäksi osakeyhtiön perustamisen niin sanottu hinta on 380 tai 275 euroa, riippuen siitä tekeekö perustamiseen liittyvät käytännön toimenpiteet verkossa vai perinteisemmin paperitse. Sen suuremmista summista ei ole kuitenkaan kysymys, ja osakeyhtiön perustaminen on vaivattomampaa kuin monilla on mielikuvana. (Osakeyhtiön perustaminen.)

5.2 Rahoitusvaihtoehdot

Startup-yritykset voivat hakea rahoitusta monin eri tavoin. Suomessa toimii lukuisia yrityksiä ja muita yhdistyksiä, jotka ovat keskittyneitä nimenomaan startup- sekä kasvuyrityksiin, ja Suomessa järjestetään useita tapahtumia startup-yrittäjille. Perinteisempiä rahoitusvaihtoehtoja ovat esimerkiksi pankkilaina, starttiraha, vakuudettomat yrityslainat, alueelliset yrityspalvelusetelit sekä erilaisilta säätiöiltä saatava tuki yritysten kasvuun. Tässä opinnäytetyössä on perehdytty tarkemmin muutamaan alla olevaan rahoitusvaihtoehtoon.

5.3 Sijoitusyritykset

Suomessa toimii useita startup-yrityksiin keskittyneitä sijoitusyrityksiä, jotka etsivät siis uusia yrityksiä, joille he voivat antaa rahoitusta. Osa yrityksistä sijoittaa suuria rahastoja, ja osa taas toimii käytännössä enkelisijoittajien työkaluina. Yrittäjän kannattaakin tutustua mahdollisimman tarkasti sijoitusyrityksien tarjoamiin rahoitusvaihtoehtoihin.

Suomessa toimivia sijoitusyrityksiä ovat esimerkiksi Auratum, Booster Investment, Greenstep, Nordic Growth sekä lukuisia muita. Startup yrittäjät voivat lähestyä yrityksiä ja hakea heiltä rahoitusta. Sijoitusyritykset ovat keskittyneitä erilaisiin yrityksiin, osa auttaa startup-yrityksiä kansainvälistymään ja osa taas auttavat yrittäjiä aivan alkuvaiheen rahoituksen kanssa. (Menestyvä yritys.)

5.4 Enkelisijoittajat

Lisäksi esimerkiksi startup-tapahtumien kautta yrittäjä voi saada hyödyllisiä kontakteja muun muassa enkelisijoittajiin. Enkelisijoittaja on siis yksityishenkilö, joka käyttää aikaansa ja rahaansa yritykseen, jolla katsoo olevansa kasvupotentiaalia. Enkelisijoittajat ovat yleensä kokeneita yrittäjiä, joilla on antaa myös pääomasijoitusten lisäksi aloitteleville yrityksille hyviä neuvoja sekä apuja luomaan hyödyllisiä kontaktiverkostoja.

Suomessa toimii Suomen bisnesenkelit ry sekä Finnish Business Angels Network (FI-BAN). Molemmat voittoa tavoittelemattomat yhdistykset ovat keskittyneitä siihen, että sijoittajat ja potentiaaliset kasvuyritykset löytävät toisensa, ja järjestävät esimerkiksi koulutusta sekä tapahtumia edistääkseen tahojen välistä yhteistyötä. (Menestyvä yritys.)

5.5 Joukkorahoitus

Erinäiset uudistukset ja ajan kehitys ovat tuoneet uusia tapoja startup-yritysten rahoituksen keräämiseen, joista tärkeimpänä tulee mainita pääomitusperusteinen joukkorahoitus. Tyypillisesti tämä viittaa internetin joukkorahoituspalvelujen avulla kerättyyn rahoitukseen. Joukkorahoitus tarkoittaa sitä, että rahoitus kerätään usealta taholta, ja sen avulla haetaan rahoitusta tiettyyn hankkeeseen tai projektiin. Tällaisia joukkorahoituspalveluita ovat esimerkiksi Invesdor, Fundu, PocketVenture sekä Kansalaisrahoitus. (Menestyvä yritys.)

Rahoitusmuotoja on lisäksi useita, ja joukkorahoitukset jaotellaan kahteen pääluokkaan: sijoitusmuotoiseen tai palkkio- tai lahjoitusmuotoiseen joukkorahoitukseen. Sijoitusmuotoinen joukkorahoitus tarkoittaa sitä, että tarjotaan rahoittajille osuutta rahoitettavan hankkeen tai yrityksen tuotoista. Rahoitettava yritys puolestaan sitoutuu maksamaan rahoittajille osan hankkeen tuottamista varoista tai antaa esimerkiksi osakkeita rahoittajilleen. Lahjoitus- tai palkkiopohjaisessa joukkorahoituksessa yleisöltä pyydetään rahoitusta joko vastikkeetta tai konkreettista vastiketta vastaan. Kolmas tärkeä joukkorahoituksen muoto on lainapohjainen joukkorahoitus. Siinä joukkorahoituksen saaja hankkii luottoa yleisöltä ja vastikkeeksi saamastaan luotosta joukkorahoituksen saaja maksaa lainantantajille korkoa sekä sitoutuu palauttamaan luoton sovittavan määräajan jälkeen. (Honkinen ym. 2016, 73–74.)

5.6 Julkiset rahoittajat

Kasvuyritykset voivat hakea rahoitusta lisäksi julkisilta rahoittajilta. Julkinen valta rahoittaa startupeja lukuisten, usein toistensa kanssa päällekkäisten rahoituskanavien kautta. Pääosin maanlaajuisesti toimivien kanavien lisäksi löytyy myös alueellisia julkisia toimijoita. Eri kanavat myöntävät rahoitusta yritysten erilaisiin elämänvaiheisiin ja olosuhteisiin, joten yksittäisen startupin täytyy tietää, mistä rahoitusta oikeasti kulloinkin on saatavissa. (Menestyvä yritys.)

5.7 Rahoituskierrokset

Sekä ulkopuolisten sijoittajien sekä startup-yrityksen omistajan sisäiset rahoitukset kuuluvat molemmat startup-yrityksen elinkaareen. Yleisellä tasolla voidaan ajatella kuutta eri rahoituskierrosta- tai tapaa, joiden avulla startup-yritykset voivat elinkaarensa aikana kerätä varoja perustamisvaiheen toimintaan ja yleisesti yrityksen pyörittämistä varten. (Nordic Law 2015). Lyhyesti tiivistettynä nämä eri vaiheet ovat seuraavat:

- Ajatusvaiheessa (eng. Idea Stage) aloitetaan varsinaisen arvon luominen tulevalle yritykselle. Tällöin yritystä ei vielä ole perustettu vaan startup-yrityksen liiketoiminta-malli ja idea ovat vasta kehitteillä. Tällöin perustaja yksin vastaa ai-noastaan rahoituksesta.
- Kumppanivaiheessa (Co-Founder Stage) on siirrytty ajatustasolta konkreettiseen palveluun tai tuotteeseen ja perustajan lisäksi on tullut muitakin yhtiökumppaneita, jotka tuovat oman osansa rahoitukseen.
- Perhe- ja tuttavakierroksessa (Family and Friends Round) perustajat pyrkivät saamaan lisärahoitusta perheiltään ja tuttaviltaan, ja tämä onkin luonnollinen jatke vaiheisiin 1 ja 2.
- Bisnesenkeli-kierroksessa (Angel Round) perustajat yrittävät saada rahoitusta ulkopuolisilta sijoittajilta. Tavoitteena on saada jo isomman luokan rahoitusta. Ulkopuoliset sijoittajat ja niin sanotut bisnesenkeli odottavasti tietysti rahoituksen, oman ajan käytön sekä asiantuntemuksen vastineeksi tuottoa.
- Pääomasijoituskierron (Venture Capital Round) sijoittuu hetkelle, kun yrityksellä on jo jonkin verran kassavirtaa, ja sille on muodostunut jo selkeämpi asiakaskunta. Pääomasijoittamisella tarkoitetaan yleisesti sijoittamista sellaisiin julkisesti noteeraamattomiin yrityksiin, joissa on kasvupotentiaalia. Startup-yritysten onkin aina huomioitava se, että irtautumisvaiheessa pääomasijoittajien tärkein tavoite on saada mahdollisimman suuri taloudellinen voitto. Ensimmäisen rahoituskierron jälkeen on tarkoituksena pitää useampia kierroksia, sitä mukaa kun liiketoiminta kasvaa.
- Listautuminen (IPO) on startup-yrityksen elinkaaren huipentuma, ja kertoo siitä, että yritys on vakiinnuttanut oman liiketoimintansa siihen malliin, että haluaa kerätä lisärahoitusta listautumalla pörssiin. Tällöin myös ulkopuoliset voivat ostaa ja myydä yrityksen osakkeita. (Nordic Law 2015.)

Mainitut kohdat eri rahoitustavoista osoittavat sen, että startup-yrityksellä on useita eri vaihtoehtoja rahoituksen saamiseksi, ja parhaaseen vaihtoehtoon oman yrityksen kohdalla vaikuttaa luonnollisesti itse liikeidea sekä missä elinkaarivaiheessa startup-yritys on. Menestykseen tähtäävän yrityksen on joka tapauksessa tarkoin suunniteltava yrityksen rahoitus- ja omistajarakenne selkeästi, sillä se on ratkaiseva tekijä rahoituksen saamiseksi ylipäättään. Mitä monimutkaisempi rahoitusrakenne yrityksellä on, sitä vaikeampaa lisärahoituksen saaminen on tulevaisuudessa. Startup-yritysten tulisi sisäistää tämä ohjeistus toiminnan alkuvaiheesta lähtien. (Nordic Law 2015.)

5.8 Rahoituksen riskit

Rahoitusriski on sitä riskiä, joka kasvaa pääomarakenteen heikkenemisen eli toisin sanoen velkaantumisen takia. Näkyvä osa rahoitusriskistä tulee esille yrityksen liiketoiminnassa sekä myös rahoitusmarkkinoilla tapahtuvissa muutoksissa. (Sutinen & Viklund 2005, 141.)

Vieraan pääoman vipuvaikutus saa aikaan sen, että muutokset näkyvät sitä voimakkaammin oman pääoman tuotto prosentissa, mitä suurempi osuus yrityksen rahoituksesta on vierasta pääomaa. Rahoitusmarkkinoiden riskit ovat puolestaan valuuttakursien ja korkokantojen ailahtelusta johtuvia. Vieraaseen pääomaan sisältyy aina tietty riski, sillä yritysten saatavilla oleva vieras pääoma on lähes täysin markkinahintaista. Rahoitusmarkkinoiden heilahtelut vaikuttavatkin yritykseen sitä voimakkaammin, mitä yksipuolisempi on vieraan pääoman rakenne. Rahoitusriskin välttämiseksi onkin oikeastaan vain yksi neuvo, joka on rahoitusmuotojen ja lähteiden yhdistäminen niin, että riskit eivät kasaudu vaan tasoittuisivat. (Sutinen & Viklund 2005, 141.)

6 Käytännön ohjeita perustamisvaiheeseen

6.1 Budjetti

Tähän lukuun on tiivistetysti kerätty ohjeita, joita yrittäjän tulee huomioida yritystä perustettaessa. Luvussa tarkastellaan yrityksen perustamista ikään kuin tilanteessa, jossa perustettavan yrityksen liikeidea on varmistunut sekä huolellinen liiketoimintasuunnitelma on kehitetty. Tässä vaiheessa yrityksen perustajat siirtyvät liiketoiminnan suunnittelijan roolista sen kehittäjän rooliin.

Kun liiketoimintaidea ja -suunnitelma on huolellisesti mietitty ja laadittu, on hyvä myös budjetoida tulevaa yritystä ennen varsinaisia käytännön perustamistoimenpiteitä. Budjetin tekeminen ei ole pakollista, mutta erityisesti aloittelevan yrityksen kannattavuuden arvioimiseksi on välttämätöntä miettiä etukäteen, paljonko esimerkiksi yrityksen tuotteita olisi mahdollista saada kaupaksi ja paljonko tuotteiden myynnistä olisi odotettavissa tuottoja sekä millaiset ovat suunnitellun yritystoiminnan kustannukset. Budjettiin olisi hyvä merkitä muun muassa kaikki kiinteät kustannukset, kuten perustamiskustannukset sekä mahdollisten lupien hakemiset. Lisäksi on hyvä ottaa huomioon myös toimialan ja yhtiömuodon mukaiset verot. (Yrityksen perustaminen, 2018.)

Alkavan yrityksen budjetointiin tulisi perehtyä huolellisesti, sillä sen avulla yritys voi ennustaa tulevia rahamenoja. Budjetti ei saisi kuitenkaan olla pelkästään ennuste yrityksen tulevasta taloudesta, vaan pikemminkin aktiivinen toimintasuunnitelma mahdollisimman hyvän taloudellisen tuloksen saavuttamiseksi. Kunnianhimoiset tavoitteet auttavat myös yritystä helpommin saavuttaa niitä, verrattuna tilanteeseen, jossa tavoitteita ei aseteta ollenkaan tai ne ovat todella vaatimattomia. Toisaalta on hyvä muistaa yrityksen talouden suunnittelussa yrityksen realistinen tilanne, jotta kustannusten arviointia ei perustettaisi liian optimististen odotusten varaan.

6.2 Budjetin laskelmat

Budjettiin voi sisällyttää erilaisia laskemia riippuen yrityksen toiminnan painopistealueista. Budjetointi aloitetaan kuitenkin yleensä myyntibudjetista, jossa asetetaan ensin kuukausikohtaiset myyntitavoitteet ja niiden summana saadaan myyntitavoite koko budjettikaudelle. Tämä myyntibudjetin tekotapa voi vaihdella yrityksestä riippuen. Tyypillinen myyntibudjetin laadintatapa on kuitenkin sellainen, että ensin asetetaan tuotteiden hinnat ja budjetoidaan tuotteiden kuukausittaiset myyntimäärät näillä kyseisillä hinnoilla. Tämän jälkeen kerrotaan tuotteiden myyntimäärät ja hinnat keskenään, jolloin tulokseksi saadaan tuotekohtaiset kuukausimyyntit. Laskemalla edelleen tuotekohtaiset kuukausimyyntit yhteen, saadaan kuukausimyyntit budjettikauden eri kuukausille. Tämä kokonaisuus muodostaa toivotun tuloksen koko budjettikaudelle.

Yrityksen muuttuvat kustannukset ovat suoraan yhteydessä yrityksen tuotteiden myyntimääriin, joten näin ollen on järkevää tehdä muuttuvien kustannusten budjetti myyntibudjetin jälkeen. Oletuksena tässä on, että muuttuvia kustannuksia syntyy samassa suhteessa, kun yrityksen tuotteita valmistetaan ja myydään asiakkaille. Muuttuvien kustan-

nusten budjetointia varten on ensin selvitettävä myös kunkin tuotteen muuttuvat yksikkökustannukset. Nämä saadaan budjettiin laskemalla paljonko yhden tuoteyksikön hankinta tai valmistaminen aiheuttaa yritykselle muuttuvia kustannuksia. Esimerkkinä tästä voisi olla, että paljonko ovat myytäväksi hankitun tuotteen ostokustannukset. (Budjetointi.)

Myyntibudjetin ja muuttuvien kustannusten lisäksi yrityksen budjettiin olisi hyvä laatia esimerkiksi markkinointikustannusten budjetti sekä kiinteiden kustannusten budjetti. Markkinointikustannukset voidaan budjetoida suhteuttamalla ne yritykselle budjetoituun vuosimyyntiin. Sitten kun markkinoinnin osalta vuosikustannus on selvillä, laaditaan sen pohjalta vuosisuunnitelma, jossa eritellään kunkin budjettikauden kuukausittaiset toimenpiteet markkinointia varten sekä niistä aiheutuvat kustannukset. Markkinointikustannukset eivät jakaudu tasaisesti joka kuukaudelle, sillä markkinoinnissa saatetaan käyttää erilaisia ja laajuudeltaan vaihtelevia kampanjoita sekä esimerkiksi vuodenaikaan liittyen erilaisia markkinointisuunnitelmia. Saattaa olla, että joinakin kuukausina markkinointiin liittyviä kustannuksia ei ole lainkaan. (Budjetointi.)

Kiinteiden kustannusten budjetissa asetetaan puolestaan tavoitteet yrityksessä syntyville kiinteille kustannuksille kustannuslajeittain. Näitä kiinteitä kustannuksia ovat muun muassa toimitilakustannukset, joihin sisältyy esimerkkinä sähkö-, vuokra-, vesi-, ja turvapalvelukustannukset. Lisäksi näitä kiinteitä kustannuksia ovat myös yrityksen kirjapito, tietoliikenne, toimisto, vakuutus, kunnossapito yms. kustannukset. Myös lisäksi pääomakustannukset kuten kuluvan käyttöomaisuudet sekä lainojen korot ovat kiinteitä kustannuksia. (Budjetointi.)

Nämä edellä mainittujen niin sanottujen osabudjettien laatimisen jälkeen kootaan keskitetysti tiedot yrityksen tulosbudjettiin. Tämä budjetti on sisäisen laskennan tuloslaskelman muotoon laadittu laskelma budjettikauden tuloksen muodostumisesta budjetoitujen tuottojen ja kustannusten erotuksena. Tästä budjetista voidaan todeta, täyttääkö laskelma asetetun yrityksen kustannusvaatimuksen. Mikäli näin ei tapahdu, joudutaan osabudjetteja ja niiden pohjana olevia toimintasuunnitelmia tarkastamaan ja arvioimaan uudestaan. (Budjetointi.)

6.3 Starttiraha

Starttiraha on työ- ja elinkeinotoimiston myöntämä tuki, jota ei saa automaattisesti vaan sitä pitää erikseen hakea. Sen ideana on turvata yrittäjän toimeentuloa ensimmäisiltä kuukausilta, jolloin tuloja ei välttämättä vielä ole. Tämä mahdollisuus kannattaa ehdottomasti aloittelevan yrittäjän hyödyntää. (Kangasniemi 2018.)

Starttirahan saamiseen on tiettyjä edellytyksiä. Ensinnäkin starttirahan hakeminen on yrittäjän henkilökohtaista tuloa, joka on haettava TE-palvelusta ennen yritystoiminnan aloittamista. Uuden yrityksen kohdalla yrityksellä ei saa olla edes voimassaolevaa y-tunnusta ennen starttirahan hakemista. Yhtenä starttirahan edellytyksenä on myös kannattava liikeidea, ja kannattavuuden täytyy ilmetä TE-toimistoon toimitettavasta liiketoimintasuunnitelmasta ja kannattavuuslaskelmasta. Laskelmista täytyy myös selvittää, onko aloittelevalla yrityksellä tarvetta ulkopuoliseen rahoitukseen ja mikäli näin on, täytyy myös selvittää mistä rahoitusta saa. TE-toimisto arvioi myös sitä, onko starttirahan hakijalla riittävät valmiudet aiottuun yritystoimintaan. (Kangasniemi 2018.)

Lisäksi starttirahaa ei myönnetä, mikäli hakijalla on muita tuloja, esimerkiksi palkkatuloja tai opintotukea. Myös toimiala vaikuttaa starttirahan myöntämiseen, sillä sitä ei välttämättä myönnetä hakijalle, mikäli yrityksen pelätään vääristävän merkittävästi kilpailua. Esimerkkinä tästä on se, että muun muassa uudet kampaamo- ja kahvilayrittäjät harvoin saavat starttirahaa ollenkaan. Tuki saatetaan myöntää, mikäli yritys oltaisiin perustamassa pienelle paikkakunnalle ja yritys olisi paikkakunnan ensimmäinen kampaamo. (Kangasniemi 2018.)

Hakijan on myös huomioida se, että starttirahan saamiseen voi mennä aikaa, joten sitä on hyvä hakea ajoissa. Hakemusten käsittelyssä saattaa mennä helposti useampikin viikko. Starttirahan myöntämisen jälkeen sitä maksetaan 32,40 euroa päivässä ensimmäisen puolen vuoden ajan. Tämän jälkeen yrittäjän on mahdollista hakea starttirahalle jatkokausi, jolloin rahan maksamista jatkettaisiin vielä puolella vuodella. On myös hyvä huomioida se, että starttiraha on veronalaista tuloa. (Kangasniemi 2018.)

6.4 Rekisteriin ilmoittautuminen

Itse yrityksen perustaminen käytännössä on helpompaa kuin alkuun osaisi kuvitella, sillä kaikki sujuu sähköisesti. Yhtiön perustaminen (osakeyhtiö) tapahtuu sen rekisteröityessä kaupparekisteriin. Rekisteröintiä varten täytyy tehdä perustamisilmoitus sekä ilmoittaa

yrittäjän nimestä YTJ-palvelussa. Kun ilmoituksen tekee YTJ-palvelussa, muodostaa palvelu automaattisesti perustamissopimuksen sekä yhtiöjärjestyksen. Mikäli perustaa osakeyhtiön, jolla on jo osakepääomaa, täytyy perustamisilmoitus tehdä paperilomakkeella. (Patentti- ja rekisterihallitus 2019.)

6.5 Markkinointi

Lisäksi markkinointi ja näkyvyyden saaminen aloittelevalla yrityksellä on tärkeää. Yrityksen nettisivuihin ja digitaalisuuteen kannattaa panostaa, niin kuin aikaisemmin tässä opinnäytetyössä on mainittu. Yrityksen toimiala vaikuttaa siihen, kuinka suuressa roolissa nettisivut ja sosiaalisen median näkyvyys on, mutta startup-yrityksille nämä ovat yleensä tärkeitä osa-alueita. Nettisivujen on hyvä olla selkeät ja uskottavat, ja yritykselle voi luoda omia sosiaalisen median tilejä esimerkiksi Instagramiin. Markkinoinnin osuus on hyvä laskea mukaan budjettiin sillä se auttaa hahmottamaan siihen koituvia kustannuksia. (Yrityksen perustaminen 2018.)

6.6 Markkinoinnin kilpailukeinot

Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttavia tekijöitä ovat yksinkertaisesti tuotteen hinta, ominaisuudet, saatavuus, eli kuinka helposti tuota tai palvelu on asiakkaan saatavilla, sekä lisäksi viestintä täytyy olla kohdallaan, jotta asiakas on ylipäättään tietoinen tarjolla olevasta palvelusta tai tuotteesta. Yrityksen markkinoinnin kilpailukeinoja ovat niin sanotun 4P mallin mukaisesti

- tuote
- hinta
- saatavuus
- markkinointiviestintä.

Erilaisista lähtökohdista tulevat asiakkaat arvostavat näitä tekijöitä eri tavoin. Joillekin asiakkaalle tuotteen ominaisuudet ja laatu ovat tärkein ostopäätökseen vaikuttava tekijä, kun taas jotkut menevät niin sanotusti hinta edellä, jolloin tuotteen tai palvelun hinta on se merkittävin tekijä. Tämän vuoksi myös eri yritykset painottavat näitä kilpailukeinoja eri tavoin, ottaen huomioon asiakaskohderyhmän odotukset ja toiveet. (Markkinoinnin peruskilpailukeinot.)

6.7 Markkinointiviestintä

Markkinointiviestintä tarkoittaa lyhyesti yrityksestä ulospäin suuntautuvaa viestintää, jolla pyritään lisäämään yrityksen myyntiä joko suoraan tai välillisesti. Startup-yritysten kasvun saavuttamiseksi markkinointiviestintä onkin yksi merkittävä osa-alue. Sen avulla luodaan yrityskuvaa ja yrityksen tunnistettavuutta sekä myöskin kerrotaan yrityksen tuotteista, saatavuudesta sekä hinnoista. Markkinointiviestinnän muotoja ovat esimerkiksi henkilökohtainen myyntityö, mainonta, myynnin edistäminen eri osa-alueilla sekä tiedotus- ja suhdetoiminta. (Markkinoinnin peruskilpailukeinot.)

Karkeasti ajateltuna vaikka yrityksen palvelut tai tuotteet olisivat erinomaisia, eivät ne mene kaupaksi tai saa paljon näkyvyyttä ilman toimivaa markkinointiviestintää asiakkaiden suuntaan. Lisäksi yrityksen tunnistettavuus auttaa asiakkaita ostopäätöksessä, sillä entuudestaan tuntematon yritys ei aiheuta asiakkaisissa mitään mielikuvia. Nämä tekijät vaikuttavat myös suoraan yrityksen brändiin sekä positiiviseen yrityskuvaan.

6.8 Vakuutukset

Yritystä perustettaessa tulee huomioida yrityksen vakuutukset. Osa vakuutuksista on pakollisia ja osavapaaehtoisia, ja näihin on myös syytä tutustua huolella. Esimerkiksi vastuu- ja vahinkovakuutukset ovat sellaisia, jotka koskevat oikeastaan kaikkea yritystoimintaa. Muita vakuutuksia ovat esimerkiksi kiinteistövakuutukset, yrittäjän tapaturmavakuutus, oikeusturvavakuutus sekä keskeytysvakuutus. (Yrityksen perustaminen 2018.)

6.9 Kirjanpito ja laskutus

Jokainen yritys on kirjanpitovelvollinen ja tähän liittyen on myös paljon muistettavaa ja huomioitavaa. Yksityinen elinkeinoharjoittaja voi pitää yhdenkertaista kirjanpitoa, mutta muiden yritysten on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa. Mitä suurempi yritys niin sitä monimutkaisemmaksi kirjanpito ylipäättään muuttuu. Tästä syystä jo alusta alkaen on yrityksen hyvä palkata hyvä kirjanpitäjä tai ulkoistaa tämä osa-alue johonkin palvelun tuottajalle. Näin talousasiat ovat alusta alkaen mallillaan. Toinen huomioitava asia kirjanpidossa on laskutus, joka on myös helppo ulkoistaa. Digitaalisia laskutuspalveluita sekä tämän palveluntuottajia on myös nykyään monenlaisia. Näin perustettava yritys pystyy keskittymään paremmin ydintoimintoihinsa. (Yrityksen perustaminen 2018.)

Nämä yllä olevat kohdat kiteyttävät yrityksen perustamisen pääkohdat, joita on huomioitava yrityksen perustamisen alkuvaiheessa. Kaikkia näitä toimenpiteitä vaaditaan, jotta yritys pystyy kasvamaan sekä aloittamaan kannattavan yritystoiminnan.

7 Riskit

7.1 Yritystoimintaan sisältyviä riskejä

Liiketoimintaan liittyy yleisesti lukuisia riskejä, ja näin ollen myös tuurillakin on hieman vaikutusta menestyvään liiketoimintaan. Yrityksen riskienhallinta on kuitenkin yrityksen toimintaa raportoiva toimintatapa, jolla näitä mahdollisia liiketoimintaa heikentäviä uhkakuvia voidaan ehkäistä ja hallita.

Operatiiviset riskit ovat enimmäkseen ulkopuolisia tapahtumia, joihin ei voi juurikaan vaikuttaa, esimerkkinä tästä luonnon olosuhteet. Organisaation sisäisiin tai ulkopuolisten ihmisten aiheuttamiin riskeihin voidaan kuitenkin vaikuttaa ja varautua sekä niiltä voidaan myös suojautua. Riskeissä ei ole aina kyse pelkästään kohtalosta, tai huonosta tuurista, vaan ne voivat olla myöskin arkipäivän pieniä asioita. Mikäli riskejä ei ole huomattu, tai niihin ei ole ehditty tai osattu kiinnittää ajoissa huomiota, ne pääsevät yllättämään, ja pienetkin häiriöt voivat aiheuttaa tapahtumaketjun, joka saattaa uhata koko yrityksen toimintaa. (Riskien luokittelu.)

Riskejä otetaan myös yrityksen liiketoiminnan ja organisaation tavoitteiden kannalta tietoisesti ja harkiten, esimerkiksi palvelutavoitteiden tai taloudellisen menestyksen saavuttamiseksi. Kaikki yritystoiminta edellyttääkin harkitsevaista, riskinsietokykyyn oikein suhteutettua riskinottoa. (Riskienhallinnan periaatteet.)

7.2 Riskityypit

Ensimmäinen askel riskienhallinnassa on erilaisten riskien tunnistaminen. Yrityksen tietoisuus omista riskeistä helpottaa riskienhallintaa ja riskien torjunnan suunnittelua. Tämän tietoisuuden lisäämisessä voidaan käyttää erilaisia riskityyppejä. (Sutinen & Viklund 2005, 145–146.)



Kuvio 5. Henkilöriskit (PK-RH-riskienhallinta 2012–2019.)



Kuvio 6. Liikeriskit (PK-RH-riskienhallinta 2012–2019.)

Kuten kuvioista 5 ja 6 näkyy, yleisesti ottaen yrityksen mahdollisia riskejä voidaan jakaa liikeriskeihin ja henkilö- sekä vahinkoriskeihin. Vahinkoriskejä ovat tyypillisesti kiinteistöön tai esineisiin kohdistuvat vahingot, kuten esimerkiksi tulipalot tai vesivahingot. Näihin riskeihin yritys varautuu vakuutuksilla, jotka siirtävät riskiä pois ainakin osittain yrityksen omalta vastuulta vakuutusyhtiön vastuulle. Henkilöriskejä ovat esimerkiksi työympäristöön, työntekijöiden osaamiseen, työsuhteeseen tai työyhteisön toimintaan liittyviä riskejä.

Liikeriskit puolestaan johtuvat yrityksen omasta toiminnasta, ja näitä ovat esimerkiksi talouteen, rahoitukseen, tuotantoon ja sen ongelmiin, henkilöstöön ja oikeastaan mihin tahansa yrityksen toiminnan osa-alueeseen liittyvät riskit. Näistä riskeistä voidaan mainita esimerkkeinä muun muassa epäonnistuneet mainoskampanjat sekä luottotappiot. Liikeriskien ehkäisemiseksi yrityksen onkin kehitettävä keinoja näiden hallitsemiseksi. (Sutinen & Viklund 2005, 145–146.)

7.3 Riskienhallinta

Riskienhallinta on organisaation johdon ja muun henkilökunnan toteuttama yrityksen toimintaan sisältyvä prosessi, jota sovelletaan strategian valinnasta lähtien kaikessa organisaation toiminnassa, joita ovat muun muassa asiakassuhteet, prosessit, ja organisaation erilaiset yksiköt. (Mitä on riskienhallinta?)

Riskienhallinnan toiminnan tavoitteena on tunnistaa ja ehkäistä yrityksen toimintaan vaikuttavia potentiaalisia tapahtumia sekä pitää riskien tapahtumisen mahdollisuuden minimissä. Organisaation tavoitteiden toteutuminen ei ole niin epävarmaa, jos mahdollisia riskejä on pohdittu ja ehkäisty etukäteen. (Riskienhallinnan periaatteet.)

Riskienhallinta on myös työtä yrityksen toiminnan jatkuvuuden ja henkilöstön hyvinvoinnin turvaamiseksi. Riskienhallinta on erilaisten tilanteiden arviointia, niiden suunnittelua sekä tietenkin käytännön tekoja, johon osallistuu kukin henkilöstön jäsen omassa roolissaan ja työtehtävän puitteissa. Hyvä riskienhallinta on luonteeltaan suunnitelmallista, enakoivaa ja järjestelmällistä, sekä epäedullisten ja haitallisten tapahtumien välttämistä. (Mitä on riskienhallinta?)

Yritysten riskienhallinta on pääosin vapaaehtoista, jos ajatellaan puhtaasti kannattavuutta ja tavoitteiden saavuttamista, mutta lainsäädäntö ohjaa sitä myöskin omalta osaltaan. Lainsäädännön tarkoituksena on varmistaa yritysten riskienhallinnan lähtökohdat sekä yhtenäistää sitä, sillä riskienhallinnassa on kyse monien eri osapuolten, kuten esimerkiksi työntekijöiden, asiakkaiden sekä yrityksen työntekijöiden oikeuksista ja hyvinvoinnista. Lainsäädännöllisten vaatimusten täyttäminen ohjaa yritystä oikeaan toimintaan ja auttaa näin ollen myös riskienhallinnassa. (Mitä on riskienhallinta?)

7.4 Riskienhallinnan hyödyt yritykselle ja työntekijälle

Yritys hyötyy riskienhallinnasta monin eri tavoin. Laajasta näkökulmasta organisaation asiakastyytyväisyys sekä yrityksen imago paranee, mutta muita tehokkaalla riskienhallinnalla saavuttamia hyötyjä ovat muun muassa tuotannon tehokkuuden ja laadun paraneminen, häiriötilanteiden, yllättävien kustannusten sekä vahinkojen väheneminen, joka puolestaan johtaa siihen, että resurssit voidaan kohdentaa tärkeämpiin yrityksen kehityskohtiin. Työntekijän hyödyt yrityksen riskienhallinnasta ovat muun muassa työtyytyväisyyden sekä työhyvinvoinnin ja turvallisuuden paraneminen. Lisäksi työntekijän oma

työ jäsentyy paremmin osaksi organisaation kokonaisuutta sekä ammattitaito ja oman työn tuntemus kasvaa onnistuneen riskienhallinnan myötä. (Riskienhallinnan hyödyt.)

7.5 Riskienhallinnan keinoja

Sen jälkeen, kun riskit on tunnistettu ja niiden todennäköisyys sekä vakavuusaste on arvioitu, ryhdytään suunnittelemaan erilaisia toimenpiteitä näihin varautumiseksi. Riskien erilaisia hallintakeinoja ovat riskin pienentäminen, välttäminen, hajauttaminen, siirtäminen, sekä riskin pitäminen omalla vastuulla. Tässä kappaleessa käydään läpi näitä erilaisia hallintakeinoja.

Riskin pienentämisen tavoitteena on riskin seurauksen sekä ylipäättään sen todennäköisyyden pienentäminen. Näitä pienentämiskeinoja ovat muun muassa erilaiset varautumissuunnitelmat, työsuojelutoimenpiteet sekä vahingontorjunta, ja tätä keinoa pidetäänkin yhtä merkittävimpänä riskienhallinnan keinona. Kannattavuus on kuitenkin suuressa osassa tässä riskienhallintakeinossa, sillä riskin pienentämisestä aiheutuvat kustannukset eivät saa nousta liian suuriksi saavutettavan hyötyyn nähden. Tämän vuoksi pienten riskien kohdalla on hyvä laskea missä määrin riskin pienentäminen on kannattavaa. (Yritystoiminta.)

Riskin välttäminen on puolestaan pidättymistä kokonaan riskiä aiheuttavasta toiminnasta tai prosessista, ja se on tärkein riskinhallintakeino tilanteessa, jossa riskiä ei ole mahdollista hallita muilla tavoin. (Yritystoiminta.)

Riskin jakamisella eli toisin sanoen hajauttamisella riski jaetaan useammaksi kohteeksi yhden sijaan. Esimerkkinä tästä voisi olla tilanne, jossa yritys hankkii useita pienempiä asiakkaita yhden suuren asiakkaan sijaan, jolloin riski yhden asiakkaan menettämisestä pienenee huomattavasti. Vahinkoriskien osalta riskiä jaetaan esimerkiksi rakennusten palo-osastoinnilla, jolloin pyritään rajaamaan mahdollinen tulipalovahinko pienemmäksi. Riskin jakaminen on yleinen liikeriskien hallintamenetelmä, ja sillä pyritään torjumaan yksipuolisuudesta johtuvia riskejä. (Yritystoiminta.)

Riskin siirtämisellä tarkoitetaan puolestaan sitä, että riski siirretään sopimuksella myöskin toisen osapuolen huoleksi. Tämä siirtäminen voi tapahtua kahdella tavalla, joista ensimmäinen on riskin siirtäminen sopimuksella jollekin toiselle yritykselle. Toinen vaihtoehto siirtää mahdollinen riski on vakuutus sopimuksella vakuutusyhtiön kannettavaksi.

Omavastuu ja mahdolliset piilomenetykset jäävät kuitenkin aina vakuutuksenottajan kannettavaksi. (Yritystoiminta.)

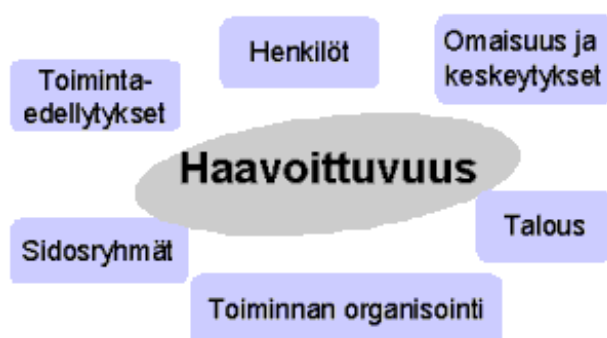
Riskin voi myöskin pitää omalla vastuulla, ja se on yksi riskinhallintakeinoista. Se voi olla joskus tietoinen valinta, ja usein yrityksessä onkin pieniä riskejä, jotka ovat edullisinta pitää organisaation omalla vastuulla. Tällaisia pieniä riskejä voisi olla mahdollisesti voisivat olla erilaiset rikkoutumiset ja mahdolliset ilkevallanteot. (Yritystoiminta.)

7.6 Riskianalyysi

Riskianalyysi on yrityksen keino hallita ja pysyä ajan tasalla omaa yritystoimintaa uhkaavista riskeistä. Jokaisen yrityksen tulisi tehdä määräajoin riskianalyysi, jonka tavoitteena on tunnistaa omat mahdolliset riskit sekä arvioida niiden uhkaa yrityksen toiminnan jatkuvuuden kannalta.

Näitä analyysikeinoja on useita, joita yritys voi omassa riskienhallinnassaan hyödyntää. Yksi yleinen yritystoiminnan analyysikeino on SWOT-analyysi. Tämä niin sanottu nelikenttäanalyysi sisältää yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien, sekä uhkien ja mahdollisuuksien tarkemman analysoinnin. Yrityksen vahvuudet ovat niitä resursseja, jota yritys hyödyntää liiketoiminnassaan, ja heikkoudet puolestaan tekijöitä, joita yrityksen pitäisi pystyä hyödyntämään tehokkaammin. Terve ja pitkän aikavälin kannattava liiketoiminta on mahdollista vasta kun mahdolliset yrityksen tulevaisuutta vaarantavat uhat ovat myöskin tunnistettu. (Nelikenttäanalyysi- SWOT.)

Yritys voi hyödyntää toiminnassaan myös erilaisia riskikarttoja, joka on visuaalinen tarkistuslistatyyppi, joka esittelee tarkasteltavan kohteen eri osat kaaviomuodossa. Kuviossa 7 on hahmoteltu kuvitteellisen yrityksen mahdollisen riskikartan osa-alueita.



Kuvio 7. Riskikarttoja (PK-RH-riskienhallinta 2012–2019.)

Lisäksi POA eli potentiaalisten ongelmien analyysi on tehokas riskien kartoittamisessa. Tämä keino on palaverimainen keskustelu, jossa on koottu työryhmä yhden aihealueen kehittämistä varten. Aluksi sovitaan kohde tai riskit, joita ollaan tunnistamassa, esimerkiksi tietoriskit tai tuotanto-osasto. Tämän jälkeen kootaan työryhmä ihmisistä, jotka tietävät tarkasteltavasta aihealueesta. Työryhmässä ideoidaan ja kootaan ajatuksia riskin tai ongelman ratkaisemiseksi. Ajatukset jäsennetään ylös muistiinpanojen tai muun konkreettisen materiaalin muodossa. Analyysin vetäjä kokoaa tunnistetut ja palaverissa esiin nousseet riskit, ja ryhmittelee ne riskin kohteen tai vahingon sattumistilanteen mukaan. Tämän analyysin tavoitteena on tunnistaa tehokkaasti aihealueen ongelmia ja löytää ratkaisuja sekä ehkäisykeinoja niihin. (Potentiaalisten ongelmien analyysi.)

8 Startup-yrittöstoiminnan mahdolliset riskit

8.1 Startup-yrittäjien riskitekijät

Startup-yrityksien toimintaan liittyy myös omia riskejä, ja selityksiä sille, miksi aina yritystoimintaa ei saada kasvamaan tai muuten yritys ei menesty halutulla tavalla. Tähän liittyy toki lukuisia eri syitä ja mahdollisia tilanteita missä voi mennä pieleen aloittelevan yritystoiminnan kannalta. Tässä kappaleessa käydään tiivistetysti läpi yleisempiä syitä sille, miksi välttämättä startup-yritys ei menestykään toivotulla tavalla.

Startup-yrityksenä aloittaneen Y Combinatorin perustajan Paul Grahamin mielestä seuraavat asiat ovat suurimpia virheitä, joita yrittäjä voi tehdä aloittaessaan tai kehittäessään liiketoimintaansa. (Vital 2015.)

8.2 Toimitilojen sijainti

Riski, että yritysidea ei lähdekään lentoon on suurempi silloin, kun yrityksen perustajia on useamman henkilön sijaan yksi. Silloin saa myös epätodennäköisemmin rahoitusta yritykselleen, eikä ideointia voi toteuttaa niin laajasti yritysideoan kehittämisen kannalta, kun ei ole useampaa näkökulmaa aiheeseen liittyen.

Yritystä perustettaessa on tärkeää kiinnittää huomiota myös toimitilojen sijaintiin, sillä on nimittäin suuri merkitys logistiikan sekä kulkuyhteyksien kannalta. Myös asiakkaiden näkökulmasta sijainnilla on suuri merkitys.

8.3 Marginaalinen markkinarako

Valitsemalla liian kapean toimialan tai markkinaraon yritys aiheuttaa itselleen alusta alkaen ongelmia. Kilpailua pitää olla toimivan yritystoiminnan kannalta, ja lisäksi kilpailijoilta voi ottaa myöskin mallia monessa asiassa.

Myös mieleenpainuva ja persoonallinen liikeidea on menestymisen kannalta tärkeä. Samaa, tai moneen kertaan keksittyä ideaa on turha toistaa, eikä siitä kiinnostu myöskään asiakkaat. Mitä persoonallisempi ote yritystä kehittäessä tai markkinoidessa on, sitä paremmin se jää myös asiakkaiden mieleen.

8.4 Yrittäjän ominaisuudet

Yrittäjien mukautumattomuus ja uusien ideoiden kehittämättä jättäminen voivat myöskin omalta osaltaan koitua startup-yrityksen kohtaloksi. Mikäli esimerkiksi asiakkaiden kehitysehdotuksista huolimatta yritys ei pysty kehittämään liiketoimintaansa eteenpäin, vaikuttaa se suoraan yrityksen menestymiseen.

Startup-yritykselle digitaaliset ominaisuudet ja niiden hyödyntäminen ovat myös erittäin tärkeitä. Näin ollen myös ohjelmoijat, jotka eivät pysty tuottamaan tarpeeksi laadukasta jälkeä johtavat myöskin yrityksen kehittämättömyyteen. Esimerkiksi erilaisten mobiilisovellusten tai pelien toimialalla taitavat työntekijät ovat suuressa roolissa.

Lisäksi yhteistyösuhteiden luominen ja verkostoituminen yritysmaailmassa kantaa usein pitkälle. On tärkeää luoda hyviä ja kestäviä suhteita yritystoiminnan kannalta, ja niiden puute voi johtaa ongelmiin. Asiakassuhteiden ylläpitäminen ja kehittäminen sekä erilaiset verkostoitumistapahtumat ovat yrittäjien näkökulmasta erittäin tärkeitä, sillä yritykset perustuvat suhteille.

8.5 Väärä alusta

Väärällä alustalla tarkoitetaan sitä, että yritys yrittää skaalautua eli kasvattaa teknistä ympäristöä väärällä alustalla tai väärin keinoin. Tämä saattaa vaikuttaa muuhun yrityksen toimintaan, ja näin ollen koitua startup-yritysten kasvun ongelmaksi.

Lisäksi yrityksen menestymiseen voi vaikuttaa tuotteen tai palvelun lanseeraamisen ajankohta. Mitä pidempään yrityksen tai tuotteen lanseerauksessa kestää, ei voi tietää

varmasti, että onko tuotteelle edes tilausta. Jahkailu ja huono päätöksenteko heti yrityksen alkuvaiheessa saattaa aiheuttaa merkittäviä ongelmia kasvuyrityksille. Toisaalta myös liian aikainen lanseeraus saattaa johtaa siihen, että yritys ei ole valmis vielä kasvamaan tai pahimmassa tapauksessa yritys esittelee käyttökelvottoman tuotteen.

8.6 Tuotteen käyttäjäryhmä ja rahoitus

Heti alussa on hyvä suunnitella ja varmistaa tuotteen kohderyhmä, jolle tuotetta tai palvelua ollaan valmistamassa. Mikäli tämä ei ole tarkasti rajattu tai perustajien tiedossa, ei myöskään yrityksellä ole tulevaisuuden näkymiä liiketoiminnassaan.

Lisäksi rahoituksella on merkittävä rooli aloittelevan yritystoiminnan kannalta. Mikäli perustajat eivät saa hankittua tarpeeksi pääomaa yrityksen alkuvaiheessa, on kasvaminen yksinkertaisesti mahdotonta, sillä tuotetta ei saada kasvamaan täyteen potentiaaliinsa. Myös järkevä rahankäyttö liiketoiminnassa, ja sen ohjaaminen oikeisiin asioihin yritystoiminnan kannalta on tärkeää. (Vital 2015.)

9 Yhteenveto

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on ollut tutustua yrittäjyyteen nimenomaan startup-yrittämisen valossa. Työssä käsiteltiin yrittämisen eri osa-alueita ja sitä, mitä toimenpiteitä toimivan yrityksen perustaminen vaatii. Yrittäjyys on aihealueena laaja, mutta tässä opinnäytetyössä on keskitytty keskeisimpiin asioihin tämän aihealueen kannalta.

Työssä tutustuttiin yleisesti finanssi- ja rahoitustoimialaan ja startup-yrittämiseen ja tarkasteltiin näihin yrityksiin liittyviä taustoja sekä piirteitä. Opinnäytetyössä käytiin läpi myös erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, yritysmuotoja sekä startupien elinkaarta. Lisäksi työssä käsiteltiin liiketoimintasuunnitelmaa, sen hyötyjä sekä vaikutusta toimivaan yritystoimintaan. Yrityksen mahdollisten riskien tunnistaminen ja niiden hallinta ovat myös oleellisessa osassa toimivaa yritystoimintaa, ja tässä opinnäytetyössä käsiteltiin siihen aihealueeseen liittyviä keskeisiä asioita.

Tämä opinnäytetyö on tutkielma startup-yrityksen perustamisesta ja tähän aihealueeseen vahvasti liittyvistä teemoista, ja tämän työn tarkoitus on toimia oppaana ja antaa ohjeistuksia kaikille tästä samasta aiheesta kiinnostuneille.

Lähteet

Blank, Steve 2010. What's a startup? First principles.

<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

Luettu 10.9.2019.

Budjetointi. Yritystoiminta. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/budjetointi> Luettu

27.10.2019

Finanssiala 2018. http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/73_ammattiala?link=true Luettu

12.8.2019.

Finanssiteknologian startup-yrityksiä vuonna 2017. Nexusextreme.fi <http://www.nexusextreme.fi/2017/12/30/finanssiteknologian-startup-yrityksia-vuonna-2017/> Luettu

29.9.2019.

Honkinen Tuomas & Innanen Antti & Lindgren Jaakko & Pello Jukka & Rantanen Johanna & Siltala Kyösti & Tuomala Sara, 2016. Startup-juridiikan käsikirja. Alma Talent, Helsinki.

Jääskelä, Jaakko 2018. Startup- yritys vai kasvuyritys? <https://osakeanti.net/blogi/startup-yritys-vai-kasvuyritys/> Luettu

20.9.2019.

Kangasniemi, Eveliina 2018. 7 faktaa starttirahasta- varo yleistä virhettä. <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/minustako-yrittaja/7-faktaa-starttirahasta-varo-yleista-virhetta/> Luettu

3.11.2019.

Kasvuyrittäjäyys. Yrittäjät.fi.

<https://www.yrittajat.fi/yrittajat/kasvuyrittajaverkosto/a/kasvuyrittajyys-593523> Luettu

20.9.2019

Kotiranta, Annu & Pajarinen, Mika & Rouvinen, Petri, 2016. Miltä startupit näyttävät tilastojen valossa? ETLA Raportit 66.

<https://www.etla.fi/wp-content/uploads/ETLA-Raportit-Reports-66.pdf> Luettu 20.10.201

Liiketoimintasuunnitelma. Yritystoiminta. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/liiketoimintasuunnitelma-1> Luettu

10.9.2019

Liiketoimintasuunnitelma, 2018. Wikipedia. <https://fi.wikipedia.org/wiki/Liiketoimintasuunnitelma> Luettu

20.9.2019.

Malila, Raimo. Startup-yritysten rahoitus. Menestyvä yritys.

<http://www.menestyvayritys.com/rahoitus.html#Sijoitusyritykset> Luettu 15.9.2019

Markkinoinnin peruskilpailukeinot. Yritystoiminta. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/markkinoinnin-peruskilpailukeinot> Luettu

28.10.2019

Mckinsey & Company 2000. Ideasta kasvuyritykseksi. Suom.Tillman Maarit. WSOY,

Helsinki. <http://harrihei.pbworks.com/f/Ideasta+kasvuyritykseksi.pdf>

Luettu 15.9.2019.

Nelikenttöanalyysi- Swot. PK-RH-riskienhallinta. <https://www.pk-rh.fi/tools/swot.html> Luettu 3.11.2019

Oletko valmis yrittäjäksi? Yrittäjät. <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/oletko-valmis-yrittajaksi-316168> Luettu 20.8.2019

Osakeyhtiö, 2019. Yrittäjät. <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vas-tuut/osakeyhtio-317935#> Luettu 1.9.2019.

Patentti- ja rekisterihallitus, 2019. Osakeyhtiön perustamisilmoitus. <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html> Luettu 20.9.2019

Potentiaalisten ongelmien analyysi. PK-RK-riskienhallinta. <https://www.pk-rh.fi/tools/poa-analyysi.html> Luettu 3.11.2019

Riskienhallinnan hyödyt. PK-RK-riskienhallinta. <https://www.pk-rh.fi/riskienhallinta/riskienhallinnan-hyodyt.html> Luettu 2.11.2019

Riskien luokittelu. PK-RK-riskienhallinta. <https://www.pk-rh.fi/riskien-luokittelu.html> Luettu 2.11.2019

Riskienhallinnan periaatteet. PK-RK-riskienhallinta. <https://www.pk-rh.fi/riskienhallinta/riskienhallinnan-periaatteet.html> Luettu 30.10.2019

Slush, 2018. Wikipedia. [https://fi.wikipedia.org/wiki/Slush_\(tapahtuma\)](https://fi.wikipedia.org/wiki/Slush_(tapahtuma)) Luettu 18.9.2019

Startup- yritysten kasvun ajurit ja pullonkaulat, 2016. Valtioneuvoston selvitys ja tutkimustoiminta. <https://tietokayttoon.fi/documents/10616/1034423/Startup-yritysten+kasvun+ajurit+ja+pullonkaulat/31152558-ae58-42ef-9cf0-e2483ec45bc1?version=1.0> Luettu 13.9.2019

Startup yritysten rahoitustavat 2015. Nordic Law 5.6.2015. <https://nordiclaw.fi/startup-yrityksen-rahoitustavat/> Luettu 10.9.2019.

Stash, 2019. Stash Financial, Inc. <https://www.stashinvest.com/about> Luettu 1.10.2019

Sutinen, M. & Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta, mutta et ole tiennyt keltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. Savonia ammattikorkeakoulu.

Teknologia 19 startup-kilpailu. Teknologia 19. <https://teknologia.messukeskus.com/startup-kilpailu/> Luettu 30.10.2019

Uusi maksupalveludirektiivi- Payment Services Directive, PSD2. 2018. <http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Saantely/Saantelyhankkeet/PSD2/Pages/Default.aspx> Luettu 20.3.2019.

Viita, Ahti 2015. Taloushallinto ja liiketoiminta. <https://talousjaliike.blogspot.com/2015/05/mita-ulkoinen-laskentatoimi-on.html> Luettu 20.10.2019

Vital, Mark 2015. 18 mistakes that will kill your startup. Businessinsider. https://www.businessinsider.com/18-mistakes-that-will-kill-your-startup-2015-3?utm_content=buffer7ecbe&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer&IR=T Luettu 29.10.2019.

Wennekers, S & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13, 27–55.

Yrityksen perustamisen vaiheet. Uusyrittyskeskus <https://www.uusyrittyskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/yrityksen-perustamisen-vaiheet/> Luettu 27.9.2019

Yrityksen perustaminen, 2018. Bisnes.fi <https://bisnes.fi/yrityksen-perustaminen/> Luettu 25.9.2019.