

Nissinen Minna

YRITYKSEN
PERUSTAMISSUUNNITELMA
ALOITTAVALLE
FYSIOTERAPIAYRITYKSELLE

Opinnäytetyö
Liiketalous


Toukokuu 2015




MAMK

University of Applied Sciences

KUVAILULEHTI

	Opinnäytetyön päivämäärä 12.5.2015
Tekijä(t) Minna Nissinen	Koulutusohjelma ja suuntautuminen Liiketalouden koulutusohjelma, taloushallinto
Nimeke Yrityksen perustamissuunnitelma aloittavalle fysioterapiayritykselle	
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma, joka auttaa ja helpottaa uuden yrityksen perustamisessa. Tutkimusongelmana oli, mitä kaikkea tulee ottaa huomioon uutta fysioterapiayritystä perustettaessa Mikkeliin ja yrityksen perustamisen kannattavuuden selvittäminen. Oman fysioterapiayrityksen perustaminen on yksi mahdollisuus tulevaisuudessa.</p> <p>Yksityisten terveystalouksien tarve Suomessa kasvaa tulevaisuudessa. Tähän vaikuttaa suuressa määrin väestön ikääntyminen. Fysioterapiapalvelut ovat yksi yleisimmin käytettyjä yksityisiä terveystalouksia. Mikkeli on väestörakenteeltaan ikääntyvä kunta.</p> <p>Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys muodostuu yrittäjyydestä Suomessa ja liiketoimintasuunnitelmas- ta. Tutkimuksessa käytetään kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Tutkimusaineisto kerät- tiin teemahaastattelulla. Tutkimusta varten haastateltiin Uusyrityskeskus Dynamon Antti Pajatsaloo ja mikkeliiläistä fysioterapiayrittäjää Heli Mesiäistä. Haastattelussa edettiin viitekehysten mukaisesti tee- moittain. Aihepiirejä olivat muun muassa yrityksen perustamisen vaatimukset, liikeidea, palvelut, kilpai- lijat, asiakkaat, toimintaympäristö, rahoitus ja talouden suunnittelu sekä aloittava yrittäjä. Haastattelui- den lisäksi tehtiin liiketoimintasuunnitelma, joka on suurelta osin salattu liikesalaisuuksien vuoksi.</p> <p>Tutkimustuloksissa käydään läpi haastatteluiden tulokset ja liiketoimintasuunnitelma. Tuloksissa tarkas- tellaan yrittäjyyttä Mikkeliin ja Etelä-Savossa, fysioterapeuttia yrittäjänä ja yrittäjyyteen ja yrityksen perustamiseen liittyviä asioita. Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan liikeideaan, yrittäjän osaamiseen, tuotteisiin ja palveluihin, toimintaympäristöön, markkinointisuunnitelmaan, rahoitukseen, talouden suunnitteluun ja riskeihin liittyviä asioita.</p> <p>Tulosten perusteella voidaan tehdä johtopäätökset siitä, mitä asioita tulee ottaa huomioon uutta fysio- terapiayritystä perustettaessa Mikkeliin ja kannattaako yrityksen perustaminen.</p>	
Asiasanat (avainsanat) Yrittäjyys, liiketoiminta, rahoitus, fysioterapia	
Sivumäärä 54 s. + liitteet 11 s.	Kieli Suomi
Huomautus (huomautukset liitteistä)	
Ohjaavan opettajan nimi Anna-Liisa Immonen	Opinnäytetyön toimeksiantaja Minna Nissinen

DESCRIPTION

	Date of the bachelor's thesis 12.5.2015
Author(s) Minna Nissinen	Degree programme and option Business management
Name of the bachelor's thesis A Starting plan for a new physiotherapy company	
Abstract <p>The aim of this bachelor's thesis was to create a business plan that will help in starting a new business. The basis of the thesis was to study what needed to be considered when starting a new business in Mikkeli and to discover the key points for running a cost-effective business. For me starting my own business is one possibility in the future.</p> <p>The need for private healthcare services will increase in the future in Finland. The age structure of the population has a big effect on that need. Physiotherapy services are one of the most used services in private healthcare. Mikkeli's population is aging.</p> <p>The theoretical framework of the thesis consists of entrepreneurship in Finland and a business plan. The research part was done using a qualitative research method which was based on interviews. Two experts were interviewed for the research part. Antti Pajatsalo from Dynamo and Heli Mesiäinen who runs a private physiotherapy practise. The interviews were conducted in accordance with the framework themes. The themes were starting your company, requirements, business idea, services, competitors, customers, business environment, financing and financial planning and an aspiring entrepreneur. And in addition to interviews a business plan was made which is in large part classified because of trade secrets.</p> <p>In the results part the research material from the interviews and the business plan are presented. Entrepreneurship in Mikkeli and south Savo, physiotherapists as entrepreneurs and other issues about starting your own business will be viewed and evaluated in the results. Key points about business idea, business know-how, products, services, business environment, marketing plan, financing, financial planning and risks are explained in the business plan. Based on the findings conclusions can be made about the things one must consider when establishing a company in Mikkeli and whether it will be profitable.</p>	
Subject headings, (keywords) Entrepreneurship, business, financing, physiotherapy	
Pages 54 p. + appendix 11 p.	Language Finnish
Remarks, notes on appendices	
Tutor Anna-Liisa Immonen	Bachelor's thesis assigned by Minna Nissinen

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	1
2	YRITTÄJYYS SUOMESSA	2
2.1	Yritystoiminta Suomessa	2
2.2	Fysioterapeutti yrittäjänä	4
2.3	Yrityksen perustamisen vaatimuksia	5
2.4	Yritysmuodon valinta	7
2.5	Yksityinen elinkeinonharjoittaja (Toiminimi)	9
2.5.1	Yksityiseen elinkeinonharjoittamiseen liittyviä erityispiirteitä	9
2.5.2	Perustamistoimet: sopimukset, luvat ja ilmoitukset.....	10
2.5.3	Yrittäjän sosiaaliturva ja vakuutukset	12
2.5.4	Fysioterapiayrityksen toimintaa ohjaava lainsäädäntö	14
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	15
3.1	Liikeidea	16
3.2	Tuotteet ja palvelut	17
3.3	Toimintaympäristö.....	18
3.4	Markkinointisuunnitelma.....	19
3.5	Rahoitus	21
3.5.1	Oma pääoma ja vakuudet.....	21
3.5.2	Vieras pääoma.....	22
3.6	Talouden suunnittelu	23
3.6.1	Budjetointi.....	23
3.6.2	Kolme pääbudjettia	24
4	TOIMEKSIANTAJA	25
4.1	Tulevan yrittäjän esittely	25
4.2	Toimialan esittely	27
5	TUTKIMUSMENETELMÄ JA TUTKIMUSAINEISTO	28
5.1	Laadullinen tutkimus	29
5.2	Aineiston hankinta	30
5.3	Aineiston analyysi	32
6	FYSIOTERAPIAYRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	33
6.1	Fysioterapiayrityksen perustaminen	34

6.2	Liiketoimintasuunnitelman sisältö.....	36
6.3	Oma liiketoimintasuunnitelma.....	39
6.4	Yrityksen rahoitus ja talouden suunnittelu	41
7	JOHTOPÄÄTÖKSET	43
7.1	Fysioterapiayrityksen perustaminen	44
7.2	Liiketoimintasuunnitelma	46
7.3	Tutkimuksen luotettavuus.....	48
8	LOPUKSI.....	49
	LÄHTEET	51

LIITTEET

- 1 Perustamisilmoitus yksityinen elinkeinonharjoittaja
- 2 Ilmoitus itsenäisestä terveydenhuollon ammatinharjoittamisesta
- 3 Haastatteluiden muistiinpanokysymykset
- 4 Liiketoimintasuunnitelman sisällysluettelo

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma, joka auttaa ja helpottaa tulevan yrityksen perustamisessa. Tutkimusongelmana on, mitä kaikkea tulee ottaa huomioon uutta fysioterapiayritystä perustettaessa Mikkeliin ja uuden yrityksen kannattavuuden selvittäminen. Oman fysioterapiayrityksen perustaminen Mikkeliin on minulle yksi hyvin varteenotettava vaihtoehto tulevaisuudessa, koska olen aiemmalta ammatiltani fysioterapeutti ja valmistun nyt tradenomiksi.

Opinnäytetyö käsittelee aloittavan fysioterapiayrityksen kannalta tärkeitä osa-alueita, yrittäjyyttä Suomessa yleisesti ja yksityiseen elinkeinonharjoittamiseen liittyviä asioita, liiketoimintasuunnitelmaa sekä rahoitusta ja talouden suunnittelua. Olen valinnut tulevan yritykseni yritysmuodoksi toiminimen, jolloin tarkastelen tässä opinnäytetyössä tarkemmin yksityiseen elinkeinonharjoittamiseen liittyviä asioita fysioterapia-alalla.

Teoreettinen viitekehys koostuu kahdesta pääluvusta. Ensimmäisessä luvussa käsitellään yrittäjyyttä ja yritystoimintaa Suomessa, yrittäjyyden vaatimuksia, fysioterapeuttia yrittäjänä, yritysmuodon valintaa ja yksityiseen elinkeinonharjoittamiseen fysioterapia-alalla liittyviä asioita. Toinen luku koostuu liiketoimintasuunnitelmasta ja rahoituksesta ja talouden suunnittelusta. Luvussa kerrotaan, mitä hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa tulisi olla. Rahoituksen osuus koostuu yrityksen eri rahoitusmuodoista ja niiden saatavuudesta. Talouden suunnittelussa keskitytään budjetointiin.

Neljännessä luvussa esitellään tuleva yrittäjä ja kerrotaan fysioterapia-alasta tarkemmin. Viidennessä luvussa kuvaillaan käytettyä tutkimusmenetelmää. Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena ja aineisto kerättiin teemahaastatteluiden avulla. Haastattelin Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus Dynamon toimitusjohtajaa Antti Pajatsaloa ja mikkeliäistä fysioterapiayrittäjää Heli Mesiäistä. Haastatteluiden lisäksi tein liiketoimintasuunnitelman, joka on suurelta osin salattu liikesalaisuuksien vuoksi. Luvussa viisi käsitellään myös aineiston analyysia.

Kuudennen luvun ensimmäisessä osassa analysoidaan tutkimuksen tuloksia ja tehdään johtopäätöksiä tulosten perusteella siitä, mitä asioita tulee ottaa huomioon perustettaessa fysioterapiayritystä toiminimellä Mikkeliin ja kannattaako uuden yrityksen perus-

taminen sekä tarkastellaan valmista liiketoimintasuunnitelmaa. Kuudennen luvun toisessa osassa käsitellään tutkimuksen luotettavuutta ja luvussa kahdeksan päätetään työ.

2 YRITTÄJYYS SUOMESSA

Suomessa yrittäjyyteen kannustetaan yhteiskunnallisella tasolla. Tavoitteena on yritystoiminnan jatkuva kehittyminen ja kasvu. Suomessa on meneillään lukuisia yrittäjyyden kehittämishankkeita, joiden avulla pyritään parantamaan yritysten toimintaedellytyksiä ja luomaan pysyviä ja uusia työpaikkoja. Hankkeiden tavoitteena on madaltaa yrittäjäksi ryhtymisen kynnyksiä, kasvattaa uutta yrittäjäsukupolvea ja näin ollen luoda yrittäjämönteistä asenneilmastoa yksilö- ja yhteiskuntatasolla. Useat eri tahot tarjoavat luotettavaa apua verkkopalvelujensa kautta yritysten ja yrittäjien tiedon hakuun. (Raatikainen 2011, 8.)

2.1 Yritystoiminta Suomessa

Tilastokeskuksen ennakkotieto vuodelta 2013 kertoo Suomessa olevan 282 635 yritystä pois luettuna maa-, metsä- ja kalatalous (Yrittäjyys Suomessa 2015). Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisterin tilastot kertovat Suomessa toimivan vuonna 2011 hieman yli 266 000 yritystä ilman alkutuotannon yrityksiä (Yrityskatsaus 2013 11). Yritykset työllistävät Suomessa 1,4 miljoonaa henkilöä (Yrittäjyys Suomessa 2015; Yrityskatsaus 2013, 12).

Suomessa 98,9 prosenttia yrityksistä on alle 50 työntekijän yrityksiä, joita kutsutaan pienyrityksiksi. Alle 10 henkilöä työllistäviä yrityksiä on 93,4 prosenttia ja niitä kutsutaan mikroyrityksiksi. Keskisuuria yrityksiä ovat 50–249 työntekijän yritykset, joita on Suomessa 0,9 prosenttia kaikista yrityksistä. Suuryritykset työllistävät vähintään 250 työntekijää. Suuryritysten määrä jää 0,2 prosenttiin. Pienet ja keskisuuret yritykset ovat jo yli kymmenen vuoden ajan luoneet uudet työpaikat Suomessa. (Yrittäjyys Suomessa 2015.)

Yrityskatsauksen mukaan (2013, 12) yritykset koostuvat Suomessa eniten pienyrityksistä, koska noin kaksi kolmasosaa yritys- ja toimipaikkarekisterin vuositilastojen yri-

tyksistä työllisti alle kaksi henkilöä vuonna 2011. Suuri osa noista yrityksistä on osakaikasten ja sivutoimisten yrittäjien omistuksessa. Suuryrityksiä on vuonna 2011 623 yritys- ja toimipaikkarekisterissä. Pienten ja keskisuurten yritysten osuus yrityksistä oli 99,8 prosenttia, joista mikroyritysten osuus oli 93,2 prosenttia.

Vuonna 2012 tehtiin kaupparekisteriin 31 380 uuden yrityksen perustamisilmoitusta. Yritysten määrän kasvu on keskittynyt viime vuosina rakennusallalle ja yksityisiin palveluihin, ja yrityksistä eniten kasvoi toiminimien määrä. (Yrityskatsaus 2013 11 – 12.) Yritysten määrä on lisääntynyt Suomessa vuodesta 1995 lähtien (Raatikainen 2011, 11). Yrityksiä oli vuonna 2011 melkein 60 000 enemmän kuin 1990-luvun alussa (Yrityskatsaus 2013, 12).

Yritysten määrän lisääntymisestä riippumatta niiden henkilöstön määrä on kuitenkin samalla tasolla, kuin vuonna 1990. Vuonna 2011 liikevaihdon kasvu oli nopeinta yksityisissä sosiaali- ja terveystalveissa ja liike-elämän palveluissa. Kaiken kaikkiaan liikevaihdon kasvu on hidastunut tuntuvasti Suomessa tilastokeskuksen liiketoiminnan suhdannekuvaajien mukaan. (Yrityskatsaus 2013, 12.)

Vuonna 2012 Suomessa toimintansa lopetti 25 300 yritystä. Aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten yhteenlaskettu prosenttiosuus yrityskannasta on pysynyt lähes samana vuoden 2010 – 2013 välisenä aikana. Suurin riski yrityksen toiminnan lopettamiseen on kolmen ensimmäisen vuoden aikana. Yrityksen eloonjäämisaste on usein keskimääräistä matalampi sellaisilla yrityksillä, joiden perustamis- ja lopettamistoimet ovat helppoja. Tällaiset yritykset toimivat usein palvelualoilla ja pienen alkupääoman avulla. (Yrityskatsaus 2013, 12 – 13.)

Pienellä yrityksellä on suurempi riski joutua lopettamaan toimintansa viiden ensimmäisen toimintavuotensa aikana. Tämä johtuu usein perustamisrahoituksen loppumisesta tietyn ajan jälkeen, jolloin yrityksen tulisi kyetä rahoittamaan omilla tuotoillaan toiminnasta aiheutuvat kulut. Myös liian pieni alkupääoma on riskitekijä. (Raatikainen 2011, 11 – 14.)

Konkurssiasiantuntija, Helsingin kauppakorkeakoulun professori Aatto Prihti on listannut nelikohtaisen listan yritystoiminnan epäonnistumisen yleisimmistä syistä. Ensimmäisen kohdan mukaan yrittäjyyden kynnyksestä ei ole pystytty ylittämään, jolloin

oma osaaminen ei ole vastannut yritystoiminnan edellyttämää osaamista, omat rahavarat ovat olleet pienemmät kuin yritystoiminnan edellyttämät rahavarat ja/tai työpanos ja/tai riski kasvaa suuremmaksi, kuin toiminnasta saatava tuotto. Toisen kohdan mukaan alussa tehdyt virhearvioinnit investointien suuruudesta ovat johtaneet epäonnistumiseen. Kolmannen kohdan mukaan toiminta karkasi käsistä ja neljännen kohdan mukaan lopullinen syy on ollut lähes aina rahoituksen riittämättömyys. (Sutinen & Viklund 2004, 56 – 57.)

Suurin osa suomalaisista yrityksistä on osakeyhtiöitä (46 %). Seuraavaksi yleisin yritysmuoto on toiminimi (41 %). Näiden lisäksi kommandiittiyhtiöitä on 8 %, avoimia yhtiöitä 3 % ja osuuskuntia 1 % yritysten määrästä Suomessa. (Raatikainen 2011, 14.) Tilastokeskuksen työvoimatutkimuksen mukaan suomalaisista yrittäjistä 64 prosenttia oli vuonna 2011 yksinyrittäjiä. Yksinyrittäjien osuus on kasvanut 1990-luvun lopusta lähtien ja yksinyrittäisyys on yleisempää naisyrittäjien keskuudessa. Suomessa naisyrittäjistä lähes 30 prosenttia työllistyy koulutuksessa ja henkilökohtaisia palveluja tuottavilla toimialoilla. (Yrityskatsaus 2013, 13.)

2.2 Fysioterapeutti yrittäjänä

Fysioterapeutti on terveydenhuollon laillistettu ammattihenkilö, joka on suorittanut fysioterapeutin tutkinnon (Fysioterapia ammattina 2014). 3,5 vuotta kestävä tutkinto suoritetaan ammattikorkeakoulussa (Fysioterapeutin koulutus 2014). Fysioterapeutin ammattinimikkeen käyttö ja ammatin harjoittaminen on sallittua fysioterapeuteille, kuten myös lääkintävoimistelijan tai erikoislääkintävoimistelijan tutkinnon suorittaneelle henkilölle. Suomessa toimintaa valvovat aluehallintovirastot ja Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. (Fysioterapia ammattina 2014.)

Fysioterapeutit työskentelevät esimerkiksi yrittäjinä, sairaaloissa, terveyskeskuksissa tai kuntoutuslaitoksissa. Fysioterapia on osa sekä julkista että yksityistä sosiaali-, terveys- ja kuntoutuspalvelujärjestelmää. (Fysioterapia ammattina 2014.) Terveystieteiden alalla työskentelevien kokonaismäärä on kasvanut tasaisesti viime vuosina. Varsinkin yksityiset yritykset ovat työllistäneet suhteellisesti koko ajan enemmän. Monet henkilöt ovat perustaneet oman yrityksen. Fysioterapeutti toimii yhteistyössä myös muiden asiakkaan hoitoon osallistuvien asiantuntijoiden kanssa. (Fysioterapeutti 2015.)

Fysioterapiassa tavoitteena on saavuttaa yhdessä asiakkaan kanssa hänelle optimaalinen toiminta- ja liikkumiskyky ottaen huomioon hänen voimavaransa ja palvelujärjestelmien tarjoamat mahdollisuudet. Fysioterapeutin työtehtäviin kuuluu arvioida asiakkaan liikkumista, toimintakykyä ja toimintarajoitteita hänen toimintaympäristössään. Arviointimenetelminä käytetään havainnointia, haastattelua, manuaalista tutkimista sekä erilaisia testauksia ja mittauksia. Tutkimuksen perusteella laaditaan yhdessä asiakkaan kanssa fysioterapia toteutus- ja vaikutusten arviointisuunnitelma. Fysioterapiamenetelminä käytetään terveyttä ja toimintakykyä edistävää ohjausta ja neuvontaa, terapeutista harjoittelua, manuaalista ja fysikaalista terapiaa, apuvälinepalveluita, toimintaympäristön suunnittelua ja ergonomiaa. Tavoitteena on saada asiakas itse ottamaan aktiivisesti vastuu omasta terveydestään ja toimintakyvystään. (Fysioterapeutti 2015.)

Fysioterapeutin työtä ohjaavat eettiset ja lainsäädännölliset näkökulmat yhdessä vaikuttavuuden, tehokkuuden ja taloudellisuuden vaatimuksien kanssa. Fysioterapeutti suunnittelee työnsä itsenäisesti ja vastaa myös toteutuksesta, arvioinnista ja kehittämisestä itse. Fysioterapeutin työ on näyttöön perustuvaa ja asiakaslähtöistä. (Fysioterapia ammattina 2014.)

Valvira ylläpitää Terhikki-rekisteriä laillistetuista fysioterapeuteista, lääkintävoimistelijoista ja erikoislääkintävoimistelijoista. Kaikilla edellä mainittujen ammattinimikkeiden omaavilla henkilöillä on ammatinharjoittamisoikeus ja samalla myös oikeus toimia yrittäjänä. Fysioterapiapalveluiden tuottaminen onnistuu itsenäisenä ammatinharjoittajan tai aluehallintoviraston luvalla toimivana palvelujen tuottajana. Toiminnalla toimiva itsenäinen ammatinharjoittaja voi aloittaa yritystoiminnan tekemällä ilmoitukset kaupparekisteriin, verottajalle ja aluehallintovirastoon. (Fysioterapeutti yrittäjänä 2014.)

2.3 Yrityksen perustamisen vaatimuksia

Lipposen ym. mukaan (2011, 6) yrityksen perustamisen taustalla tulee olla yrittäjän oma halu ja tahto olla yrittäjä. Raatikainen kirjoittaa (2011, 8), että kaikkien yritysten menestymisen avaintekijänä on henkilöstön yrittäjämäinen ote työhön eli sisäinen yrittäjäisyys. Suomen Yrittäjien mukaan yrityksen perustamisen ensimmäinen vaihe on

yrittäjän oma halu ja tahto aloittaa yritystoiminta (Yrityksen perustamisen vaiheet 2013).

Yrittäjällä tulisi olla vahva ammattitaito, joka muodostuu kokemuksen ja koulutuksen kautta. Menestyvän yrittäjän tulisi omata riittävää yleistietämystä kirjanpidosta, verotuksesta, markkinoinnista, budjetoinnista ja työsuhdeasioista. Yrittäjän tulisi tuntea omaan yritystoimintaan liittyvät normit, määräykset ja standardit. (Lipponen ym. 2011, 6.) Myös Suomen Yrittäjien mukaan ammattitaito on tärkeä voimavara yrittäjäksi aikovalla. Henkilöltä edellytetään monipuolista osaamista, joka sisältää yrityksen toimialan tuntemisen, tuotannon, markkinoinnin ja talousasioiden hallitsemisen ja yrityksen toimintaympäristön, markkinoiden ja kilpailijoiden tuntemuksen. Ammatillista osaamista voi myös ostaa ulkopuolelta, jolloin kaikkea ei tarvitse itse osata. (Yrityksen perustamisen vaiheet 2013.)

Jokaisen yrittäjäksi aikovan tulisi miettiä, onko hänestä yrittäjäksi. Omia henkilökohtaisia ominaisuuksia tulisi arvioida ennen varsinaista yrittäjäksi ryhtymistä. (Lipponen ym. 2011, 7; Raatikainen 2011, 20.) Yrittäjäksi aikova henkilö tekee ammatin- ja työn valinnan, mutta valitsee samalla itselle elämäntavan. Yrittäjän elämä muuttuu kokonaisvaltaisesti yrittäjäksi ryhtymisen jälkeen. (Viitala & Jylhä 2013, 33.)

Yrittäjän tausta, henkilökohtaiset ominaisuudet ja elämäntilanne ohjaavat yrittäjäksi ryhtymistä (Raatikainen 2011, 22). Yrittäjänä oleminen antaa paljon mahdollisuuksia, kuten itsenäisyyttä, vapautta, itsensä toteuttamista ja mahdollisuutta vaurastumiseen, mutta samalla vaatii aineellisia ja henkisiä ponnistuksia yrittäjältä. Yrittäjältä vaaditaan pysyvää ja voimakasta halua toimia yrittäjänä vastuullisten ja vaativien tilanteiden edessä. (Lipponen ym. 2011, 7.)

Yritys tarvitsee toiminnalleen jonkin perustan. Toiminta-ajatus luo yritystoiminnalle peruslinjauksen. Se kertoo, miksi yritys on olemassa tai miksi se on tarkoitettu perustettavaksi. (Sutinen & Viklund 2004, 67.) Yritystoiminta syntyy yritysideoista, josta kehitellään toimiva liikeidea. Liikeidea analysoidaan laatimalla liiketoimintasuunnitelma yritykselle. (Raatikainen 2011, 38.) Liikeidea on hyvä pukea liiketoimintasuunnitelmaksi, jossa arvioidaan suunnitellun liiketoiminnan kannattavuutta ja menestymismahdollisuuksia (Yrityksen perustamisen vaiheet 2013).

Yritystoiminnan aloittaminen perustuu hyvään ja toimivaan liikeideaan. Liikeidea tulee kehittää huolellisesti ja hyvin. (Holopainen 2013, 12; Lipponen ym. 2011, 6.) Tulevan yrityksen tulee olla markkinoilla kilpailukykyinen, useilla toimilaoilla onkin ylitarjoontaa. Yrityksen tarjoaman tuotteen, palvelun tai toimintatavan on oltava kilpailijoita parempi, tuottavampi ja omaperäisempi. (Lipponen ym. 2011, 6; Yrityksen perustamisen vaiheet 2013.)

Menestyvä yritys vaatii taustalleen huolellista suunnittelua. Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma vähentää riskejä ja kattaa koko yritystoiminnan suunnittelun taloudellisista seikoista alkaen. (Lipponen ym. 2011, 6; Yrityksen perustamisen vaiheet 2013.) Yrityksen rahoitus tulee suunnitella myös huolellisesti. Perustamisvaiheessa rahoituslaskelmat ovat erittäin tärkeässä asemassa. Alussa yrityksen menot ylittävät tulot ja kulujen aliarviointi on osoittautunut monen aloittavan yrittäjän kompastuskiveksi. Erilaisiin rahoitusvaihtoehtoihin tulisi tutustua huolellisesti. (Lipponen ym. 2011, 6.)

Yritysmuodon valinta on tärkeä ratkaisu yritystoimintaa aloitettaessa. Yrityksen toiminnan luonne vaikuttaa olennaisesti yritysmuodon valintaan. (Perustamistoimet ja vastuut 2015.) Yritykselle tulee valita nimi, joka on riittävän yksilöllinen. Toiminimen rekisteröinti antaa yksinoikeuden nimeen koko Suomessa. Nimi ei saa olla sekoitettavissa toiseen toiminimeen eikä tavaramerkkiin. (Lipponen ym. 2011, 13.)

Yritystoimintaa perustettaessa tulee selvittää yrityksen luvanvaraisuus. Yrityksestä tulee tehdä perustamisilmoitus yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, joka on Patentti- ja rekisterihallituksen ja Verohallinnon yhteinen tietojärjestelmä. Perustamisilmoituksella voidaan ilmoittautua siis myös verohallinnon ylläpitämiin rekistereihin. Kirjanpidon järjestäminen, yrittäjäeläkevakuutuksen ja muiden pakollisten vakuutusten ottaminen tulee myös tehdä yritystoimintaa aloitettaessa. (Lipponen ym. 2011, 13; Yrityksen perustamisen vaiheet 2013.)

2.4 Yritysmuodon valinta

Yritystoimintaa voi harjoittaa Suomessa useassa juridisessä muodossa. Yrittäjän olisi hyvä selvittää yritysmuotoon ja sen valintaan liittyviä kysymyksiä alan asiantuntijoiden kanssa. (Holopainen 2013, 21.) Yritysmuodot jaetaan kahteen pääryhmään, joita ovat henkilöyritykset ja pääomayritykset. Henkilöyrityksiä ovat yksityinen toiminimi,

avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Osakeyhtiö ja osuuskunta ovat pääomayrityksiä. (Viitala & Jylhä 2013, 55.)

Aloittavan yrityksen tulee valita yritysmuotonsa huolellisesti. Valinta vaikuttaa olennaisesti yrityksen tulevaan toimintaan ja onnistumiseen yrityksenä. Yritysmuodoista tulisi löytää sopivin ja tarkoituksenmukaisin muoto juuri omaa yritystä varten. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri seikat. Näitä tekijöitä ovat perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu, toiminnan joustavuus, toiminnan jatkuvuus ja kasvumahdollisuudet, voitonjako ja tappion kattaminen sekä verotus. (Holopainen 2013, 21 – 22; Lipponen ym. 2011, 14 – 15; Raatikainen 2011, 74.)

Yrityksellä voi olla joko yksi perustaja tai useita perustajia. Yksinkertaisin yritysmuoto yhdelle yrityksen perustajalle on toiminimi, eli toiminta yksityisenä liikkeen- tai ammattinharjoittajana. Myös osakeyhtiön voi perustaa yksin, mutta myös yhdessä useamman henkilön kanssa. Henkilöyhtiöt, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, tarvitsevat vähintään kaksi yhtiömiestä. Osuuskunnan perustajia on oltava vähintään kolme. (Holopainen 2012, 21.)

Yrityksen pääoman tarve selviää tarkastelemalla yrityksen toiminnan laatua ja laajuutta. Yksityinen elinkeinonharjoittaja tarvitsee pääomaa suhteellisen vähän. Osakeyhtiön perustaminen valitaan usein toimialoilla, joissa tarvitaan paljon pääomaa. Osakeyhtiölaki määrää osakeyhtiön pääoman vähimmäismääräksi 2 500 euroa. Osuuskunnilla ei ole minimipääomamäärää. Kommandiittiyhtiössä äänettömän yhtiömiehen pitää sijoittaa yhtiöön pääomapanos, mutta vastuunalaisilta yhtiömiehiltä ei kuitenkaan pääomapanosta vaadita. Avoimessa yhtiössä ei ole vaatimuksia pääomalle. (Lipponen ym. 2011, 14.)

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana yrittäjä vastaa koko omaisuudellaan yrityksen toiminnassa syntyneistä velvoitteista. Samanlainen vastuu on avoimen yhtiön yhtiömiehillä ja kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä. Osakeyhtiössä osakkaan vastuu on rajoitettu sijoitettuun pääomapanokseen, kuten myös osuuskunnan jäsenellä. Kuitenkin käytäntö on osoittanut, että usein yritystoiminnan alkuvaiheessa yrityksen luottojen vakuudeksi on tarvittu osakkaiden tai jäsenten henkilökohtaisia takauksia tai omaa omaisuutta. (Holopainen 2013, 22; Lipponen ym. 2011, 14.)

Toiminnan joustavuuden kannalta on selvää, että henkilöyhtiöissä ja yksityisenä elinkeinonharjoittajana on mahdollista toimia joustavammin. Osakeyhtiössä byrokratia syö toiminnan joustavuutta ja osuuskunnassa vastaavasti päätöksentekoa leimaa demokraattisuus. Yrityksen jatkuvuutta tarkasteltaessa yksityinen toiminimi on eniten haavoittuva, koska sitä ei voida suoraan siirtää toiselle henkilölle. Osakeyhtiössä osakkaiden vaihtuminen ei vaikuta yrityksen olemassa olemiseen. Samoin osuuskunnassa jäsenyys on avointa ja jäsenten määrä voi vaihdella. Yritysmuodon vaihtaminen toiseen onnistuu myös hyvinkin joustavasti. (Lipponen ym. 2011, 14 – 15.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja saa itselle yrityksen tuottaman voiton. Samalla hän vastaa kuitenkin yksin mahdollisesta tappiosta. Osakeyhtiö jakaa voittonsa osakkeiden omistajien kesken osinkoina. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä yhtiömiehet sopivat yhdessä perusteet, joilla voitto ja tappio jaetaan. Osuuskunnan tarkoituksena ei ole tuottaa voittoa jäsenilleen. Se voi kuitenkin jakaa ylijäämän eli voiton jäsenilleen sääntömääräyksen avulla. (Holopainen 2013, 22 – 23.) Yritysmuodon valintaan vaikuttaa myös verotus, koska yritysmuotoja verotetaan osittain eri tavoin (Lipponen ym. 2011, 15).

2.5 Yksityinen elinkeinonharjoittaja (Toiminimi)

Toiminimi on yksinkertaisin valinta yritysmuodoista silloin, kun yrityksen perustajana on yksi henkilö. Toiminimen osakkaana voi olla ainoastaan yksi luonnollinen henkilö. (Sutinen & Viklund 2004, 96.) Tässä työssä keskitytään yritysmuodoista erityisesti toiminimeen, koska olen valinnut sen tulevan yritykseni yritysmuodoksi. Tarkastelen asiaa myös terveydenhuoltoalan näkökulmasta, koska se on fysioterapiayrityksen toimiala.

2.5.1 Yksityiseen elinkeinonharjoittamiseen liittyviä erityispiirteitä

Yksityinen luonnollinen henkilö siis harjoittaa elinkeinoa tai liiketoimintaa omissa nimissään yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on lain mukaan kirjanpitovelvollinen. (Lipponen ym. 2011, 16.) Yrittäjä tekee itse kaikki yritystä koskevat päätökset, jolloin toiminta on nopeaa ja joustavaa (Raatikainen 2011, 74 – 75). Toiminimen perustamiseen tarvittavalle pääomalle ei ole minimimäärää (Holopainen 2013, 23). Toiminnan jatkuvuuden kannalta ajateltuna toiminimi on han-

kalin yritysmuoto. Yrityksen perustajan kuolema voi aiheuttaa ongelmia, jollei sukupolvenvaihdosta ole alettu valmistelemaan ajoissa. Yritystoiminnan laajentuessa yritysmuodon muuttaminen on mahdollista. (Lipponen ym. 2011 14 – 16.)

Toiminimellä toimiva elinkeinonharjoittaja vastaa kaikista tekemistään taloudellisista sitoumuksista kaikella liikkeeseen kuuluvalla ja yksityisellä henkilökohtaisella omaisuudellaan. Vastaavasti hän pystyy nostamaan yrityksen varoja halutessaan yksityisottoina. (Lipponen ym. 2011, 16; Toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja 2014.) Yrittäjä ei voi nostaa palkkaa yrityksestä, mutta hän saa yrityksen tuottaman voiton itselle yksityisottoina yrityksen tililtä. (Lipponen ym. 2011, 16; Sutinen & Viklund 2004, 97). Rahojen nostosta on jätävä merkintä toiminimen kirjanpitoon. Rahojen nosto yrityksen tililtä tulkitaan yrittäjän nostamaksi voittoennakoksi. Jos nostot ylittävät yrittäjälle kuuluvan voitto-osuuden pitkällä aikavälillä, muodostuu negatiivista pääomaa, josta taas voi aiheutua verotuksellisia seuraamuksia. (Sutinen & Viklund 2004, 97.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan elinkeinotoiminnan tulos lasketaan elinkeinotulon verottamisesta annetun lain perusteella (Lipponen ym. 2011, 30). Raatikainen (2011, 75) kirjoittaa, että elinkeinotoimintaa ei veroteta erikseen. Sen sijaan elinkeinotoiminnan veronalainen tulos vähennettynä vähennyskelpoisilla menoilla jaetaan elinkeinonharjoittajan henkilökohtaiseksi pääoma- ja ansiotuloksi elinkeinotoimintaan kuuluvan nettovarallisuuden perusteella.

Nettovarallisuutta laskettaessa yrityksen veronalaisista tuloista vähennetään yritystoimintaan liittyvät velat. Pääomatuloksi lasketaan 20 prosentin vuotuinen tuotto edellisen vuoden nettovarallisuudelle. Pääomatulosta verotetaan oman veroprosentin mukaan ja ansiotulosta verotetaan valtioveroa progressiivisen veroasteikon mukaan. (Raatikainen 2011, 75.) Yrittäjä voi vaatia pääomatulo-osuuden laskemista 20 prosentista 10 prosenttiin tai nolnaan euroon. Tämä kannattaa silloin, jos yrittäjän ansiotuloverosta menevä vero on pääomatuloveroa alhaisempi. Yrityksen tuloksen ollessa tappiollinen, tappio vahvistetaan ja se vähennetään ensisijaisesti elinkeinotoiminnan tuloksesta myöhempinä vuosina. (Lipponen ym. 2011, 30 - 31.)

2.5.2 Perustamistoimet: sopimukset, luvat ja ilmoitukset

Toiminimen perustaminen ei vaadi mitään erityisiä sopimuksia tai vastaavia perustamismuodollisuuksia toiminnan aloittamiseksi. Käytännössä toiminimi syntyy toiminnan alkaessa. Toiminimen perustaminen ja lopettaminen on nopeaa ja helppoa. (Lipponen ym. 2011, 18.) Elinkeinonharjoittajan ei välttämättä tarvitse rekisteröityä kaupparekisteriin, mutta jokainen yrittäjä voi tehdä sen. Rekisteröinti suojaa tehokkaasti yrityksen toiminimen ja esimerkiksi lainan vakuutena käytettävä yritys kiinnitys voidaan vahvistaa vain rekisteröidyn yrityksen omaisuuteen. (Patentti- ja rekisterihallitus 2014.)

Kuitenkin jos elinkeinonharjoittaja harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa, toimii omasta asunnosta erillisessä liiketilassa eli pysyvässä toimipaikassa tai käyttää palveluksessaan muita apulaisia kuin aviopuolisoaan tai perheenjäsentään, hän on velvollinen tekemään perustamisilmoituksen kaupparekisteriin. (Patentti- ja rekisterihallitus 2014.) Toiminimen yritysmuotona voi perustaa luonnollinen henkilö, jolla on asuinpaikka Euroopan talousalueella (ETA-alue). Muut henkilöt tarvitsevat Patentti- ja rekisterihallituksen luvan. (Holopainen 2013, 23.)

Kaupparekisterillä ja verohallinnolla on yhteinen ilmoitusmenettely, joten samoilla lomakkeilla ilmoitetut tiedot menevät molemmille viranomaisille. Perustamisilmoitus tehdään lomakkeella Y3 ja henkilötietolomake (liite 1). Lomakkeen allekirjoittaa itse elinkeinonharjoittaja tai hänen valtuuttamansa henkilö. Kaupparekisterin käsittelymaksu on 110 euroa, joka on maksettava etukäteen. Luvanvarainen elinkeino vaatii myönnetyn luvan ilmoittamista kaupparekisteriin. Yritys saa Y-tunnuksen, kun sen jättämä perustamisilmoitus on kirjattu yritys- ja yhteistietojärjestelmään. (Patentti- ja rekisterihallitus 2014.)

Yksinoikeus yrityksen toiminimeen eli yrityksen varsinaiseen nimeen saadaan rekisteröimällä tai vakiinnuttamalla toiminimi. Toiminimilaissa on määritelty tarkasti mitä toiminimeltä vaaditaan. Hyvä toiminimi on lyhyt, omaperäinen ja helposti äännettävissä. Toiminimen tulee olla myös yksilöivä, erottuva ja yleisten oikeinkirjoitussääntöjen mukainen. Toiminimi ei saa olla harhaanjohtava, eikä se saa olla sekoitettavissa jo suojattuun toiminimeen. Varsinainen toiminimitutkimus tapahtuu kaupparekisterissä perustamisilmoituksen jättämisen jälkeen. (Holopainen 2013, 58.)

Joidenkin elinkeinojen harjoittaminen vaatii elinkeinoluvan saamista. Yksityisten terveydenhuoltopalveluiden tarjoaminen vaatii viranomaisen luvan. (Lipponen ym. 2011, 20.) Sellainen terveydenhuollon palvelun tuottaja, joka ylläpitää yksityisesti terveydenhuollon palveluja tuottavaa yksikköä, tarvitsee aluehallintoviraston perustamisluvan terveydenhuollon palvelujen antamiseen (Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimuskeskus 2015.)

Aluehallintovirasto (AVI) on pääasiallisesti vastuussa yksityisten terveystieteiden palvelujen valvomisesta alueellaan. Yksityisen terveydenhuollon palveluja tuotetaan joko itsenäisenä ammatinharjoittajana tai yritysmuotoisesti. Kuten jo aiemmin totesin, yksityisten terveydenhuoltopalveluiden antaminen on luvanvaraista. Lupaa ei kuitenkaan tarvitse silloin kun palveluja annetaan itsenäisenä ammatinharjoittajana tai kun työnantaja järjestää itse työterveyshuollon lakisääteiset palvelut. Itsenäisen ammatinharjoittajan pitää tehdä toiminnastaan ilmoitus AVI:lle rekisteröimistä varten. (Aluehallintovirasto 2015.)

Ilmoitus itsenäisestä terveydenhuollon ammatinharjoittamisesta -lomakkeen (liite 2) voi ladata Työ- ja elinkeinoministeriön Yritys Suomi -internetsivuilta, josta löytyy myös aluehallintoviraston ohjeet ilmoituksen täyttämiseen. Ilmoitus tulee toimittaa ennen varsinaisen toiminnan aloittamisajankohtaa siihen aluehallintovirastoon, jonka alueella palveluja annetaan pääasiallisesti. Tiedot rekisteröidään valtakunnalliseen yksityisten palvelujen antajien rekisteriin (Valveri-rekisteri). Vastaavasti toiminnan lopettamisesta tulee tehdä ilmoitus 30 päivän kuluessa siitä, kun palvelujen antaminen lopetetaan joko kokonaan tai yksittäisessä toimipaikassa. Lopettamiselle löytyy oma lomake. (Aluehallintovirasto 2015.)

2.5.3 Yrittäjän sosiaaliturva ja vakuutukset

Lain mukaan yrittäjä on velvoitettu ottamaan itselle yrittäjän eläkevakuutuksen (YEL). Jos hän palkkaa työntekijöitä, hänellä on velvollisuus vakuuttaa työntekijänsä työntekijän eläkelain (TyEL) ja tapaturmavakuutuslain mukaisesti. YEL-vakuutuksen perusteena käytetään vahvistettua työtuloa. Työtulon määrästä riippuvat eläkkeen määrä ja eläkemaksu. Siitä lasketaan myös yrittäjän sairausvakuutuksen päiväraha. (Lakisääteiset vakuutukset 2015.) Sairauspäivärahan lisäksi Kela voi maksaa yrittäjälle esimerkiksi kuntoutusrahaa tai äitiys-, isyys- tai vanhempainrahaa vahvistetun työtulon perusteella (Lipponen ym. 2011, 37).

Yrittäjän eläkelain mukaan vakuutettava on oltava 18–67-vuotias liikkeen tai ammatinharjoittaja, avoimen yhtiön yhtiömies, kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies tai osakeyhtiön johtavassa asemassa työskentelevä henkilö, joka omistaa yksin yli 30 prosenttia tai yhdessä perheenjäsenensä kanssa yli 50 prosenttia yrityksen osakeista. Yrittäjä voi vähentää oman ja puolisonsa YEL-maksun verotuksessa kokonaan. Aloittavan yrittäjä saa 22 prosentin alennuksen YEL-maksusta neljän vuoden ajalta. (Lakisääteiset vakuutukset 2015.)

Yrittäjän eläkevakuutus tulee ottaa kuuden kuukauden kuluessa yritystoiminnan alkamisesta, kun yritystoiminta on jatkunut yhtäjaksoisesti vähintään neljän kuukauden ajan. Vakuutus tarjoaa yrittäjälle vanhuuseläkkeen lisäksi mahdollisuuden saada ammatillista kuntoutusta ja turvaa työkyvyttömyyden varalle. Mahdollisuudet perhe-eläkkeeseen ja osa-aikaeläkkeeseen ovat myös olemassa. Vakuutus on keskimäärin 24 prosenttia vahvistetuista työtuloista. (Lakisääteiset vakuutukset 2015.)

Yrittäjien työeläkevakuuttamista valvoo eläketurvakeskus (ETK). ETK huolehtii maksujen perimisestä. Se voi ottaa yrittäjän puolesta ja kustannuksella YEL-vakuutuksen myös taannehtivasti, mikäli yrittäjä on laiminlyönyt vakuuttamisvelvollisuutensa. ETK on laatinut yhdessä muiden instanssien kanssa yrittäjän työtulo-ohjeet, joiden avulla voidaan määritellä oikea työtulotaso. (Lakisääteiset vakuutukset 2015.)

Potilasvahinkolain mukaan terveyden- tai sairaanhoitotoimintaa harjoittavan yrittäjän tulee ottaa potilasvahinkovakuutus. Se korvaa terveydenhoidon yhteydessä potilaalle aiheutuneita vahinkoja. Vakuutuksen ottamisen laiminlyönti johtaa potilasvahinkolain mukaan suoritettavan jopa 10-kertaisen vakuutusmaksun maksamiseen. (Potilasvakuutuskeskus 2012.) Itsenäisenä ammatinharjoittajana toimiva Suomen Fysioterapeutit -liiton jäsen saa jäsenetuna potilasvahinko-, vastuu- ja oikeusturvavakuutukset (Fysioterapeutti yrittäjänä 2014).

Yrittäjä voi ottaa halutessaan vapaaehtoisia vakuutuksia vahinkovakuutusyhtiöiltä. Vapaaehtoisia vakuutuksia ovat muun muassa yrittäjän tapaturmavakuutus, omaisuusvakuutukset, keskeytysvakuutukset, oikeusturvavakuutus ja ajoneuvovakuutukset. (Vapaaehtoiset vakuutukset 2015.) Myös henkivakuutus ja eläketurvan korottaminen vapaaehtoisin järjestelyin on mahdollista (Holopainen 2013, 142).

Yrittäjä voi järjestää itselle työterveyshuollon palveluita työstä aiheutuvien terveysvaarojen ja -haittojen ehkäisemiseksi. Yrittäjä voi hakea Kelalta korvauksia aiheutuneista kuluista. (Lipponen ym. 2011, 37.) Yrittäjän työttömyysturva ei ole lakisääteinen. Yrittäjän voi vapaaehtoisesti liittyä yrittäjien työttömyyskassan jäseneksi saadakseen itselle ansiosidonnaisen työttömyysturvan. Suomessa on tällä hetkellä kaksi yrittäjäkassaa. (Holopainen 2013, 137.)

2.5.4 Fysioterapiayrityksen toimintaa ohjaava lainsäädäntö

Suomen laissa on tarkkaan määritelty fysioterapiayrityksen toimintaan liittyviä asioita. Yritystä perustaessa tulee ottaa huomioon sekä yleiset yrittäjyyttä koskevat että yksityistä terveydenhuoltoa koskevat lait ja asetukset. Tässä kappaleessa tarkastellaan tarkemmin yksityistä terveydenhuoltoa koskevia lakeja, kuten lakia yksityisestä terveydenhuollosta (9.2.1990/152) ja lakia potilaan asemasta ja oikeuksista (17.8.1992/785).

Lakia yksityisestä terveydenhuollosta (9.2.1990/152) säädetään oikeudesta antaa väestölle yksityisesti terveydenhuollon palveluja, kuten fysioterapiaa. Tämän lain lisäksi noudatetaan sitä, mitä terveydenhuollon ammattihenkilöistä annetussa laissa (559/1994) on säädetty. Laki yksityisestä terveydenhuollosta pitää sisällään muun muassa yleiset säännökset, yksityisen terveydenhuollon järjestämisen, viranomaisten tehtävät, valvonnan ja määräykset, pakkokeinot ja seuraamukset.

Laki yksityisestä terveydenhuollosta (9.2.1990/152) määrittelee palvelun tuottajaksi sellaisen yksittäisen henkilön tai yhtiön, joka ylläpitää terveydenhuollon palveluja tuottavaa yksikköä. Palvelun tuottajana ei pidetä itsenäistä ammatinharjoittajaa. Palvelun tuottaja tarvitsee lain mukaan luvan terveydenhuollon palvelujen antamiseen. Itsenäinen ammatinharjoittaja tekee kirjallisen ilmoituksen toiminnastaan aluehallintovirastolle. Ilmoituksessa on oltavat lain mukaan seuraavat tiedot: nimi, henkilötunnus, puhelinnumero ja muut yhteystiedot, koulutus ja nimi tai harjoittamiseen käytettävä toiminimi, annetaan terveyden- ja sairaanhoidon palvelut sekä paikka, jossa palveluja annetaan, tieto rekisteröitymisestä ennakkoperintärekisteriin, potilasasiakirjojen säilyttämispaikka ja toiminnan aloittamispäivä. Myös itsenäisen ammatinharjoittajan on annettava vuosittain toimintakertomus lupaviranomaisille. Ammatinharjoittajaa koskee vaitiolovelvollisuus.

Sosiaali- ja terveysministeriö valmistelee palveluja koskevaa lainsäädäntöä ja pitää huolta yksityisen palvelutuotannon yleisestä ohjauksesta. Valviralla taas puolestaan on valtakunnallinen koordinaatiovastuu sosiaali- ja terveydenhuollon valvomisessa. Aluehallintovirasto vastaa ensisijaisesti palvelujen valvonnasta omalla alueellaan. Kuntatasolla yksityisten palvelujen valvonnasta vastaa sosiaali- ja terveystoimi tai joku muu vastaava toimielin. (Aluehallintovirasto 2015.)

Lakia potilaan asemasta ja oikeuksista (17.8.1992/785) sovelletaan potilaan asemaan ja oikeuksiin terveyden- ja sairaanhoitoa järjestettäessä. Laissa käsitellään potilaan oikeuksia. Potilaalla on oikeus saada asianmukaista ja laadultaan hyvää terveydenhuollon palvelua. Potilasta on kohdeltava loukkaamatta hänen ihmisarvoaan, vakaumustaan tai yksityisyyttään. Terveydenhuollon asiakirjat on määritelty salassa pidettäviksi ja potilaalla on oikeus tietää, mihin hänen tietojaan käytetään. Potilas voi tehdä kantelun valvovalle viranomaiselle ollessaan saamaansa palveluun, hoitoon tai kohteluun tyytymätön. Potilas voi kääntyä edellä mainitussa tilanteessa myös potilas-asiamiehen puoleen.

Arvonlisäverolain 34 §:n 1 momentin mukaan terveyden- ja sairaanhoitopalvelun myynnistä ei tarvitse suorittaa arvonlisäveroa. Arvonlisäverollista on kuitenkin sellaisten hyödykkeiden, kuten apuvälineiden, myynti, jotka eivät liity tavanomaisesti hoitoon. (Verohallinto 2015.) Fysioterapiayritystä perustettaessa tulee ottaa huomioon myös seuraavat lait: potilasvahinkolaki (25.7.1986/585), henkilötietolaki (22.4.1999/523), potilasasiakirjat (298/2009) kuluttajansuojalaki (20.1.1978/38), ja laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista (629/2010).

3 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelmaa käytetään uuden yrityksen perustamisen suunnittelussa tai esimerkiksi haettaessa rahoitusta jo olemassa olevalle kasvavalle yritykselle. Liiketoimintasuunnitelma käsittää kaikki ne tekijät, joita yritys tarvitsee menestyäkseen. (Hesso 2013, 10.) Liiketoimintasuunnitelma auttaa hahmottamaan ja suunnittelemaan selkeästi perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Liiketoiminnan rahoittajat vaativat aina liiketoimintasuunnitelmaa vastineeksi rahoitukselle. (Liiketoiminta-

suunnitelma 2015.) Liiketoimintasuunnitelma välittää tietoa yrityksen liikeideasta, tuotteista ja palveluista, markkinointisuunnitelmasta, yrityksestä, rahoituksesta, riskeistä ja talouden suunnittelusta (Uusyrittäjäkeskus Helsinki 2015).

3.1 Liikeidea

Yrityksen liikeidea kuvaa sen tavan tehdä toiminta-ajatuksensa mukaista liiketoimintaa ja tulosta. Liikeidea kuvaa myös yrityksen menestystekijöitä. Liikeidea tulisi kirjoittaa mahdollisimman tarkasti, jotta muut voisivat arvioida sitä. Liikeideassa yritys määrittelee asiakkaansa, tuotteensa ja kilpailuetunsa. (Viitala & Jylhä 2013, 42.) Hyvän liikeidean kehittäminen vie aikaa. Liikeidean tulee olla hyvä ja tarpeeksi hiottu, jolloin se saa myös rahoittajat kiinnostumaan. Menestyvä liikeidea perustuu tyytyväiseen asiakkaaseen. Hyvän liikeidean tulee olla konkreettinen ja markkinoille vietävissä. Liikeidean käyttökelpoisuus tulisi testata. (Lipponen ym. 2011, 8.)

Viitalan ja Jylhän (2013, 42) mukaan Richard Norman (1976) on tiivistänyt yrityksen menestyksen kulmakivet kolmeen peruselementtiin, jotka muodostavat yhdessä klassisen liikeidean käsitteen. Se pitää sisällään kolme peruskysymystä: kenelle, mitä ja miten myydään. Liikeidea on sitä selkeämpi, mitä paremmin yritys pystyy vastaamaan edellä mainittuihin kysymyksiin. Myöhemmässä vaiheessa liikeideaan on lisätty neljäs kulmakivi, joka on imago. Liikeidean neliosainen kulmakivirakenne kuvaa yrityksen markkinoinnillisten ja tuotannollisten menestystekijöiden yhteisvaikutusta. Eri tekijät vaikuttavat toisiinsa ja vahvistavat toisiaan.

Kun kysytään kenelle myydään, puhutaan asiakasnäkökulmasta katsottuna. Vastaus kysymykseen kertoo sen, kenelle ja mihin tarpeeseen tuotetta tai palvelua tarjotaan. (Viitala & Jylhä 2013, 43.) Kysymys määrittelee asiakkaat siten, että yritys erottuu massasta (Hesso 2013, 25). Mitä-kysymys tuo esille tuote- ja palvelunäkökulman. Vastaus kertoo mitä tuotteita tai palveluita yritys tuottaa asiakkailleen. (Viitala & Jylhä 2013, 43.) Kysymyksen vastaus tulisi avata niin selkeään muotoon, että asiakas ja rahoittaja ymmärtävät tuotteiden tai palveluiden lisäarvopotentialin asiakkaalle ja yritykselle (Hesso 2013, 24).

Henkilöstönäkökulma tuo esille sen, miten toimitaan? Millä tavalla asiakaspalvelu toteutetaan? Miten yritys pitää huolta henkilöstön osaamisesta, työkyvystä ja motivaatiosta?

tiosta? Vastaukset edellä mainittuihin kysymyksiin kertovat, miten toimintaa johdetaan ja organisoidaan. (Viitala & Jylhä 2013, 43.) Vastauksessa kerrotaan se logiikka, jolla yritys saa tuotteensa tai palvelunsa asiakkaiden tietoon ja ostettavaksi (Hesso 2013, 24).

3.2 Tuotteet ja palvelut

Asiakas ostaa yritykseltä tuotteen tai palvelun. Tuotteen ja palvelun rakenne eroavat toisistaan. (Hesso 2013, 105.) Tuote on asiakkaalle tarkoitettu fyysinen tavara, palvelu tai niiden yhdistelmä (Raatikainen 2011, 84). Kirjallisuudessa käytetään sanaa ”tuote” kuvaamaan niin fyysisiä tuotteita kuin myös palveluita (Hesso 2013, 106). Jo liikeidean suunnitteluvaiheessa mietitään mitä tavaroita tai palveluita yritys aikoo myydä. Tuotteet voidaan jakaa eri ryhmiin asiakkaiden tai käyttötarkoituksen mukaan. (Tuotteet ja palvelut 2015.) Tavaratuote on usein palvelutuotetta helpompi hahmottaa. Tavaratuotteen tuotteistamisprosessi on myös yksinkertaisempaa. (Raatikainen 2011, 85.)

Fyysinen tuote muodostuu kerroksista. Kerrokset muodostuvat eri osa-alueista, joita ovat ydintuote, avustavat osat ja mielikuvatuote. Ydintuote on se tuote, jota yritys myy. Avustavat osat koostuvat merkistä, muotoilusta ja pakkauksesta. Mielikuvatuote pitää sisällään esimerkiksi takuun, jälkimarkkinoinnin ja VIP-jäsenyyden. Tuotteen kerrosten tarkka suunnittelu ja kohderyhmän analysointi takaa sen, että asiakas kokee tuotteen tyydyttävän hänen sille asettamansa vaatimukset. Samalla hän saa lisäarvoa ostamastaan tuotteesta. (Hesso 2013, 105 - 108.)

Palvelutuote taas muodostuu aineettomista ja aineellisista osista, työsuorituksista, tiedoista, taidoista, tunteista, tunnelmasta ja maineesta. Palvelun tuotteistamisessa kokonaan tai osittain näkymättömän palvelu tehdään konkreettiseksi. Palvelutuotteen konkretisoiminen auttaa myynnissä ja hinnoittelussa. Palvelutuotetta rakentaessa tärkeitä tekijöitä ovat palvelua tuottavat henkilöt, palveluprosessi ja palveluympäristö. (Raatikainen 2011, 85.)

Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa tuote suunnitellaan asiakaslähtöisesti palvelemaan tiettyä kohderyhmää (Hesso 2013, 105). Tuotestrategiaa suunniteltaessa on tehtävä päätöksiä siitä, mitä tuotteita ja mille asiakassegmentille yritys markkinoi. On

tiedettävä myös mihin laatutasoon pyritään, kehitetäänkö uusia tuotteita vai jatketaan-ko kilpailua nykyisillä tuotteilla sekä se, valitaanko nykyiset vai uudet markkinat. Tuotteiden lajitelmaa tai valikoimaa päätettäessä pitää huomioida yrityksen tavoitteet, voimavarat, pääoman sitoutuminen ja kilpailutilanne. Tuotteen tai palvelun on oltava hyvin saatavissa. Tällöin asiakas saa haluamansa tuotteen helposti ja nopeasti. (Tuotteet ja palvelut 2015.)

Tuotteet ja palvelut pitää hinnoitella oikealla tavalla. Hinnan on oltava sopiva, niin että asiakkaat ovat valmiin maksamaan tuotteesta tai palvelusta pyydetyn hinnan. Samalla yrittäjän tulisi saada voittoa itselle. Hintaan vaikuttavat hyvin monet kustannustekijät. Hinnoittelussa on huomioitava myös arvonlisäveron osuus. (Raatikainen 2011, 87 - 89.) Erilaisia liiketoimintasuunnitelmissa käytettyjä hinnoittelumenetelmiä ovat katetuottohinnoittelu, omakustanneperustainen hinnoittelu ja markkinapohjainen hinnoittelu (Hesso 2013, 109).

3.3 Toimintaympäristö

Liiketoimintaympäristöstä puhuttaessa tarkoitetaan ulkoista ympäristöä. Ulkoinen ympäristö käsittää ympäristön poliittiset, taloudelliset, lainsäädännölliset, sosiaaliset, kulttuuriset, fyysiset, teknologiset ja ekologiset tekijät (Liiketoimintaympäristö 2015). Toimintaympäristö poikkeaa usein suurestikin eri maanosissa ja maissa (Viitala & Jylhä 2013, 44).

Viitalan ja Jylhän mukaan (2013, 44) toimintaympäristö on tärkeä analyysien kohde. Toimintaympäristön analyysissä selvitetään markkinoihin, kysyntään ja kilpailuun sekä ympäristö- ja toiminnallisiin tekijöihin vaikuttavat asiat. Toimintaympäristöä analysoitaessa yleensä erotetaan toisistaan yrityksen lähiympäristö ja laaja makroympäristö. Lähiympäristö koostuu potentiaalisista asiakkaista, yhteistyökumppaneista, kilpailijoista ja muista keskeisiin sidosryhmiin liittyvistä asioista. Makroympäristöllä tarkoitetaan laajempia, markkinoilla vallitsevia taloudellisia, teknisiä, poliittisia, väestön rakenteeseen liittyviä tekijöitä ja lainsäädännöllisiä piirteitä ja edellytyksiä. Yrityksen pitää osata arvioida näitä tekijöitä ja analysoida niiden vaikutusta omaan liiketoimintaansa ja toimialaansa.

Taloudellisen ympäristön olennainen tekijä on kokonaisostovoima. Siihen vaikuttavat kuluttajien tulot, säästäminen, velkaantuminen, suhdanteet ja kulutuksen rakenteen muutokset. Tulotaso ja kulutusaste vaikuttavat muun muassa palvelutuotteiden myynnin mahdollisuuksiin. Huono työllisyystilanne, korkea korkotaso ja vaihtotaseongelmat heijastuvat kysyntään. (Viitala & Jylhä 2013, 45.)

Poliittista ympäristöä tarkasteltaessa valtionhallinto vaikuttaa suuresti yritysten toimintaedellytyksiin (Hesso 2013, 36). Lainsäädännölliset muutokset vaikuttavat kulutukseen. Ympäristö säätelee yrittäjän toimintamahdollisuuksia eri tavoin. Näitä tapoja ovat muun muassa verotus, talouspolitiikka, sopimusvapaus ja yrittämisen vapaus. (Viitala & Jylhä 2013, 45.)

Sosiaalisia tekijöitä ovat väestöön liittyvät asiat, kuten ikärakenne ja sen kehitys, tulostaso, koulutustaso, kielet, terveydentila ja muutokset elämäntavoissa. Sosiaalisessa ympäristössä tapahtuu myös muutoksia. Nykyään ihmisillä on enemmän vapaa-aikaa ja kulutustottumuksissa on tapahtunut muutoksia. Hyvinvointiin panostetaan enemmän. (Viitala & Jylhä 2013, 47.)

3.4 Markkinointisuunnitelma

Markkinointi- ja myyntisuunnitelman laatiminen on yksi yrityksen tärkeimmistä tehtävistä. Suunnitelman laatimiseen tulisi varata riittävästi aikaa. (BusinessOulu 2015.) Yrityksen liikeidea ja markkinointiajattelu luovat perustan markkinointisuunnittelulle ja markkinointistrategialle (Viitala & Jylhä 2013, 109). Markkinointisuunnittelun avulla yritykselle suunnitellaan sellainen tulevaisuus, joka täyttää toiminnalliset ja liiketaloudelliset tavoitteet (BusinessOulu, 2015). Markkinointisuunnitelmassa tulisi käsitellä seuraavia asioita: markkina-analyysi, oma lähtökohtatilanne, liiketoiminnalliset tavoitteet, asiakkaat, markkinointimix, brändi ja seuranta (Lipponen ym. 2011, 39).

Lipponen ym. (2011, 39) mukaan markkina-analyysi pitää sisällään markkinoiden koon, muutokset ja trendit. Omassa lähtökohtatilanteen selvittämisessä käsitellään yrityksen markkina-asema ja SWOT-analyysin avulla omat vahvuudet, heikkoudet sekä ulkoiset toimintaympäristön tuomat mahdollisuudet ja uhat. Liiketoiminnalliset tavoitteet käsittävät myynnin ja kannattavuuden arvioinnit, markkinaosuudet ja tavoitepositioiden. Tavoitepositioiden avulla yritys selvittää, miten se haluaa sijoittaa

itsensä suhteessa kilpailijoihin. Asiakkaita analysoidessa tulisi miettiä nykyisiä ja uusia asiakkaita. Markkinointimix tarkoittaa keinoja, joilla viesti saadaan halutuille henkilöille. Yrityksen brändi tekee yrityksestä ainutlaatuisen ja auttaa erottautumaan muista. Markkinointisuunnittelun toteutumisesta tulee voida seurata jonkinlaisilla mittareilla.

Yritys tarvitsee asiakkaita, eli sen tarjoamille tuotteille tai palveluille on oltava kysyntää. Yritystoimintaa suunniteltaessa tulee luetteloida kaikki yrityksen tarjoamat tuotteet ja palvelut sekä tarkoin analysoida yrityksen asiakkaat ja kilpailijat. (Raatikainen 2011, 86.) Hesson mukaan (2013, 88 – 90) on tärkeää, että valitussa asiakaskohderyhmässä on kiinnostusta yrityksen tuotetta kohtaan. Ison massan kuluttajien jakamista erilaisiin ryhmiin kutsutaan segmentoinniksi. Segmentoinnin jälkeen valitaan kohderyhmä, johon kohdennetaan markkinointiviestintää ja luodaan kysyntää. Kohderyhmäksi voi valikoitua esimerkiksi työkäiset tai eläkeläiset, jolle luodaan lisäarvokokemuksia.

Asiakkaiden lisäksi yrityksen on huomioitava kaikki kilpailijansa, joita ovat muut samalla toimialalla tai markkina-alueella toimivat yritykset. Työ- ja elinkeinoministeriön ja kuntien kotisivuilta löytyy tietoa eri toimialueen yrityksistä. Kilpailu- ja kilpailija-analyysi toimii hyvänä työkaluna hahmottamaan toimialan yritystoiminnan kehittymistä ja uusien kilpailijoiden ilmestymisestä oman talousalueen toimialalle. Analyysin avulla voi hahmottaa omaa tilannetta markkinoilla ja pohtimaan oman yrityksen sijoittumista kilpailutilanteessa. (Raatikainen 2011, 91.)

Palvelujen markkinoinnissa ja asiakastyössä on otettava huomioon palvelun erityispiirteitä. Palvelu tuottaa asiakkaalle ratkaisun johonkin hänen ongelmaansa. Erilaisten ongelmanratkaisumahdollisuuksien kuvaileminen on palveluyritysten markkinointia. Asiakas ei pysty arvioimaan palvelua. Sen sijaan hän kiinnittää huomionsa palvelun tuottajaan, yrityksen tiloihin, välineisiin ja esitteisiin. Palveluyrityksen markkinointiin, myyntiin ja asiakassuhteiden ylläpitoon sopivia välineitä ja kanavia ovat muun muassa markkinointiviestintä verkossa, suorat yhteydenotot, asiakaskäynnit, asiakasprosessien räätälöinti, avoimien ovien päivät, tiedotusvälineissä esiintyminen, mainonta erikoislehdissä ja suoramarkkinointi. (Viitala & Jylhä 2013, 123 – 125.)

3.5 Rahoitus

Yrityksen rahoitustarve tulisi selvittää huolellisesti ennen yrityksen perustamista. Rahoitussuunnitelman avulla tulisi selvittää kuinka paljon yritys tarvitsee rahaa, mistä rahaa on saatavilla ja mihin hintaan sekä minkälaisen rahoitusrakenteen yritys haluaa oman ja vieraan pääoman välille. (Rahoitussuunnittelu 2015.) Monesti aloittava yrittäjä aliarvioi yrityksen menoja ja yliarvioi tulonsa. Tulevilta mahdollisilta voitoilta odotetaan liikoja, eikä nähdä kaikkia kustannuksia. (Lipponen ym. 2011, 22.) Yrityksen perushankintojen lisäksi rahoituksen tulisi kattaa yritystoiminnan pyörittäminen ja yrittäjän eläminen vähintään puolen vuoden tai vuoden ajan aloittamisen jälkeen. Rahoitusta suunniteltaessa tulisi ottaa huomioon omien rahojen riittävyys, vieraan pääoman tarve, mahdollisten avustusten määrä ja mahdollisten omien vakuuksien määrä. (Rahoitussuunnittelu 2015.)

3.5.1 Oma pääoma ja vakuudet

Yrityksen oma pääoma muodostuu kahdesta osasta: yritykseen sijoitetusta pääomasta ja tulorahoituksesta kertyneestä yritykseen jätetystä pääomasta. Omaisuuden arvonnousut kerryttävät myös omaa pääomaa. (Rahoitussuunnittelu 2015.) Yrittäjän omaan yritykseen sijoittama pääoma antaa uskottavuutta yritykselle. Yrittäjän oman sijoituksen tulisi olla vähintään 20 prosenttia hankkeen koko pääoman tarpeesta. (Holopainen 2013, 166.)

Yrityksen liiketoiminta sitoo pääomaa, joten on suositeltavaa että uuteen yritykseen sijoitetaan tarpeeksi rahaa toiminnan kulujen kattamiseksi. Tulorahoitus tuo aloittavaan yritykseen hitaasti omia pääomia, joten ensimmäisinä vuosina on tärkeää turvata liiketoiminta riittäväillä oman pääoman puskureilla. Yrityksen taseessa sidottua pääomaa ovat osakepääoma, vararahasto ja arvonorotusrahoitus. Tilikauden voitto tai tappio, edellisten tilikausien voittovarot ja muut rahastot muodostavat vapaan oman pääoman. (Rahoitussuunnittelu 2015.)

Uusi yrittäjä kokee usein tyypillisesti pääomapulaa alkuvaiheessa. Omistajien omat sijoitukset ja tulorahoitukset ovat tärkeitä tuloerät omassa rahoituksessa. Kaikki mahdolliset omarahoituksen lähteet kannattaa tutkia, sillä mitä suurempi oman pääoman

osuus on, sitä helpompi on löytää hankkeelle ulkopuolista rahoitusta. Oma sijoittaminen kertoo rahoittajalle yrittäjän uskovan omaan liikeideaansa. Oman pääoman ehtoista rahoitusta voi tarjota sijoittaja, joka tulee samalla myös yrityksen omistajaksi. Kyseinen rahoitus on yritykselle kalliimpaa, koska sijoittaja vaatii yleensä parempaa tuottoa rahoituksen luonteesta kumpuavan riskin vuoksi. (Lipponen ym. 2011, 23.)

Vakuudet ovat tärkeä tekijä rahoitussuunnittelussa. Luoton vakuudeksi vaaditaan usein reaalivakuutta, joita ei usein yritystoiminnan alkuvaiheessa ole vielä riittävästi. Vakuutena voi olla myös erilaisia takauksia tai yrityskiinnityksiä. (Rahoitussuunnittelu 2015.) On osattava arvioida, mikä on yrittäjän tai yrityksen omaisuuden vakuusarvo (Holopainen 2013, 166).

3.5.2 Vieras pääoma

Yrityksen aloittaessa toimintaansa voi mennä jonkin aikaa, ennen kuin yrityksen kasvavirta riittää liiketoiminnan pyörittämiseen. Alkujakson rahoittamiseen tarvitaan usein ulkopuolista rahoitusta. Ulkopuolisen rahoituksen määrä riippuu yrityksen liikeideasta, toimialasta ja yritykseen kohdistuvista riskeistä. Vierasta pääomaa on haettavissa pankeista, rahoitusyhtiöistä ja vakuutusyhtiöistä. (Lipponen ym. 2011, 23.)

Vieras pääoma hankitaan yritykseen usein lainana eri raha- ja luottolaitoksilta (Viitala & Jylhä 2013, 54). Usein yrityksen tärkein vieraan pääoman lähde on pankki. Pankki myöntää luottoa eri muodoissa, joita ovat tililuotot, lyhyt- ja pitkäaikaiset luotot sekä notaariluotot. Yritysrahoitusta voi saada pankissa myös takauksien, remburssien ja rahamarkkinalimiittien muodossa. Pääsääntöisesti pankit edellyttävät reaalivakuuksia ja omistajan antamaa henkilökohtaista takausta lainan vastineeksi. (Rahoitussuunnittelu 2015.)

Valtion erityisrahoituslaitoksia uusille yrittäjille ovat Finnvera Oyj, Suomen Teollisuussijoitus Oy, Sitra ja Tekes (Rahoitussuunnittelu 2015). Rahoitusyhtiöiden kautta on mahdollista rahoittaa yrityksen kone- ja laitehankintoja osamaksukaupalla tai leasing-rahoituksella (Holopainen 2013, 167). Myös vakuutusyhtiöt myöntävät lainoja. Yleisin laina on eläkevakuutusyhtiöiden myöntämä TEL-takaisinmaksulaina. (Rahoitussuunnittelu 2015.)

Yritystoiminnan aloittamisvaiheessa on mahdollisuus saada julkisista varoista erilaisia avustuksia. Eri avustuksille on eri muodot ja perusteet niiden saamiseksi. (Rahoitussuunnittelu 2015.) Investointeihin, käyttöpääomaa varten, kehittämiseen ja vientiin on haettavissa erilaisia avustuksia ELY-keskukselta, Tekesiltä, Keksintösäätiöltä ja Työ- ja elinkeinotoimistolta (Holopainen 2013, 167). Myös EU-rahoituslähteet tarjoavat tukea suomalaisille yrityksille (Rahoitussuunnittelu 2015).

3.6 Talouden suunnittelu

Huolellinen talouden suunnittelu on tärkeää uutta yritystä perustettaessa (Lipponen ym. 2011, 22). Hyvä talouden suunnitelma on rehellinen, tietoon pohjautuva, riskit huomioon ottava ja riskeihin varautuva sekä tosissaan toteutettavaksi tehty. Kirjallista taloudellista suunnitelmaa tarvitaan esimerkiksi starttirahan hakuun ja lainojen saamiseen. Taloudellisen suunnittelun pitäisi olla jokaisen yrittäjäksi aikovan arkiosaamista. Suunnittelulla haetaan eri ratkaisuja ja vaihtoehtojen testaamista ennen liiketoiminnan aloittamista. (Karjalainen 2013, 12 – 13.) Taloudelliseen suunnitteluun kuuluu useiden erilaisten laskelmien tekeminen. Liikeidean toteuttaminen puetaan numeroiksi jo liiketoimintasuunnitelmaan. (Lipponen ym. 2011, 22.) Talousasioilla on yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä hyvin tärkeä rooli. Budjetointi on liiketoimintasuunnitelman luonnollinen ja tarpeellinen jatke. (Karjalainen 2013, 13.)

3.6.1 Budjetointi

Budjetti laaditaan yrityksen tai sen eri osastojen toimintaa varten. Budjetti on eräänlainen rahamääräinen toimintasuunnitelma, joka toteutetaan määrättyinä ajanjaksona ja sen tarkoitus on tuottaa mahdollisimman taloudellinen tulos. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 231.) Budjetti on numeroin ilmaistu toimintasuunnitelma tietyille ajanjaksolle ja se laaditaan yrityksen strategian ja pitkän aikavälin suunnitelmien pohjalta. Budjetissa huomioidaan yrityksen käytössä olevat resurssit, työtehtävien jakaminen ja aikataulut. (Jormakka ym. 2009, 170.) Budjetti on tavoitelaskelma. Se ei ole pelkästään ennuste tulevista tuloista ja menoista, vaan suunnitellun liiketoiminnan rahamääräinen kuvaus. (Ikäheimo ym. 2012, 173.)

Budjetointi on budjettien laatimista, budjettien ohjattua käyttöä ja erojen analysointia. Siihen liittyy myös korjaavien toimenpiteiden suunnittelua ja toteuttamista. Budjetoin-

ti auttaa tavoitteellisen toiminnan suunnittelussa ja valvonnassa. Budjettiseuranta kuuluu budjetoinnin tärkeimpiin vaiheisiin. (Jormakka ym. 2009, 170.) Budjetointia tehdään yrityksen omaa käyttöä varten. Budjetointia ei säätele kirjanpitolain tai -asetuksen yksityiskohdat. Yritys valitsee itselle parhaiten omiin tarpeisiinsa sopivat budjetointimenetelmät. (Stenbacka ym. 2004, 275.)

Budjetit jaetaan yleisesti kahteen ryhmään: osabudjetteihin ja pääbudjetteihin. Osabudjettien määrä vaihtelee eri yrityksissä. (Jormakka ym. 2009, 171.) Osabudjetit vaihtelevat yritysten toiminnallisten tarpeiden mukaan, jolloin palvelualan yrityksillä on erilaisia osabudjetteja verrattaessa valmistusyrityksiin. Pääbudjetit ovat yleensä yrityksissä samat, koska pääbudjetteihin kootaan eri osabudjettien tiedot. Niitä kutsutaankin myös kokoomabudjeteiksi. (Stenbacka ym. 2004, 276.) Osabudjetteja voi olla esim. myynti-, valmistus-, valmistuskustannus-, osto-, varasto-, markkinointi- ja hallintokustannusten sekä investointibudjetti. Pääbudjetteja ovat tulos- ja kassabudjetit sekä tase-ennuste. (Jormakka ym. 2009, 171 – 172.)

Tulos-, tase- ja rahoituslaskelmat kertovat yrityksen rahojen riittävydestä tilikauden tarkkuudella. Kassabudjetti tuo esille rahojen riittävyden kuukausitasolla. Kassabudjetti paljastaa yrityksen aloitusvaiheen tai kausivaihtelun mukanaan tuomia ongelmia ja antaa työkalut niiden korjaamiseen. (Karjalainen 2013, 14.)

3.6.2 Kolme pääbudjettia

Tulosbudjetti kokoaa yhteen tiedot eri osabudjettien tuotoista ja kustannuksista (Stenbacka 2004, 279). Tulosbudjetti on tuloslaskelmamuotoinen ja se kertoo yrityksen budjetoidun tuloksen. Tulosbudjetti on suoriteperusteisesti laadittu. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 230.) Jos budjetoitu tulos ei ole tyydyttävä, yrityksen tulee muuttaa toiminnallisia ratkaisujaan ja siten myös osabudjetteja niin, että toivottu tulos saavutetaan. Usein muutos yhdessä osabudjetissa pakottaa muutoksiin myös muissa osabudjeteissa. (Stenbacka 2004, 279.)

Tavallisesti tulosbudjetin budjetointikausi on vuosi, joka saatetaan jakaa edelleen neljännesvuosi- tai kuukausibudjeteiksi tavoiteasetannan ja tarkkailun täsmentämiseksi. (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 230.) Tulosbudjetti ei sisällä käyttöomaisuuden investointeja, vaan pelkästään käyttöomaisuudesta suoritettavat poistot. Pääomien sijoituk-

set, kuten luotonantajien tai omistajien sijoitukset ja takaisinmaksut, eivät ilmene tulosbudjetista. Ne löytyvät rahoitusbudjetista. (Stenbacka 2004, 279.)

Rahoitusbudjetilla on kaksi olennaista tehtävää, joita ovat rahan riittävyyden varmistaminen budjettikaudella ja likvidien varojen käytön optimointi. Rahojen riittävyys takaa yrityksen suunniteltujen toimintojen toteutumisen. Likvidien varojen käytön suunnittelun avulla minimoidaan rahoituskustannuksia ja samaan aikaan pyritään saamaan tuottoa mahdollisten ylimääräisten kassavarojen sijoittamisesta. (Stenbacka 2004, 280.)

Rahoitusbudjetti on maksuperusteinen ja se voidaan laatia kassavirtalaskelman muotoon (Neilimo & Uusi-Rauva 2005, 230). Kassa- eli rahoitusbudjettiin kirjataan kassaanmaksut ja kassastamaksut (Jormakka ym, 2009, 177). Tietoa tulee siis myynneistä ja ostoista, palkoista, investoinneista, rahoituseristä ja veroista. Rahoitusbudjetti laaditaan kuukausi-, viikko, tai jopa päivätasolla. Rahoitusbudjetti laaditaan tulosbudjetin laatimisen jälkeen. (Stenbacka 2004, 280.)

Tase-ennuste kertoo yrityksen taloudellisen aseman budjettikauden lopussa. Tase-ennuste laaditaan tulos-, rahoitus- ja osabudjeteista saatavien tietojen perusteella. Ennakoidun taseen laatimisen lähtökohtana on edellisen budjettikauden lopputase. (Stenbacka 2004, 283.)

4 TOIMEKSIANTAJA

Olen itse opinnäytetyöni toimeksiantaja. Idea opinnäytetyöhön tuli itseltäni, koska on hyvin todennäköistä, että perustan tulevaisuudessa oman yrityksen ja haluan ottaa selvää perustamiseen liittyvistä asioista. Haluan myös selvittää, kannattaako Mikkeliin perustaa uutta fysioterapiayritystä. Seuraavissa luvuissa esittelen tulevan yrittäjän eli itseni ja fysioterapia-alan Suomessa. Fysioterapia-ala kuuluu sosiaali- ja terveystieteiden alaan.

4.1 Tulevan yrittäjän esittely

Olen 32-vuotias perheellinen nainen Mikkelistä. Olen kotoisin Mikkelistä ja työskennellyt täällä koko työurani ajan. Olen ammatiltani fysioterapeutti (AMK) ja olen val-

mistunut ammattiini Savonlinnasta Mikkelin ammattikorkeakoulusta vuonna 2004. Suoritin Lahden ammattikorkeakoulussa työterveyshuollon erikoistumisopinnot vuonna 2008. Olen työskennellyt sekä kunnallisella että yksityisellä puolella fysioterapeuttina hyvin monimuotoisissa tehtävissä.

Minulla on todella vankka ja monipuolinen ammattitaito fysioterapian ja kuntoutuksen alueelta. Tiedän ja tunnen fysioterapiatyön hoitoväylät ja hoitolinjaukset julkiselta ja yksityiseltä sektorilta. Tällä hetkellä opiskelen Mikkelin ammattikorkeakoulussa liiketaloutta. Valmistun tradenomiksi keväällä 2015 erikoistumisalueenani taloushallinto. Olen opiskellut myös markkinointia ja johtamista. Ymmärrän yrityksen toimintaa laajemmasta näkökulmasta. Olen harrastanut kilpaurheilua lajinani suunnistus ja hiihtosuunnistus 18-vuotiaaksi saakka ja sen jälkeen harrastanut urheilua aktiivisesti eri lajien parissa. Tällä hetkellä harrastan urheilun lisäksi teatteria ja laulamista Mikkelin Revyyteatterissa.

Olen työskennellyt usean vuoden ajan yksityisessä kuntoutussairaalassa fysioterapeuttina avopuolella ja kuntoutusosastolla. Asiakkaat olivat kaikenikäisiä, mutta pääasiassa ikääntyneitä. Asiakkailla oli moninaisia sairauksia tai ongelmia toiminta- ja liikkumiskyvyssään. Näitä olivat muun muassa muistisairaudet, neurologiset sairaudet, tuki- ja liikuntaelinsairaudet, mielenterveyden ongelmat ja ikääntymiseen liittyvät ongelmat. Asiakkaina oli myös vaikeasti vammautuneita henkilöitä.

Terveyskeskuksessa työskennellessäni asiakkaina oli myös kaikenikäisiä lapsista ikääntyneisiin ja he olivat toimintakyvyltään ja sairauksiltaan monikirjoisia. Toimin fysioterapeuttina myös apuvälineyksikössä, jossa työnkuvaani kuuluivat apuvälinearvot ja kotikäynnit. Ammattini työnkuvaan on kuulunut manuaalisten hoitojen ja yksilöllisen testaamisen, ohjauksen ja neuvonnan lisäksi myös ryhmien ohjausta (liikunta-, rentoutus- ja keskusteluryhmät), luennoimista, ergonomiaselvityksiä, allasterapiaa, liikuntatestausta ja niin edelleen.

Olen ajatellut yrittäjäksi ryhtymistä useaan otteeseen. Minulla on tietynlaista paloa yrittäjyyteen, tahtoa olla yrittäjä ja vaikuttaa omiin asioihin. Minulla on monipuolinen ammattitaito fysioterapeuttin ammattiin, joka luo hyvän perustan oman yrityksen perustamiselle. Olen opiskellut liiketalouden laitoksella taloushallinnon, markkinoinnin ja johtamisen osa-alueita. Olen saanut hyvän teoriataustan yrittäjyyteen, jota tämä

opinnäytetyö suurelta osin täydentää. Tunnen oman alan yritystoimintaan liittyvät määräykset. Minulla on hyvä liikeidea yritystäni varten. Minulla on monia ominaisuuksia, joita yrittäjältä vaaditaan. Tämän hetkinen elämäntilanne rajoittaa kuitenkin yrittäjäksi ryhtymistä. Muutamien vuosien kuluttua tämä aihe on kuitenkin ajankohdainen ja yrittäjäksi ryhtyminen yksi hyvin varteenotettava vaihtoehto.

4.2 Toimialan esittely

Terveydenhuollon tehtävä Suomessa on edistää väestön terveyttä, ennaltaehkäistä sairauksia ja parantaa ja hoitaa sairaita ihmisiä. Tehtäviin kuuluu olennaisesti myös sairaiden aiheuttamien kipujen vähentäminen ja parantumattomasti sairaiden auttaminen. Terveydenhuolto jaetaan julkiseen ja yksityiseen terveydenhuoltoon. Julkiset terveyspalvelut jakautuvat kuntien järjestämän perusterveydenhuollon ja erikoissairaanhoidon kesken. Yksityisen terveydenhuollon tarkoituksena on täydentää julkisen terveydenhuollon palveluita. Terveydenhuoltoala on tarkasti säänneltyä ja valvottua. (Terveydenhuoltoala 2015.)

Kuntoutus kuuluu terveydenhuoltoon ja on usein monen ammattilaisen yhteistyötä. Sen tavoitteena on edistää ihmisen toimintakykyä, itsenäistä selviytymistä, hyvinvointia ja työssä jaksamista. Kuntoutuksen keinoina käytetään lääkinnällisiä, hoidollisia, liikunnallisia, psykologisia, ammatillisia ja sosiaalisia keinoja. Kuntoutus voi olla fysioterapiaa, psykoterapiaa, puheterapiaa, toimintaterapiaa tai apuvälinepalveluja. (Terveydenhuoltoala 2015.)

Yksityisen terveydenhuollon osuus terveyspalvelujen tuotannosta on jatkuvassa kasvussa. Kunnat järjestävät terveyspalvelujaan yhä enemmän ostamalla niitä yksityisiltä palveluntuottajilta. (Terveydenhuoltoala 2015.) 2000-luvulla yksityinen sektori on kasvattanut osuuttaan sosiaali- ja terveyspalvelualan henkilöstön työllistäjänä. Terveyspalvelujen osalta kasvu on ollut kolme prosenttiyksikköä. (Arajärvi & Väyrynen 2011, 1.)

Terveyden ja hyvinvoinninlaitoksen tilastoraportin mukaan (Arajärvi 2010, 1 - 2) Suomessa yksityisiä terveydenhuollon toimintapaikkoja oli vuonna 2007 melkein 6800. Niistä fysioterapiaa antavia toimipaikkoja oli 1670. Vuonna 2007 yksityiseen fysioterapiaan tehtiin 3,6 miljoonaa yksilökäyntiä ja miljoona ryhmäkäyntiä. Yksi-

löfysioterapiassa asiakkaita kävi 664 500 asiakasta ja ryhmähoidossa lähes 284 500 asiakasta. Yksilökäyntien määrä oli keskimäärin 5,5, käyntiä asiakasta kohden.

Etelä-Savossa yksityisiä terveydenhuollon toimipaikkoja oli vuonna 2007 yhteensä 193 kappaletta, joista lääkinnällistä kuntoutusta antavia toimipaikkoja oli 56. Terveyden ja hyvinvoinninlaitoksen tilastoraportissa tutkittiin maakunnittain fysioterapian potilaiden käyntejä avohoidon yksiköissä vuonna 2007. Etelä-Savossa potilaiden määrä yksilöhoidoissa oli yhteensä 18 600 henkilöä. Potilaita kävi yhteensä ryhmissä 3316 henkilöä. Yhteensä käyntien määrä yksilöhoidoissa oli 110 704 käyntiä. Ryhmissä käyntien määrä oli 18 035. Apuvälinepalveluita oli 19 kappaletta. (Arajärvi 2010, 10 – 13.)

Yksityisiä terveyspalveluja ostavat eniten kotitaloudet, työnantajat ja Kela. Muita ostajia ovat Valtiokonttori, työeläkelaitokset ja vakuutusyhtiöt. Myös kunnat ja kuntayhtymät ostavat yksityisiä terveyspalveluja. Kotitalouksien ja työnantajien ostoja korvataan usein julkisista varoista. Merkittävin tuki on Kelan sairaanhoitovakuutus, jolla korvataan osa yksityisen terveyspalvelujen kustannuksista. Palveluja ostavaa asiakasta voidaan tukea myös esimerkiksi palveluseteleillä. (Arajärvi & Väyrynen 2011, 5.)

Terveyspalvelujen tarve kasvaa tulevaisuudessa. Tähän vaikuttaa suuressa määrin väestön ikääntyminen. Jotta lisääntyneeseen tarpeeseen pystytään vastaamaan, tarvitaan yksityisiä palveluita lisää. Tämä koskee myös fysioterapiapalveluja, jotka ovatkin yksi yleisimpiä käytettyjä yksityisiä terveyspalveluja. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2015.)

5 TUTKIMUSMENETELMÄ JA TUTKIMUSAINEISTO

Seuraavissa luvuissa kerrotaan laadullisesta tutkimusmenetelmästä, aineiston hankinnasta ja aineiston analysoinnista. Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena ja lähestymistapana käytettiin tapaustutkimusta. Tutkimusaineisto kerättiin kahden teemahaastattelun avulla. Tutkimusaineiston käsittelyssä ja analysoinnissa käytettiin apuna litterointia, teemoittelua ja sisällönanalyysia.

5.1 Laadullinen tutkimus

Kvalitatiivisesta eli laadullisesta tutkimuksesta puhuttaessa tarkoitetaan joukkoa erilaisia tulkinnallisia tutkimuskäytäntöjä. Laadullista tutkimusta on vaikea määritellä, koska sillä ei ole selkeää teoriaa eikä täysin omia metodeja. (Metsämuuronen 2006, 83.) Laadullinen tutkimus on yksi tieteellisen tutkimuksen menetelmäsuuntauksista. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään ymmärtämään kohteen laatua, ominaisuuksia ja merkityksiä kokonaisvaltaisesti. (Jyväskylän yliopisto 2015.) Laadullinen tutkimus soveltuu menetelmäksi hyvin silloin, kun ollaan kiinnostuneita yrityksen tai toiminnan yksityiskohdista, ihmisten välisestä vuorovaikutuksesta, luonnollisten tilanteiden tutkimisesta tai halutaan saada tietoa syy-seuraussuhteista, joita ei voida tutkia kokeen avulla. (Metsämuuronen 2006, 88.)

Laadullisen tutkimuksella on tietynlaisia ominaispiirteitä. Aineisto on usein tekstimuodossa ja tutkimusprosessin vaiheet linkittyvät toisiinsa. Laadullinen tutkimus on osallistuvaa. Todellisuus ja tutkimuksen tulkinta riippuu näkökulmasta ja tutkimuksessa mukana olevista henkilöistä. Tutkimuksen objektiivisuus syntyy oman subjektiivisuuden tunnistamisesta. Laadullisen tutkimuksen tieteellisyyden kriteerinä on aineiston määrän sijasta aineiston laatu. Laadullisessa tutkimuksessa käytetään otannan sijasta enemmän näytettä. On mietittävä tarkkaan, ketä haastatellaan ja mikä on olennaista. On tärkeää perustella miksi kyseinen näyte on valittu ja miksi se on tarkoituksenmukaisin tutkimusta ajatellen. (Eskola & Suoranta 2005, 15 – 18.)

Laadullisen tutkimuksen ominaispiirteisiin kuuluu myös se, että tutkimuksen suunnittelu ja toteutus ovat tutkijan päätettävissä. Tutkijalla tulee olla vapaus toimia. Vapaus tuo mukanaan vastuuta. On perusteltava, miten ratkaisuihin on päädytty. Tutkijalta vaaditaan laadullisessa tutkimuksessa tutkimuksellista mielikuvitusta. (Eskola & Suoranta 2005, 19 – 24.)

Laadullisen tutkimuksen parina pidetään kvantitatiivista eli määrällistä tutkimista. Määrällinen tutkimus perustuu tutkimuskohteen kuvaamiseen ja tulkitsemiseen numeeroiden ja tilastojen avulla. Menetelmäsuuntauksien välistä eroa korostetaan, mutta niitä voidaan käyttää myös samassa tutkimuksessa. Molemmilla suuntauksilla voidaan selittää tutkimuskohteita, mutta eri tavoilla ja eri näkökulmista. (Jyväskylän yliopisto 2015.)

Laadullisen tutkimuksen lähestymistapoja on monia. Niitä ovat muun muassa tapaus-tutkimus, toimintatutkimus, fenomenologinen tutkimus, etnografinen tutkimus, Grounded Theory, diskurssianalyysi ja narratologia. (Metsämuuronen 2006, 9.) Tapaus-tutkimus on yksi keskeisimmistä lähestymistavoista. Se keskittyy yhteen tai muutamahan tapaukseen. Tapauksesta pyritään saamaan tietoa monipuolisesti ja eri tavoilla. Tapaus-tutkimuksen monipuolisia tietoja käyttäen tutkitaan nykyistä tapahtumaa tai toimivaa ihmistä tietyssä ympäristössä. Aineiston keruussa voidaan käyttää useita eri menetelmiä. (Metsämuuronen 2006, 90 – 92.)

Tutkimuksessani halusin selvittää, mitä kaikkea tulee ottaa huomioon uutta fysioterapiayritystä perustettaessa Mikkeliin ja kannattaako uuden yrityksen perustaminen. Tutkimusmenetelmäksi valikoitui laadullinen tutkimus jo heti alkuvaiheessa. Opin näytetyöni aihe oli sellainen, että sitä on tutkittava laadullisesta näkökulmasta mahdollisimman tarkan ja olennaisen tiedon saamiseksi. Halusin haastatella asiantuntijoita, jotka tietävät yrityksen perustamisesta ja fysioterapiayritysten tilanteesta Mikkeliin. Tutkimusongelmaksi muodostui, mitä asioita tulee ottaa huomioon perustettaessa fysioterapiayritystä Mikkeliin ja uuden yrityksen kannattavuuden selvittäminen. Lähestymistavaksi valikoitui tapaus-tutkimus, koska tein tämän tutkimuksen itseäni varten. Halusin perusteellisen, tarkan ja käytäntöön linkittyvän kuvauksen siitä, mitä minun tulee ottaa huomioon uutta fysioterapiayritystä perustettaessa ja liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä.

5.2 Aineiston hankinta

Laadullisen tutkimuksen aineistonkeruumenetelminä käytetään yleisimmin haastattelua, kyselyä, havainnointia ja erilaisiin dokumentteihin perustuvaa tietoa. Menetelmiä voidaan käyttää vaihtoehtoisesti tai eri tavoin yhdisteltynä. Samoja menetelmiä käytetään myös määrällisessä tutkimuksessa, mutta eri tavoilla. (Tuomi & Sarajarvi 2013,71.)

Laadullisessa tutkimuksessa havainnointi on esimerkiksi tekniikka toisen kulttuurin ymmärtämisessä, jolloin tutkija osallistuu tutkimansa yhteisön toimintaan (Metsämuuronen 2006, 88). Havainnoinnin muotoja ovat piilohavainnointi, havainnointi ilman osallistumista, osallistuva havainnointi ja osallistava havainnointi. Havainnointia

käytetään laadullisessa tutkimuksena yleisenä tiedonkeruumenetelmänä. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 81.) Haastattelu on joustava menetelmä. Haastattelijä voi halutessaan toistaa kysymyksen, oikaista väärinkäsityksen, selventää sanamuotoja tai käydä keskustelua haastateltavan kanssa. Haastattelussa kysymykset voidaan esittää vapaassa järjestyksessä. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 73.)

Haastattelu laadullisessa tutkimuksessa on yleensä avointen kysymysten esittämistä valituille yksilöille tai ryhmille (Metsämuuronen 2006, 88). Haastattelu on yksi yleisimmistä tavoista kerätä laadullista aineistoa. Haastattelun tavoitteena on selvittää, mitä joku ajattelee. Haastattelu on eräänlaista keskustelua, joka tapahtuu tutkijan aloitteesta ja on hänen johdattelemaansa. Haastattelu on tyypillisesti ennalta suunniteltu ja haastattelijan alulle laittama ja ohjaama. Haastattelijä motivoi haastateltavaa ja pitää haastattelua yllä. Haastattelijä tuntee oman roolinsa ja haastateltava oppii sen. Haastateltavan on luotettava haastattelussa ilmenneiden asioiden luottamuksellisuuteen. (Eskola & Suoranta 2005, 85.)

Haastatteluja voidaan ryhmitellä eri tyyppeihin. Näitä ovat strukturoitu haastattelu, puolistrukturoitu haastattelu, teemahaastattelu ja avoin haastattelu. Strukturoidussa haastattelussa kaikille haastateltaville esitetään samat kysymykset samassa järjestyksessä valmiilla vastausvaihtoehdoilla. Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset ovat kaikille haastateltaville samat, mutta järjestys voi vaihdella ja vastausvaihtoehdot ei ole valmiina. Avoimessa haastattelussa keskusteluteemoja ei määritellä ennakkoon. Haastattelu muistuttaa keskustelua. (Eskola & Suoranta 2005, 86.)

Teemahaastattelussa haastattelun teema-alueet ovat etukäteen määriteltä. Kysymyksillä ei ole kuitenkaan tarkkaa muotoa tai järjestystä. Teema-alueet käydään läpi haastattelussa, mutta niiden järjestys ja laajuus vaihtelee. Haastattelijalla on haastattelussa tukilista teemoista. Teemahaastattelussa voi ilmetä uusia asioita tai suuntia. (Eskola & Suoranta 2005, 86.)

Valitsin aineiston hankintaa varten menetelmäksi teemahaastattelun, koska halusin kysyä kysymyksiä ilman tarkkaa järjestystä tai sanamuotoa. Halusin myös haastateltavan vastaavan kysymyksiin mahdollisimman vapaamuotoisesti. Tein muistilistat itselleni ennen haastatteluja viitekehyksessä kirjoittamistani teemoista (liite 3). Haastattelini Tutkimustani varten Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus Dynamon toimitusjohtajaa

Antti Pajatsalo ja mikkelimäistä fysioterapia-alan pitkäaikaista yrittäjää Heli Mesiäistä. Haastatteluissa kysyin osin samoja asioita, osin eri asioita. Teemat olivat kuitenkin samankaltaisia. Haastattelujen edetessä keskustelut poikivat lisäkysymyksiä. Tämä oli alkuperäisesti tarkoituksenakin, että lisäkysymyksiä pystyi esittämään tarpeen mukaan.

Antti Pajatsalo työskentelee toimitusjohtajana ja yritysneuvojana Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus Dynamossa. Dynamo tarjoaa maksutonta yrittäjäneuvontaa yrityksen perustamista tai ostamista suunnitteleville henkilöille Mikkelin seudulla. Pajatsalo on työskennellyt useamman vuoden ajan Dynamossa ja omaa monipuoliset tiedot uuden yrityksen perustamisesta Mikkelin seudulla. Heli Mesiäinen on mikkelimäinen pitkän linjan fysioterapiayrittäjä. Hän on toiminut fysioterapeuttina 20 vuoden ajan. Tällä hetkellä Mesiäinen omistaa kommandiittiyhtiö Mikkelin Kunto-pulssin Ky:n jossa on toiminut yrittäjänä 11 vuoden ajan. Sitä ennen Mesiäinen on toiminut ammatinharjoittajana. Mesiäinen on toiminut aktiivisesti Suomen Fysioterapeutit -liitossa. Valitsin haastateltavat huolellisesti, tarkoituksena saada tutkimusongelmaani mahdollisimman laadukkaita vastauksia.

Molemmat haastattelut suoritettiin maaliskuun puolessa välissä 2015. Pajatsalon haastattelu tehtiin Uusyrityskeskus Dynamon tiloissa Mikkelin keskustassa. Haastattelun kesto oli noin 42 minuuttia. Mesiäisen haastattelu tapahtui hänen yrityksensä toimitallassa Mikkelimä Otavankadulla. Hänen haastattelunsa kesto oli myös noin 42 minuuttia. Nauhoitin molemmat haastattelut tutkimuksen luotettavuuden lisäämiseksi. Haastattelut sujuivat onnistuneesti.

5.3 Aineiston analyysi

Tutkimusaineiston analysointia varten on olemassa eri tapoja. Niitä ovat muun muassa sisällönanalyysi, luokittelu, teemoittelu ja tyypittely (Eskola & Suoranta 2005, 160). Ennen varsinaista aineiston analysointia aineisto saatetaan analysoitavaan muotoon. Yleensä muistiinpanot ja haastattelut litteroidaan eli kirjoitetaan puhtaaksi. (Metsämuuronen 2006, 122.) Litterointi tarkoittaa puhemuotoisen aineiston puhtaaksi kirjoittamista. Haastattelu voidaan kirjoittaa sanasta sanaan, tai osittain puhtaaksi riippuen tutkimuksesta ja aineistosta. Aineiston kirjoittaminen helpottaa sen hallitsemista ja analysoimista. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Sisällönanalyysi on perusmenetelmä, jota voidaan käyttää kaikissa laadullisissa tutkimuksissa. Se voi olla yksittäinen metodi tai väljä teoreettinen kehys. Sisällönanalyysia käytetään myös muiden tutkimusmenetelmien analyysimenetelmänä. Luokittelu on yksinkertaisin aineiston järjestämisen muoto. Luokittelussa aineistosta määritellään luokkia ja lasketaan kuinka monta kertaa jokainen luokka esiintyy aineistossa. Luokiteltu aineisto voidaan ilmaista tutkimuksessa taulukkoina. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 91 - 93.)

Teemoittelu voi olla luokittelun kaltaista, mutta siinä painotetaan sitä mitä kustakin teemasta on sanottu. Teemoittelussa pilkotaan ja ryhmitellään laadullista aineistoa erilaisten aihepiirien mukaan. Tarkoituksena on etsiä tutkimusaineistosta teemaa kuvaavia näkemyksiä. Tyypittelyssä aineisto ryhmitellään tietyiksi tyypeiksi. Tyypittelyssä tiivistetään näkemysten joukko yleistykseksi. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 93.)

Tutkimuksessa on käytetty aineiston analysoinnissa teemoittelua ja sisällönanalyysia. Ennen varsinaista aineiston analysointia litteroin haastattelut analysoitavaan muotoon. Haastattelut nauhoitettiin litteroinnin helpottamiseksi. Litteroin haastattelut lähes sanasta sanaan muistilistojen teemojen mukaisesti. Kirjoitin haastattelut puhtaaksi Wordille. Litteroinnin ansiosta aineiston analysointi oli luotettavampaa ja helpompaa. Jäsentelin vastaukset kysymysten teemojen mukaisesti. Tämän jälkeen teemoittelin haastatteluissa esiin tulleet asiat aihepiirien mukaisesti. Aihepiirejä olivat yrityksen perustamisen vaatimukset, liikeidea, palvelut, kilpailijat, asiakkaat, toimintaympäristö, rahoitus ja aloittava yrittäjä.

6 FYSIOTERAPIAYRITYKSEN LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tässä luvussa kerrotaan haastattelun tulokset ja kartoitetaan mitä asioita tulee ottaa huomioon uutta yritystä perustettaessa Mikkeliin. Ensimmäisenä tarkastellaan yrittäjyyttä Mikkeliissä ja Etelä-Savossa, fysioterapeuttia yrittäjänä ja yrittäjyyteen ja yrityksen perustamiseen liittyviä asioita. Seuraavaksi käydään läpi liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan liikeideaan, yrittäjän osaamiseen, tuotteisiin ja palveluihin, toimintaympäristöön, markkinointisuunnitelmaan ja riskeihin liittyviä asioita. Lopuksi perehdytään uuden yrityksen rahoitukseen ja talouden suun-

nitteluun. Itse opinnäytetyön tuloksena laadittu liiketoimintasuunnitelma on suurelta osin salattu liikesalaisuuksien vuoksi. Liiketoimintasuunnitelman sisällysluettelossa (liite 4) näkyy tekemäni liiketoimintasuunnitelman sisältö.

6.1 Fysioterapiayrityksen perustaminen

Etelä-Savossa ja Mikkelissä perustetaan jatkuvasti uusia yrityksiä ja vanhoja lopetetaan. Uusia yrityksiä perustetaan enemmän, kuin vanhoja lopetetaan. Etelä-Savossa on lukumääräisesti paljon yrityksiä. Itse itsensä työllistävien osuus on hyvin korkea verrattuna muihin osiin Suomea. Tyypillisesti Etelä-Savolaiset yritykset ovat hyvin pieniä, yhden hengen työllistäviä yrityksiä ja toiminimiä. Terveysalan ja erityisesti fysioterapia-alan perustamisissa tai lopettamisissa ei ole viime aikoina ollut mitään erityistä piikkiä.

Iso osa Suomen fysioterapeuteista toimii yrittäjinä. Suomessa fysioterapia-alalla yrittäjyys on ollut tunnettua jo vuosikymmeniä. Terveystieteiden alan ammattilaisista fysioterapeuteilla on ollut yrittäjyys toimintamallina jo pitkään. Fysioterapiakoulutuksessa on panostettu yrittäjyyden osuuteen opinnoista ja yrittäjyyteen liittyviä asioita on lisätty edelleen viime vuosien aikana. Suomen Fysioterapeutit -liitto on panostanut paljon aloittavien yrittäjien neuvontaan ja ohjaukseen. Esimerkiksi heidän internetsivut on tehty mahdollisimman laajaksi, ja sieltä löytyy muun muassa yrittäjäopas, jota päivitetään jatkuvasti.

Fysioterapiayrittäjyydessä on näkynyt viime aikoina lisääntynyt ammatinharjoittajuus etenkin isoissa terveysalan yksityisissä yrityksissä. Työntekijä on siirtynyt syystä tai toisesta yksityiseksi elinkeinonharjoittajaksi. Tämän kaltaista ammatinharjoittajuutta voidaan kutsua niin sanotuksi epäitsenäiseksi yrittämiseksi, joka on hyvin lähellä palkkasuhdetta. Yrittäjyyteen liittyvät riskit ovat pienet ja varsinaisia yrittäjän ominaisuuksia ei niin paljon tarvita.

Suomessa kunnallinen ja erikoissairaanhoidon puoli ostaa yksityisiltä fysioterapiayrityksiltä palveluja. Tällä hetkellä sote-uudistuksen epäselvyys on hidastanut investointeja. Eri puolilla Suomea on kunnilla erilaisia malleja käytössä ja ne kaikki elävät murrosvaihetta sote-uudistuksen myötä. Mikkelissä on tällä hetkellä noin toistakymmentä fysioterapiayritystä ja noin kaksikymmentä aktiivisesti toimivaa ammatinhar-

joittajaa. Alalle on tullut toimijoita lisää ja muutama on lakkauttanut toimintansa. Toimijoiden määrä on pysynyt suurin piirtein samana. Mikkelin kaupungin väkiluku on noin 54 600 asukasta ja seutukunnan asukasluku on noin 73 200.

Uusyrityskeskus Dynamossa autetaan ihmisiä perustamaan yrityksiä. Uusia yrittäjiä autetaan liikeidean arvioinnissa, liiketoimintasuunnitelmien kanssa, markkina- ja kilpailutilanteen analysoinnissa, kannattavuus- ja rahoituslaskelmien kanssa, rahoituksen suunnittelussa ja löytymisessä, yrityksen perustamisasiakirjojen tekemisessä ja yritys-kauppojen yhteydessä ostajapuolta. Aloittavia yrittäjiä ohjataan myös kursseille ja koulutuksiin. Ajoittain Dynamo järjestää yhteistyökumppaniensa kanssa tietoisuuksia ajankohtaisista aiheista. Dynamon palveluja käytetään paljon ja ihmiset ohjautuvat sinne eri kautta.

Yrittäjäksi kannattaa ryhtyä sellaisen henkilön, joka tykkää tehdä töitä. Hyvin erilaiset persoonat voivat toimia menestyksekkäästi yrittäjinä. Henkilön pitää olla kiinnostunut työnteosta. Yrittäjän tulee osata hallita oman elämänsä ja yrityksensä. Suosituin yhtiömuoto aloittavalla yrittäjällä on toiminimi. Suurin osa yrittäjistä on itsensä työllistäjiä, jolloin investoinnit ja riskit pysyvät matalina. Edellä mainittuun toimintaan toiminimi on hyvä yhtiömuoto, joka on verotuksellisestikin järkevä. Itse olen valinnut yhtiömuodoksi toiminimen, koska se on yksinkertaisin yhtiömuodoista, pitää riskit matalina ja tukee liikeideaani parhaiten.

Yritysmuodon voi vaihtaa tarvittaessa myöhemmin, ja sitä tapahtuukin jonkin verran esimerkiksi liiketoiminnan kasvaessa isommaksi. Joskus yhtiömuotoa ei osata vaihtaa tarpeeksi ajoissa. Yhtiömuodon vaihtaminen on suositeltavaa esimerkiksi yritystoiminnan kasvaessa, koska silloin riskit ovat helpommin hallittavissa.

Uutta fysioterapiayritystä perustettaessa tulee kysyä itseltään millä tavalla haluaa toimia, haluaako toimia yksin ja haluaako toimintaa kasvattaa isommaksi. Jos valitsee yksin tekemisen, suositellaan yhtiömuodoksi useimmiten toiminimeä. Verotuksellisesti näkökulmasta katsottuna se olisi paras vaihtoehto. AVI-ilmoitukset ovat helpommat yksityiselle elinkeinonharjoittajalle. Yhtiömuotoa voi myöhemmin muuttaa, mutta esimerkiksi toiminimessäkin voi olla työntekijöitä. Jos haluaa yrityksen toiminnan heti aluksi isommaksi, voidaan miettiä jotain toista yhtiömuotoa.

Uuden yrittäjän kannattaa ottaa jo heti yrityksen suunnitteluvaiheessa yhteyttä asiakkaisiin. Palvelua olisi pyrittävä myymään jo ennen kuin yritys on perustettu. On tärkeää ymmärtää miten asiakkaat ajattelevat, se vaatii pitkäjänteistä työtä. On tärkeää ymmärtää myös, miten asiakkaat ohjautuvat yrityksen asiakkaiksi ja kuka palvelun maksaa. Terveystuotoalan puolella ei ole yksiselitteistä, että käyttäjä maksaa sen. On mietittävä, miten yrittäjä pääsee palveluntuottajaksi esimerkiksi Kelalle, kaupungille tai sairaanhoitopiirille.

Yksi hyvä asia yrittäjyydessä on oman itsenä herrana oleminen, vaikkakin kyse on enemmän vastuusta. Yrittäjyys ei sovi kaikille, se on tapa tehdä työtä. Tietynlaisen vapauden se tuo tullessaan, mutta vapaus on tänä päivänä näennäistä. Yrittäjyys on palkkatyötä sitovampaa. Haastavinta yrittäjyydessä on pysyä ajan hengessä ja kaikissa muutoksissa mukana. Jokaisen yrittäjän tulee kartoittaa omat voimavarat ja esimerkiksi perhetilanne. Yrittäjyydestä ei voi olla viikkoja pois. Vastuu ja velvollisuus yrittäjänä ei poistu koskaan.

6.2 Liiketoimintasuunnitelman sisältö

Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen käytetään usein valmista pohjaa. Liiketoimintasuunnitelmapohjia löytyy useiden eri instanssien tarjoamana. Dynamossa käytetty pohja löytyy heidän nettipalvelustaan Yritys Suomi -sivuilta.

Liiketoimintasuunnitelman lähtökohtana on idea, jolla aloittaa suunnittelu. Huono idea voi pysäyttää koko yrityksen perustamisen. Liikeidean tiivistelmästä tulee ilmetä mitä myydään, kenelle myydään ja miten myydään. Ennen liiketoimintasuunnitelman aloittamista tulisi ottaa kontaktia asiakkaisiin ja keskustella heidän kanssaan, kerätä tietoa. SWOT-analyysin avulla voidaan tiivistetysti esittää yrittäjän ja yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia sekä mahdollisuuksia ja uhkia.

Rahoittajat kysyvät lähes poikkeuksetta liiketoimintasuunnitelmaa. Starttirahahakemus ja Finnveran lainahakemukset ovat itsessään eräänlaisia liiketoimintasuunnitelmia. Hyvä liiketoimintasuunnitelma voi olla lyhyt tai pitkä, se riippuu aiheesta. Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty. On olemassa hyviä liiketoimintasuunnitelmia, joissa toteutus on todella heikko ja vastaavasti huonoja liiketoimintasuunnitelmia, joissa toteutus on todella hyvä.

Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan yrittäjän ammatillisesta osaamisesta ja henkilökohtaisista ominaisuuksista. Koulutus, työkokemus, yrittäjäyyskoulutus, erityistaidot ja kontaktiverkot antavat liiketoimintasuunnitelmalle uskottavuuspohjan. Yleensä liiketoimintasuunnitelma tehdään aloitettaessa yritystoiminta. Liiketoimintasuunnitelmaa kannattaa lukea ja tarkastella myös liiketoiminnan jo ollessa käynnissä. Liiketoimintasuunnitelmaa voi muokata esimerkiksi muokkaamalla liikeideaa tai tekemällä laskelmia uusiksi. Useat yrittäjät kokevat liiketoimintasuunnitelmasta olleen hyötyä ja sen olleen hyvä työkalu.

Liiketoimintasuunnitelmassa palvelut ja tuotteet on kuvattu tarkasti ja hinnoiteltu. Usein fysioterapiayrityksessä määritellään tarjottavat palvelut hyvin tyypilliseen tapaan. Hinnoittelu palvelulle eli fysioterapialla tapahtuu aikaperusteisesti ja tapahtumapaikan mukaan. Esimerkiksi palveluja ovat fysioterapia 45 minuuttia, fysioterapia 60 minuuttia, hieronta, kotikäynti ja allasterapia. Määritelmät ovat korvattavuudenkin perusteita. Esimerkiksi sopimusasiakkaiden terapian maksaa joku muu, kuin palvelun saaja. Sopimuksissa on tarkasti määritelty annettava fysioterapiamuoto, paikka ja aika. Niitä ei voi itse muuttaa. Sopimusasiakkaiden palvelut ovat puhtaasti arvonlisäverottomia

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu tarkka ja hyvin tehty markkinointisuunnitelma. Siinä käydään läpi markkinat ja asiakkaat, kilpailijat ja toimintaympäristö sekä markkinointi ja myynti. Yrittäjän tulee tuntea asiakkaansa. Suunnitelmien tulisi perustua aina siihen miten omat asiakkaat käyttäytyvät ja siihen, millaisia mielipiteitä heillä on. Hyvä liikeidea pohjautuu asiakastarpeeseen. Yrittäjän tulee selvittää, onko olemassa tarve joka on tarpeeksi suuri ja ovatko asiakkaat valmiit maksamaan rahaa tarpeen ratkaisemisesta yrittäjän tarjoamalla tavalla. Asiakkaat kannattaa ryhmitellä eri perusteilla. Alussa kannattaa keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisimmin ostavat palvelun.

Yrittäjän on tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän palvelunsa ja toimintatapansa. Fysioterapiayritysten kilpailutilanne Mikkelissä on tällä hetkellä hyvä. Liikatarjontaa ei ole. Se johtuu siitä, että jokainen yritys tai ammatinharjoittaja on erikoistunut oman osaamisensa kautta erilaisiin sairauksiin tai toimintakyvyn ongelmiin. Fysioterapiayritykset osaavat ohjata omia asiakkaitaan tarpeen vaatiessa erikoisasantuntijoille. Kol-

legiaalisuus toimiikin Mikkelissä hyvin. Mikkelissä löytyy erikoisalalan asiantuntijoita lapsien, tuki- ja liikuntaelinten ongelmien, työterveyshuollon, neurologisen, ikääntyneiden ja vaikeavammaisten puolelta. Tekijöitä on noin kaksi, kolme per sektori. Kaikille löytyy myös hyvin töitä.

Fysioterapiayrittäjät kokevat kilpailun usein hyväksi asiaksi. Se pistää jokaisen ammattilaisen miettimään oman asiansa eteen. Mikkelissä on ikääntyvä kaupunki. Täällä pitäisi löytää uudenlaisia tapoja tehdä asioita, koska ikääntyneiden ja sairaiden määrät lisääntyvät. Kotikäynteihin erikoistuneita ja kotona tapahtuvan fysioterapian tuottajia on tällä hetkellä muutama. Siltä puolelta löytyy varmasti kehitettävää ja työtä. Ikääntyvä massa ja kotipalveluiden yhdistäminen on tulevaisuutta. Itse olenkin suunnitellut perustavani yrityksen, joka tuottaa kuntoutuspalveluja erityisesti ikääntyville asiakkaille pääasiallisesti heidän kotonaan.

Monelle aloittavalle yrittäjälle tulee yllätyksenä se, miten haastavaa myyntityö ja markkinointi ovat. Asiakkaisiin ja toisiin ihmisiin pitää ottaa aktiivisesti yhteyttä ja saada kauppaa aikaiseksi, niin että asiakkaat tulevat asiakkaiksi. Joskus yrityksen markkinointi ja mainonta jäävät heikoksi. Esimerkiksi resursseja kunnan markkinointiin ei ole. Siihen tulisi kuitenkin panostaa ja yrityksen pitäisi pitää itseään jatkuvasti esillä.

Aloittavan fysioterapiayrittäjän tulisi tutustua kunnolla alueeseen. Yrittäjän tulee tiedostaa, että kaksi kolme ensimmäistä vuotta pitää tehdä itse työtä ja tehdä itseään tunnetuksi. Fysioterapia on terapia-ammatti, jota jokainen persoonana. Verkostot ja yhteistyötahot ovat aloittavalle yrittäjälle tärkeitä. Kannattaa hakeutua paikallisiin toimintoihin mukaan, jota kautta verkostot syntyvät ja uusia tuttavuuksia syntyy. Yrittäjän täytyy ottaa asioista selvää ja kysellä. Pienen paikkakunnan etu on se, että kaikki tietävät, mitä toiset tekevät.

Terveydenhuoltoala on erittäin lailla säädetty. Fysioterapeutin tulee tiedostaa, että toimii terveydenhuoltoalalla ja tunnistaa ne lait, joiden puitteissa toimii. Täytyy muistaa, että terveydenhuoltoalan ammattilaisella on lakivelvollisuus ja siltä pohjalta toimitaan. Lainsäädäntö muuttuu koko ajan ja siinä on pysyttävä mukana. Hallinnollisen työn määrä on laaja ja siihen työhön pitää osata ottaa aikaa.

6.3 Oma liiketoimintasuunnitelma

Tekemäni liiketoimintasuunnitelma on salattu suurelta osin liikesalaisuuksien vuoksi. Liiketoimintasuunnitelmassani olen aluksi kirjoittanut liikeideasta. Sen jälkeen olen kirjoittanut yrittäjän osaamisesta, palveluista ja tuotteista, markkinointisuunnitelmasta, yrityksestä itsestään ja rahoituksen ja talouden suunnittelusta. Liikeideani on liikesalaisuus. Tämän opinnäytetyön tekeminen ja erityisesti haastattelut ovat vahvistaneet liikeideani. Olen käyttänyt liikeidean ideoimiseen ja muodostamiseen paljon aikaa ja kartoittanut asiakkaiden tarvetta palveluille. Liikeideasta ilmenee mitä myyn, kenelle myyn ja miten myyn. Olen käyttänyt SWOT-analyysia apuvälineenä kartoittamaan yritykseni ja itseni vahvuudet ja heikkoudet sekä mahdollisuudet ja uhat.

Yrittäjän osaamisen osiossa kerron aluksi fysioterapeutin koulutuksesta ja ammattinimikkeen käytöstä ja ammatinharjoittamiseen liittyvistä rajoituksista ja laillisuudesta. Kerron itsestäni samoja asioita, kuin olen kirjoittanut aiemmin opinnäytetyön luvussa 4.1 Tulevan yrittäjän esittely. Luvussa ilmenee minun itseni esittely, työkokemus, vapaa-ajan harrastukset ja yrittäjän ominaisuuksiani.

Palvelut ja tuotteet luvussa olen kuvaillut ilmenneen tarpeen tarjoamilleni palveluille, esiteltyt toimitiloja ja tapahtumapaikkoja terapialle sekä kerron palveluistani ja tuotteistani. Kuvaus tarjottavista palveluista kertoo fysioterapiassa käytettyjä menetelmiä ja oman yritykseni palvelut. Kuvailen fysioterapiaa ja terapeutista harjoittelua, manuaalista terapiaa ja sen eri hoitomenetelmiä ja fysioterapeutin työvälineitä. Yrityksessäni on tarkoitus fysioterapiapalveluiden lisäksi myydä fysioterapeuttiseen harjoitteluun liittyviä tuotteita ja toimintakykyä parantavia tai ylläpitäviä apuvälineitä. Olen hinnoitellut palvelut. Esimerkkejä: fysioterapia 45 min -- €, Kotikäynti 60 min -- €. Varsinaiset taloudelliset laskelmat löytyvät liiketoimintasuunnitelman liitteistä ja niitä on kuvattu opinnäytetyön seuraavassa luvussa.

Markkinointisuunnitelmassa käydään läpi markkinat ja asiakkaat, kilpailijat ja toimintaympäristö ja markkinointi ja myynti. Aluksi olen tarkentanut vielä varsinaista kohderyhmääni ja terapiamenetelmää. Olen kirjoittanut terveyspalvelujen tulevaisuuden näkymistä, omista verkostoistani, tavallisesta asiakkaan polusta fysioterapiaan, fysioterapian maksajasta ja käytetyistä käytännöistä. Kilpailijat ja toimintaympäristö luvussa kuvailen toimintaympäristöä ensin valtakunnallisella tasolla, sitten Etelä-

Savon alueella ja lopuksi Mikkelin alueella. Toimintaympäristöä selvittäessäni olen kirjoittanut liiketoimintasuunnitelmaani samoja asioita, mitä olen kirjoittanut jo tämän luvun aiemmissa kappaleissa. Samoin on kilpailijoiden kanssa, eli olen kirjoittanut samoja asioita liiketoimintasuunnitelmaan, kuin tämän luvun aiemmissa kappaleissa. Lisäksi olen analysoinut tarkemmin kahta tärkeämpää kilpailijaa tarkemmin liiketoimintasuunnitelmassani.

Markkinointi ja myynti -luvussa kerron seuraavia asioita. Ensimmäisien kuukausien aikana pyrin kartoittamaan lisää asiakkaiden tarpeita ja toiveita, joilla voisin saavuttaa kilpailuetua ja keskitettyä palveluita tehokkaammin. Tuttavani suunnittelee internet sivut ja yrityksen logon. Logo on näkyvässä kaikessa mainonnassa. Toiminnan alkaessa mainostan viikoittain paikallisissa ilmaisjakelulehdissä ja mahdollisesti Länsi-Savossa. Paikallislehti ja ilmaisjakelulehti voisivat myös mahdolliset kirjoittaa artikkelit lehtiinsä uudesta yrityksestä. Olen ollut jo aiemmin ja tulen olemaan yhteydessä perusterveydenhuollon, erikoissairaanhoidon ja työterveyshuoltojen lääkäreihin, hoitajiin ja fysioterapeutteihin. Kolmannen sektorin kanssa voi myös tehdä yhteistyötä.

Olen suunnitellut toiminnan alkamispäivinä järjestettäväksi teemapäivän yrityksen tiloissa. Yrityksessä on avoimet ovet, kahvitarjoilua ja ohjelmaa. Mainostan tapahtumaa lehdissä ja edellä mainituissa artikkeleissa kerrotaan myös tapahtumasta. Tapahtumassa on kahvitarjoilu, avajaistarjouksia, toimintakykytestauksia jne. Olen suunnitellut myös tietynlaisen kutsuvierastilaisuuden järjestämistä, jossa markkinoisin mahdollisille yhteistyötahoille yritystäni. Otan yhteyttä eri liikunta- ja terveystapahtumien järjestäjiin ja menen tapahtumiin markkinoimaan yritystäni. Tarkoituksena on saada yritykselle tarpeeksi asiakkaita jo alkuvaiheessa ja saada mahdollisimman moni asiakas tietoiseksi yritykseni olemassaolosta.

Yritykseni mahdollinen liiketila tulee sijaitsemaan Mikkelin keskustan tuntumassa. Liiketilaan tulee esteetön pääsy liikuntarajoitteiselle. Kotikäynnit teen omalla autollani. Yrityksen yhtiömuodoksi valikoitui toiminimi, koska se on yksinkertaisin yhtiömuodoista, pitää riskit matalina ja tukee liikeideaani parhaiten

Yrittäjien eläkevakuutuksen lisäksi fysioterapiayrittäjä tarvitsee lakisääteisen potilovahinkovakuutuksen. Tehyn yrittäjäjaoston jäsenmaksu sisältää tuo vakuutuksen. Va-

paahteoisilla vakuutuksilla voi täydentää lakisääteistä vakuutusturvaa. Vapaaehtoinen eläkevaakutus parantaa eläketurvaa. En ole vielä valinnut vapaaehtoisia vakuutuksia.

Olen suunnitellut yritykselleni nimen, jota en ole kuitenkaan varannut itselleni vielä. Nimi muodostuu kahdesta osasta. Yrityksen nimi on mielestäni mieleenpainuva ja informatiivinen. Se täyttää muutenkin vaatimukset yrityksen nimeen liittyen. Fysioterapeutilla on hyvä olla työvälineenään esimerkiksi sähköinen hoitopöytä, matkahoitopöytä, sähkölaite (tns), ultraäänilaitte, lämpö- ja kylmäpaketteja ja hoitotarvikkeita. Terapeuttiset harjoitusvälineet ja apuvälineet kuuluvat myös työvälineisiin. Kotikäyntejä varten tarvitsen auton. Todennäköisesti tulen tarvitsemaan myös sähköisen maksupäätteen ja toimistotarvikkeita. Liiketoimintasuunnitelmani rahoitus ja talouden suunnittelu käsitellään seuraavan luvun lopussa.

6.4 Yrityksen rahoitus ja talouden suunnittelu

Etelä-Savossa aloittavalla fysioterapiayrittäjällä ei ole mahdollisuutta saada starttirahaa. Etelä-Savossa on myös muita toimialoja, joille ei starttirahaa myönnetä. Näitä ovat muun muassa kampaamot, kosmetologit, hierojat, ravintolat ja kahvilat. Starttirahan myöntämättömyyden perusteena on alueellisen ylitarjonnan ehkäiseminen. Fysioterapiayrittäjä, joka ostaa vanhan yrityksen, voisi mahdollisesti kuitenkin saada starttirahaa.

Finnverasta voi saada Finnvera-lainaa, jota voi saada maksimissaan 50 000 euroa ilman mitään reaalivakuuksia. Riittää, että yrittäjä takaa lainasta 25 % henkilökohtaisesti. Hakijan luottotietojen pitää myös olla kunnossa. Pienten hankkeiden rahoituksessa laina-aika on yleensä 1 + 4 vuotta. Se tarkoittaa sitä, että ensimmäisenä vuonna maksetaan vain korkoja ja lyhennysten maksaminen alkaa toisena vuonna. Naisyrittäjälainaa ei ole ollut enää muutamaan vuoteen. Muita vaihtoehtoja toiminimen perustajalle ovat pankkilainat. Niitä varten pitää kuitenkin olla yleensä omat vakuudet tai pankki voi hakea Finnvera-takausta.

Oman pääoman ehtoisia sijoittajia ei fysioterapia-alalla ole juurikaan. Alalla ei ole sellaista kasvu- ja tuottopotentiaalia, josta sijoittajat olisivat kiinnostuneita. Tilanne voisi olla toinen, jos yrittäjä alkaisi ostamaan fysioterapiayrityksiä ja tekemään niistä

ketjua. Viime aikoina sijoittajat ovat kylläkin olleet kiinnostuneita muista terveystalan yrityksistä.

Dynamossa ohjataan aloittavia yrittäjiä sosiaaliturva- ja vakuutusasioissa jonkin verran. Sosiaaliturva-asioissa esille tulee usein työttömyyskorvaukset. Asiakas ohjataan TE-toimiston asiakkaaksi helposti saamaan lisätietoa. Vakuutusasioissa yrittäjiä ohjataan myös usein. Perusasioista kerrotaan Dynamossa ja tämän jälkeen asiakas ohjataan omien verkostojen kautta vakuutusasiantuntijoille, jotka ohjaavat asioissa tarkemmin.

Talouden suunnittelua helpottavat taloudelliset laskelmat. Dynamossa autetaan laskelmien tekemisessä. Vaikka valmiit pohjat löytyvät Yritys Suomi -internetsivuilta, asiakkaat tarvitsevat paljon apua laskelmien tekemisessä. Ihmisille tulee usein yllätyksenä se, miten paljon rahaa kuluu ja miten paljon liikevaihtoa pitää olla, että saadaan oma palkka maksettua. Laskelmien tekemiseen vaikuttaa paljon se, miten paljon yrittäjä tarvitsee rahaa normaalielämiseen. Usein yrittäjä helpottaa työtaakkaansa ulkoistamalla kirjanpitoonsa tilitoimistolle.

Yleensä yrityksen kariutumisen syynä on rahojen loppuminen tai huono liikeidea. Kauppaa ei ole saatu aikaiseksi. Toimialasta riippuen kannattavuuden saavuttamisessa saattaa mennä pitkäänkin. Fysioterapia-alalla taloudelliset riskit ovat pienet. Yrittäjän ei tarvitse tehdä isoja investointeja. Isoimmat riskit ovat siinä, saatko alussa riittävästi asiakkaita ja pysytkö itse siinä kunnossa, että voit tehdä töitä. Potentiaalisia riskitekijöitä fysioterapiayritykselle ovat kilpailutuksista tippuminen, ostopalveluiden väheneminen, sairausvakuutuskorvauksen poistuminen ja sote-uudistus.

Tekemässäni liiketoimintasuunnitelmassa on käsitelty rahoitusta ja talouden suunnittelua huolellisesti. Liiketoimintasuunnitelmassani on laskettu rahoituksen tarve, kannattavuutta, myyntiä ja kolmen vuoden tulossuunnitelma. Rahoituksen tarvetta laskiessa on otettu huomioon investoinnit ja rahan lähteet. Kannattavuutta laskiessa on laskettu tavoitetulos kuukausi- ja päivälaskutustavoitteiden muodossa. Yrityksen tarjoamille palveluille on laskettu myyntitavoitteet. Kaikki luvut on salattu liikesalaisuuksien vuoksi. Liiketoimintasuunnitelmassa on käsitelty taloudellisia riskejä. Talouden suunnittelussa pystyn hyötymään taloushallinnon tietämyksestäni.

Rahan tarve on siis jaettu investointeihin ja rahan lähteisiin. Investoinneista löytyy kuluja, jotka aiheutuvat perustamismenoista, ATK-tarvikkeista ja -palveluista, hankittavista tuotantovälineistä, apportoitavasta omaisuudesta, kalusteista, puhelin- ja internetkuluista, kone- ja laiteasennuksista, toimitilan kunnostuksesta, toimistotarvikkeista, alkumainonnasta, vuokrasta ja takuuvuokrasta ja käyttöpääoman varauksesta. Rahan lähteisiin kuuluvat oma pääoma eli omat rahasisjoitukset ka omat tuotantovälineet ja -tarvikkeet. Muun rahoituksen lähteenä ajattelin alun perin saavani starttirahaa. Muita rahoitusvaihtoehtoja on käyty läpi ja vaihtoehtoina on tällä hetkellä Finnvera-laina tai pankkilaina

Kannattavuuden laskemisessa on saatu tavoitetulos kuukaudessa ja vuodessa. Tavoitetulokseen lisätään lainan lyhennys, jolloin saadaan tulot verojen jälkeen. Verot lisätään summaan, jolloin saadaan rahoitustarve eli käyttökate. Käyttökatteeseen lisätään kiinteät kulut ilman arvonalisäveroa. Kiinteisiin kuluihin kuuluvat muun muassa toiminta-, viestintä-, kirjanpito- ja toimistokulut, markkinointi, koulutus ja työttömyyskassamaksu. Käyttökate ja kiinteät kulut muodostavat myyntikate- eli liikevaihtotarpeen. Sama luku kertoo kokonaismyynti/- laskutustarpeen, jonka voi jakaa kuukausille ja päiville.

Myyntilaskelmataulukon avulla olen suunnitellut, miten tarvittava myynti voidaan toteuttaa, mille asiakasryhmille tai asiakkaille myyn ja mitä tuotteita tai tuoteryhmiä on valikoimassa. Olen hinnoitellut palveluideni (fysioterapia 45 min, kotikäynti 60 min ja niin edelleen) yksikköhinnat ja arvioinut myyntimäärät kullekin kohderyhmälle.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä luvussa kuvataan tutkimuksen tulosten perusteella tehdyt johtopäätökset. Johtopäätöksiä verrataan teoreettiseen viitekehykseen. Luvussa vastataan tutkimusongelmaan eli mitä kaikkea tulee ottaa huomioon uutta fysioterapiayritystä perustettaessa Mikkeliin ja onko uuden yrityksen perustaminen kannattavaa. Lopuksi pohditaan tutkimuksen luotettavuutta.

7.1 Fysioterapiayrityksen perustaminen

Tuloksista ilmeni, että uuden yrityksen perustajan kannattaa hakea apua perustamiseen liittyvissä kysymyksissä esimerkiksi Uusyrityskeskus Dynamolta. Siellä osataan auttaa todella monessa asiassa ja tarvittaessa ohjata asiakas koulutuksiin tai erilaisille asiantuntijoille. Itse olen ajatellut hakea ensisijaisesti neuvontaa ja ohjausta Dynamosta yritystä perustettaessa.

Teoreettisessa viitekehyksessä ilmenee, että Yrityskatsauksen mukaan (2013, 11 - 12) yritykset koostuvat Suomessa eniten pienyrityksistä. Tulosten mukaan Etelä-Savossa ja Mikkelissä perustetaan jatkuvasti uusia yrityksiä. Tyypillisesti Etelä-Savolaiset yritykset ovat hyvin pieniä yrityksiä ja toiminimiä. Suomen Fysioterapeuttien mukaan varsinkin yksityiset yritykset ovat työllistäneet suhteellisesti koko ajan enemmän fysioterapeutteja. Monet fysioterapeutit ovatkin perustaneet oman yrityksen. (Fysioterapeutti 2015.) Myös tulosten mukaan iso osa Suomen fysioterapeuteista toimii yrittäjänä. Mikkelissä on tällä hetkellä noin toistakymmentä fysioterapiayritystä ja noin kaksikymmentä aktiivisesti toimivaa ammatinharjoittajaa. Toimijoiden määrä on pysynyt suurin piirtein samana.

Viitekehyksen perusteella yksityisen terveydenhuollon osuus terveystalvelujen tuotannosta on jatkuvassa kasvussa. Tähän vaikuttaa suuresti väestön ikääntyminen. Jotta lisääntyneeseen tarpeeseen pystytään vastaamaan, tarvitaan yksityisiä palveluita lisää. Tämä koskee myös fysioterapiapalveluja, jotka ovatkin yksi yleisimpiä käytettyjä yksityisiä terveystalveluja. (Sosiaali- ja terveystministeriö 2015.) Tulokset tukevat teoreettista viitekehystä. Mikkelä on ikääntyvä kaupunki. Mikkelissä on vielä tilaa ja kehittämistarvetta uusille fysioterapiayrittäjille nyt ja tulevaisuudessa erityisesti ikääntyneiden kuntoutuksen puolella.

Teoreettisessa viitekehyksessä kerrotaan, että toiminimi on yksinkertaisin valinta yritysmuodoista silloin, kun yrityksen perustajana on yksi henkilö (Sutinen & Viklund 2004, 96). Toiminimen perustaminen ja lopettaminen on nopeaa ja helppoa (Lipponen ym. 2011, 18). Yksityisten terveydenhuoltopalveluiden tarjoaminen vaatii viranomaisen luvan (Lipponen ym. 2011, 20). Myös tulosten mukaan suosituin yhtiömuoto aloittavalla yrittäjällä on toiminimi. Silloin investoinnit ja riskit pysyvät matalina. Toiminimi on yhtiömuotona verotuksellisestikin järkevä. Myös AVI-ilmoitukset tar-

vittavista luvista ovat helpommat tehdä yksityiselle elinkeinonharjoittajalle. Yhtiömuodon vaihtaminen on suositeltavaa esimerkiksi yritystoiminnan kasvaessa, koska silloin riskit ovat helpommin hallittavissa. Yhtiömuotoa voi myöhemminkin muuttaa, mutta esimerkiksi toiminimessäkin voi olla työntekijöitä.

Tulosten ja olemassa olevan teorian tiedon perusteella olen varmistunut siitä, että tulevan yritykseni muoto on ehdottomasti toiminimi. Se on kaikkein riskittömin vaihtoehto minulle ja verotuksellisesti järkevin. Perustaminen on helppoa ja vaivatonta ja varsinkin fysioterapian alan luvanvaraisuuden vuoksi yksinkertaisin vaihtoehto. Voin muuttaa yhtiömuotoa halutessani ja palkata jo toiminimelläkin työntekijän.

Suomen Yrittäjien mukaan yrityksen perustamisen ensimmäinen vaihe on yrittäjän oma halu ja tahto aloittaa yritystoiminta (Yrityksen perustamisen vaiheet 2013). Yrittäjällä tulisi olla vahva ammattitaito, joka muodostuu kokemuksen ja koulutuksen kautta. Yrittäjän tulisi tuntea omaan yritystoimintaan liittyvät normit, määräykset ja standardit. (Lipponen ym. 2011, 6.)

Omia henkilökohtaisia ominaisuuksia tulisi arvioida ennen varsinaista yrittäjäksi ryhtymistä (Raatikainen 2011, 20). Yrittäjän tausta, henkilökohtaiset ominaisuudet ja elämäntilanne ohjaavat yrittäjäksi ryhtymistä (Raatikainen 2011, 22). Yrittäjänä oloinen antaa paljon mahdollisuuksia, mutta samalla vaatii aineellisia ja henkisiä ponnistuksia yrittäjältä (Lipponen ym. 2011, 7). Tulosten mukaan yrittäjäksi aikovan henkilön pitää olla kiinnostunut työnteosta ja haluta yrittäjäksi. Yrittäjän tulee myös osata hallita oman elämänsä ja yrityksensä. Yrittäjäyys ei sovi kaikille ja vaikka se tuo tietynlaisen vapauden tullessaan, vapaus on tänä päivänä näennäistä. Jokaisen yrittäjän tulee kartoittaa omat voimavarat ja esimerkiksi perhetilanne.

Itse koen omaavani paljonkin yrittäjältä vaadittavia ominaisuuksia. Minulla on vahva ammattitaito fysioterapeuttina ja hallitsen omaan alaani liittyvät normit, määräykset ja standardit. Lisäksi minulla on tietoa ja kokemusta liiketalouden alalta taloushallinnon, markkinoinnin ja johtamisen alueilta. Olen miettinyt paljon tämänhetkistä perhetilannettani ja sen perusteella olenkin lykännyt yrittäjäksi ryhtymistä muutamalla vuodella. Pitää osata olla realistinen, mitä myös teoreettinen viitekehys ja tulokset painottavat.

7.2 Liiketoimintasuunnitelma

Teoreettisessa viitekehyksessä ilmeni, että liiketoiminnan rahoittajat vaativat aina liiketoimintasuunnitelmaa vastineeksi rahoitukselle (Liiketoimintasuunnitelma 2015). Tulosten mukaan liiketoimintasuunnitelman laatiminen on rahoitusta hakiessa välttämätöntä, mutta se auttaa monessa muussakin asiassa. Liiketoimintasuunnitelma käsittelee kaikki ne tekijät, joita yritys tarvitsee menestyäkseen. (Hesso 2013, 10.) Liiketoimintasuunnitelma välittää tietoa yrityksen liikeideasta, tuotteista ja palveluista, markkinointisuunnitelmasta, yrityksestä, rahoituksesta, riskeistä ja talouden suunnittelusta (Uusyrittäjäkeskus Helsinki 2015). Tuloksien mukaan liiketoimintasuunnitelma on kattava, tärkeä ja hyvä työkalu aloittavalle, mutta myös jo toiminnassa olevalle yrittäjälle. Tulosten ja teoreettisen viitekehysten perusteella voidaan todeta, että liiketoimintasuunnitelma kannattaa tehdä, koska yrittäjä hyötyy sen tekemisestä ja rahoittajat vaativat sitä.

Tuloksissa ilmenee, että huono liikeidea voi pysäyttää koko yrityksen perustamisen. Liikeidean tiivistelmästä tulisikin ilmetä mitä myydään, kenelle myydään ja miten myydään. Ennen liiketoimintasuunnitelman aloittamista tulisi ottaa kontaktia asiakkaisiin ja keskustella heidän kanssaan, kerätä tietoa. Viitekehys tukee tuloksia. Yritystoiminnan aloittaminen perustuu hyvään ja toimivaan liikeideaan. Liikeidea tulee kehitellä huolellisesti ja hyvin. (Holopainen 2013, 12; Lipponen ym. 2011, 6.) Yrityksen tarjoaman tuotteen, palvelun tai toimintatavan on oltava kilpailijoita parempi, tuotavampi ja omaperäisempi (Lipponen ym. 2011, 6; Yrityksen perustamisen vaiheet 2013). Omassa liiketoimintasuunnitelmassa olen hionut ja tarkentanut omaa liikeideaani huolellisesti ajan kanssa. Tätä opinnäytetyötä tehdessä olen saanut vahvistusta liikeidealleni teoreettisesta viitekehyksestä ja ennen kaikkea haastatteluiden tuloksista.

Viitekehyksessä kerrottiin, että yrittäjän on tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän palvelunsa ja toimintatapansa (Raatikainen 2011, 86). Tulosten mukaan fysioterapiayritysten kilpailutilanne Mikkelissä on tällä hetkellä hyvä. Liikatarjontaa ei ole. Se johtuu siitä, että jokainen yritys tai ammatinharjoittaja on erikoistunut oman osaamisensa kautta erilaisiin sairauksiin tai toimintakyvyn ongelmiin. Myös kilpailijoiden kartoittaminen ja analysointi on ollut minulle helpompaa haastatteluissa ilmenneiden asioiden jälkeen.

Tuloksissa kävi ilmi, että asiakkaisiin pitää ottaa aktiivisesti yhteyttä ja saada kauppaa aikaiseksi. Aloittavan fysioterapiayrittäjän tulisi tutustua kunnolla alueeseen. Yrittäjän tulee tiedostaa, että kaksi kolme ensimmäistä vuotta pitää tehdä itse työtä ja tehdä itseään tunnetuksi. Yrittäjää ohjattiin hakeutumaan paikallisiin toimintoihin mukaan, jota kautta verkostot syntyvät ja uusia tuttavuuksia syntyy. Sain tästä mietittävää omaa liiketoimintasuunnitelman markkinointisuunnitelma-osiota varten. Viitekehyksen mukaan markkinointi- ja myyntisuunnitelman laatiminen onkin yksi yrityksen tärkeimmistä tehtävistä (BusinessOulu 2015). Yrityksen liikeidea ja markkinointiajattelu luovat perustan markkinointisuunnittelulle ja markkinointistrategialle (Viitala & Jylhä 2013, 109).

Viitekehyksessä mainitaan, että yrityksen rahoitustarve tulisi selvittää huolellisesti ennen yrityksen perustamista. Rahoitussuunnitelman avulla tulisi selvittää kuinka paljon yritys tarvitsee rahaa, mistä rahaa on saatavilla ja mihin hintaan sekä minkälaisen rahoitusrakenteen yritys haluaa oman ja vieraan pääoman välille. (Rahoitussuunnittelu 2015.) Olin ajatellut ennen tämän tutkimuksen tekemistä saavani starttirahaa uuden yrityksen perustamisen tueksi, mutta tulokset osoittivat, että sitä ei ole mahdollista saada uuden fysioterapiayrityksen perustamiseen. Onneksi vaihtoehtoja löytyi muitakin, joista tällä hetkellä todennäköisin vaihtoehto on Finnvera-laina.

Monesti aloittava yrittäjä aliarvioi yrityksen menoja ja yliarvioi tulonsa. Tulevilta mahdollisilta voitoilta odotetaan liikoja, eikä nähdä kaikkia kustannuksia. (Lipponen ym. 2011, 22.) Tulosten perusteella yrityksen kariutumisen syynä on yleensä rahojen loppuminen tai huono liikeidea. Kauppaa ei ole saatu aikaiseksi. Olen liiketoimintasuunnitelmassani tehnyt erilaisia rahoituslaskelmia suunnitellakseni huolellisesti rahojen riittävyyden. Olen pyrkinyt ottamaan huomioon kaikki menot ja minimoinut tulot. Myös liikeideaani olen kiinnittänyt erityistä huomiota.

Tulosten mukaan toimialasta riippuen kannattavuuden saavuttamisessa saattaa mennä pitkäänkin. Fysioterapia-alalla taloudelliset riskit ovat pienet. Yrittäjän ei tarvitse tehdä isoja investointeja. Isoimmat riskit ovat siinä, saatko alussa riittävästi asiakkaita ja pysytkö itse siinä kunnossa, että voit tehdä töitä. Mielestäni on lohdullista, että riskit ovat pienet. Se helpottaa varmasti yrittäjän arjessakin elämistä. Tarkoitukseni onkin aloittaa yritystoiminta melko rajoitettuna riskien pienentämiseksi.

Mielestäni opinnäytetyön tavoite täyttyi. Laadin uutta yritystäni varten tarkasti tehdyn liiketoimintasuunnitelman. Opinnäytetyön teoreettinen ja empiirinen osuus sopivat hyvin yhteen ja ne tukivat toinen toisiaan. Tutkimusongelma ratkesi, koska sain tuloksien ja teoreettisen viitekehyksen perusteella paljon hyödyllistä tietoa fysioterapiayrityksen perustamiseen liittyvistä asioista. Minulle selvisi myös se, että Mikkelissä on tilaa ja kehittämistarvetta uusille fysioterapiayrittäjille nyt ja tulevaisuudessa erityisesti ikääntyneiden kuntoutuksen puolella. Uuden yrityksen perustaminen on siis kannattavaa.

7.3 Tutkimuksen luotettavuus

Koska laadullisen tutkimuksen lähtökohtana on tutkijan avoin subjektiviteetti ja sen myöntäminen, laadullisen tutkimuksen keskeinen tutkimusväline ja tärkein luotettavuuden mittari on itse tutkija. Luotettavuutta arvioidessa arvioidaan koko tutkimusprosessia. Tutkimusprosessin luotettavuuden voi varmistaa sillä, että tutkimusraportissa esitetään tutkimuksen kohde ja tarkoitus. On kerrottava, miksi tutkimus on tärkeä tutkijalle, miten tutkimusaineisto on kerätty ja millä perusteella haastateltavat on valittu. Lisäksi on esiteltävä haastateltujen kommentit tuloksista ja niiden perusteella tehdyt muutokset tuloksiin ja tutkimuksen kesto. Myös aineiston analysointi ja tutkijan arvio tutkimusraportin luotettavuudesta ovat olennaisia seikkoja luotettavuuden kannalta. (Eskola & Suoranta 2005, 210 – 222.)

Laadulliselle tutkimukselle on asetettu tiettyjä luotettavuuskriteereitä. Niitä ovat uskottavuus, siirrettävyys, varmuus ja vahvistuvuus. Uskottavuus luotettavuuden kriteerinä tarkoittaa sitä, että tutkijan käsitteellistyksiset ja tulkinnat vastaavat tutkittavien käsityksiä. Tutkimustulosten siirrettävyys edellyttää, että yleistys on joskus tietyin ehdoin mahdollista. Varmuutta tutkimukseen lisätään niin, että otetaan tutkijan ennako-oletukset huomioon. Vahvistavuus saadaan selville niin, että tehdyt tulkinnat saavat tukea toisista vastaavista tutkimuksista. Luotettavuuden arvioinnissa yksi huomioitava seikka on toistettavuus. Toistettavuuden perusteeksi on kerrottava miten tutkimus on tehty ja miten tuotettu aineisto on tarkastettavissa. (Eskola & Suoranta 2005, 211 – 216.)

Opinnäytetyössäni olen esittänyt tutkimuksen kohteen ja tarkoituksen. Tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma, joka auttaa ja helpottaa tulevan yrityksen perustami-

sessä. Tutkimusongelmana oli, mitä kaikkea tulee ottaa huomioon uutta fysioterapia-rytitystä perustettaessa Mikkeliin ja uuden yrityksen kannattavuuden selvittäminen. Tutkimus oli minulle tärkeä sen vuoksi, että halusin sen tekemisestä konkreettista hyötyä itselleni tulevaisuuden mahdollista yrittäjyyttä varten.

Teoreettinen viitekehys laadittiin huolellisesti valitun ja olennaisen kirjallisuuden, internetlähteiden ja luentojen perusteella. Tutkimustulokset on koottu haastatteluiden ja itse tekemäni liiketoimintasuunnitelman pohjalta. Tutkimusaineiston on keruu ja perusteet haastateltavien valinnasta on kuvattu tarkasti. Aineiston analysointia on kuvailtu tarkasti. Toiselle haastateltavalle on lähetettiin tulokset kommentointia ja mahdollisten asiavirheiden korjaamista varten. Toinen haastateltavista ei katsonut tarkastusta omalta kohdaltaan tarpeelliseksi, koska haastattelu nauhoitettiin.

Tutkimuksen johtopäätökset ovat omia tulkintojani ja ne pohjautuvat tuloksiin ja viitekehukseen. Mielestäni tutkimusraportti on luotettava ja huolellisesti tehty. Opinnäytetyöni tullaan julkaisemaan Theseuksessa, jossa se on vapaasti kaikkien luettavissa.

8 LOPUKSI

Aloitin opinnäytetyön tekemisen tammikuussa 2015. Olin miettinyt paljonkin sopivia aihealueita, mutta lopulta aiheen valinta oli helppo tehdä. Halusin mahdollisimman suuren käytännön hyödyn tekemästäni tutkimuksesta itseäni ja mahdollista työuraani varten. Ehdotinkin opinnäytetyön ohjaajalle aiheeksi oman yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista ja liiketoimintasuunnitelman tekemistä. Minusta tuli oman itseni toimeksiantaja.

Aihe muotoutui lopulliseen muotoonsa nopeasti ja pääsin aloittamaan teoreettisen viitekehysten kirjoittamisen. Tapasimme säännöllisesti opinnäytetyön ohjaajan kanssa. Yhteistyömme toimi ja koin saavani ohjauksesta paljon hyötyä ja ideoita kirjoittamiseen ja tutkimuksen tekemiseen. Tavoitteeni oli saada työ valmiiksi huhtikuun lopulla 2015, koska tarkoituksenani on valmistua toukokuussa. Pysyin hyvin aikataulussa opinnäytetyön kanssa, vaikkakin koin kohtuullisen paljon vastoinkäymisiä ajan käytön kanssa minusta johtumattomien tekijöiden vuoksi.

Olen tehnyt aiemmin yhtä laajan opinnäytetyön edelliseen ammattiin fysioterapeutiksi valmistuessani. Koen, että siitä oli minulle paljon hyötyä. Työn määrä ei tullut minulle yllätyksenä, vaan osasin valmistautua ja varata tarpeeksi aikaa siihen. Tiesin myös, että opinnäytetyö on prosessi, jonka lopputulos on osanäyte omasta ammatillisesta osaamisesta.

Mielestäni onnistuin opinnäytetyöprosessissa hyvin ja olen tyytyväinen tutkimukseeni ja sen lopputulokseen. Olen saanut valmistettua hyvän ja käytännössä palvelevan liiketoimintasuunnitelman. Vaikka yritys perustettaisiinkin vasta muutaman vuoden päästä, liiketoimintasuunnitelmaa voi muokata jatkuvasti. Perusasiat eivät siinä muutu. Liiketoimintasuunnitelmassa ja tässä opinnäytetyössä käsitellyjä asioita pystyy hyödyntämään myös muutenkin työelämässä, vaikka en yrittäjäksi koskaan päätyisiäkään.

LÄHTEET

- Aluehallintovirasto 2015. Yksityiset terveystalvet. WWW-dokumentti.
<http://www.avi.fi/web/avi/yksityiset-terveystalvet#.VOW31E39mUl>. Ei päivitystietoja. Luettu 19.2.2015
- Arajärvi, Esa 2010. Yksityiset terveystalvet 2007. WWW-dokumentti.
https://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/80433/Tr17_10.pdf?sequence=1. Ei päivitystietoja. Luettu 2.4.2015.
- Arajärvi, Esa & Väyrynen Riikka 2011. Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveystalvetuissa 2009. PDF-dokumentti.
http://www.stakes.fi/tilastot/tilastotiedotteet/2011/Tr33_11.pdf. Ei päivitystietoja. Luettu 25.3.2015.
- BusinessOulu 2015. YT23 Markkinointisuunnitelman laatimisopas. PDF-dokumentti.
http://yrittystulkki.agileus.fi/files/yt23_markkinointi_bussoulu.pdf. Ei päivitystietoja. Luettu 3.3.2015.
- Eskola, Jari & Suoranta, Juha 2005. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino.
- Fysioterapia ammattina 2014. Suomen Fysioterapeutit. WWW-dokumentti.
<https://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php/fysioterapia-ammattina>. Päivityetty 2.9.2014. Luettu 9.2.2015.
- Fysioterapeutin koulutus 2014. Suomen Fysioterapeutit. WWW-dokumentti.
<https://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php/fysioterapeutin-koulutus>. Päivityetty 16.4 2014. Luettu 9.2.2015.
- Fysioterapeutti 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. WWW-dokumentti.
http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/253_ammatti?link=true. Ei päivitystietoja. Luettu 25.3.2015.
- Fysioterapeutti yrittäjänä 2014. Suomen Fysioterapeutit. WWW-dokumentti.
<http://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php/fysioterapeutti-yrittajana>. Päivityetty 17.9.2014. Luettu 9.2.2015.
- Hesso, Johannes 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint Oy.
- Holopainen, Tuulikki (toim.) 2013. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. Jyväskylä: Bookwell Oy.
- Ikäheimo, Seppo, Malmi, Teemu & Walden Risto 2012. Yrityksen laskentatoimi. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Jormakka, Raija, Koivusalo, Kaija, Lappalainen, Jaana, Niskanen, Mervi 2009. Laskentatoimi. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Jyväskylän Yliopisto 2015. Laadullinen tutkimus. WWW-dokumentti.
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>. Ei päivitystietoja. Luettu 27.3.2015.

Karjalainen, Lasse 2013. Yrittäjän talousopas. Helsinki: Hakapaino Oy.

Laki potilaan asemasta ja oikeuksista (17.8.1992/785). WWW-dokumentti.
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19920785?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=laki%20potilaan%20asemasta%20ja%20oikeuksista>. Ei päivitystietoja. Luettu 27.2.2015.

Laki yksityisestä terveydenhuollosta (9.2.1990/152). WWW-dokumentti.
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1990/19900152>. Ei päivitystietoja. Luettu 27.2.2015.

Lakisääteiset vakuutukset 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. WWW-dokumentti.
<https://www.yrityssuomi.fi/lakisaateiset-vakuutukset>. Ei päivitystietoja. Luettu 26.2.2015.

Liiketoimintasuunnitelma 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. WWW-dokumentti.
<http://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>. Ei päivitystietoja. Luettu 2.3.2015.

Liiketoimintaympäristö 2015. Yrittäjyyskasvatus. WWW-dokumentti.
<http://www.yvi.fi/sanakirja/251-liiketoimintaymparisto-business-environment>. Ei päivitystietoja. Luettu 25.3.2015.

Lipponen, Riina, Horttanainen Anne, Kuoppa, Leea, Leino, Tuomas, Linnainmaa, Leena, Loikas, Kirsi, Paloranta, Paula, Peltola, Marja-Liisa, Saario, Kaisa & Viitala, Tomi (toim.) Keskuskauppakamari 2011. Yrityksen perustajan opas 2011. Edita Prima Oy.

Mesiäinen, Heli 2015. Haastattelu 24.3.2015. Fysioterapeuttiyrittäjä. Mikkelin Kuntopulssi Ky.

Metsämuuronen, Jari (toim.) 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Neilimo, Kari & Uusi-Rauva, Erkki 2005. Johdon laskentatoimi. Helsinki: Edita Oyj.

Pajatsalo, Antti 2015. Haastattelu 24.3.2015. Toimitusjohtaja, yritysneuvoja. Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus DYNAMO.

Patentti- ja rekisterihallitus 2014. Yksityisen elinkeinoharjoittajan perustamisilmoitus. WWW-dokumentti. <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>. Päivitetty 1.9.2014. Luettu 17.2.2015.

Perustamistoimet ja vastuut 2015. Suomen Yrittäjät. WWW-dokumentti.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>. Ei päivitystietoa. Luettu 13.2.2015.

Potilasvakuutuskeskus 2012. Vakuuttaminen. WWW-dokumentti.
<http://www.pvk.fi/fi/terveydenhuollolle/Vakuuttaminen/>. Päivitetty 15.9.2012. Luettu 26.2.2015.

Raatikainen, Leena 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita Prima Oy.

Rahoitussuunnittelu 2015. Suomen Yrittäjät. WWW-dokumentti.

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/>. Ei päivitystietoja. Luettu 5.3.2015.

Saaranen-Kauppinen, Anita & Puusniekka, Anna 2006. KvaliMOTV – Menetelmäopetuksen tietovaranto. WWW-dokumentti.

<http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/viittausohje.html>. Ei päivitystietoja. Luettu 2.4.2015

Sosiaali- ja terveysministeriö 2015. Yksityiset sosiaali- ja terveyspalvelut. WWW-dokumentti.

http://www.stm.fi/sosiaali_ja_terveyspalvelut/vastuutahot/yksityinen_sektori. Päivitetty 11.3.2015. Luettu 25.3.2015.

Sosiaali- ja terveyspalvelut 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. WWW-dokumentti.

<http://www.yrityssuomi.fi/sosiaali-ja-terveyspalvelut>. Ei päivitystietoja. Luettu 17.2.2015.

Stenbacka, Juha, Mäkinen, Irma & Söderström, Terttu 2004. Kannattavuuden avaimet. Vantaa: Dark Oy.

Sutinen, Mika & Viklund, Esa 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. Kirjakas Ky.

Terveydenhuoltoala 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. WWW-dokumentti.

http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/57_ammattiala;jsessionid=D955369CD30D7BA930E3630C8CC8A952?link=true. Ei päivitystietoja. Luettu 25.3.2015.

Toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja 2014. Suomen Yrittäjät. WWW-dokumentti. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinoharjoittaja/>.

Päivitetty 1.7.2014. Luettu 17.2.2015.

Tuomi, Jouni & Sarajärvi, Anneli 2013. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi.

Vantaa: Hansaprint Oy.

Tuotteet ja palvelut 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. WWW-dokumentti.

<https://www.yrityssuomi.fi/tuotteet-ja-palvelut>. Ei päivitystietoja. Luettu 3.3.2015.

Uusyrittäjäkeskus Helsinki 2015. Liiketoimintasuunnitelma. WWW-dokumentti.

https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/index.php?page=business_plan&subpage=business_idea. Ei päivitystietoja. Luettu 20.4.2015.

Vapaaehtoiset vakuutukset 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö. WWW-dokumentti.

<https://www.yrityssuomi.fi/vapaaehtoiset-vakuutukset>. Ei päivitystietoja. Luettu 26.2.2015.

Verohallinto 2015. Terveyden- ja sairaanhoidon arvonlisäverotus. WWW-dokumentti.

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

FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Terveysten_ja_sairaanhoito_seka_sosiaali_huolto/Terveysten_ja_sairaanhoidon_arvonlisavero(12328). Päivitetty 31.5.2010. Luettu 27.2.2015.

Viitala, Riitta & Jylhä, Eila 2013. Liiketoimintaosaaminen, Menestyvän yritystoiminnan perusta. Porvoo: Bokwell Oy.

Yrittäjyys Suomessa 2015. Suomen Yrittäjät. WWW-dokumentti.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyys Suomessa/>. Päivitetty 21.1.2015. Luettu 9.2.2015.

Yrityksen perustamisen vaiheet 2013. Suomen Yrittäjät. WWW-dokumentti.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>. Päivitetty 29.10.2013. Luettu 9.2.2015.

Yrityskatsaus 2013. Näkökulmia elinkeinopolitiikkaan, yrityksiin ja yrittäjyyteen 2013. Työ- ja elinkeinoministeriö. PDF-dokumentti.
http://www.tem.fi/files/37613/TEMjul_25_2013_web_07102013.pdf. Ei päivitystietoa. Luettu 10.2.2015.

Perustamisilmoitus yksityinen elinkeinonharjoittaja

Tyhjennä lomake

Viranomaisen merkintöjä									
					/				


PERUSTAMISILMOITUS
 Yksityinen elinkeinonharjoittaja
Y3

Lomakkeella voit ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonnäköverovelvoitusten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvoitukseksi. Ilmoita täällä lomakkeella tiedot myös ennakoveroa varten.

Lähetä lomake osoitteeseen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

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

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

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

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

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

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

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

Perustamisilmoitus yksityinen elinkeinonharjoittaja

Y3

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

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

Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (toimiala, jota yritys pääasialla harjoittaa)

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

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

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

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

Lisätietoja

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

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys 	Puhelin

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

YTJ 1003 11.2014

Perusosa, sivu 2 (4)

Lomakkeen alkuun

Seuraava sivu

Perustamisilmoitus yksityinen elinkeinonharjoittaja

Verohallintoon ilmoitettava postiosoite		
<input type="checkbox"/> Merkitse rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoittamasi yleiseen käyttöön tarkoitettu osoite		
<input type="checkbox"/> Muussa tapauksessa täytä osoitetiedot tähän.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

Y3

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

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

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

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

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

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

Oma-aloitteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot (Täytä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden liikevaihto on 50 000 euroa tai vähemmän ja yritys haluaa neljännesvuoden tai vuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson. Lisätietoja on täyttöohjeen sivulla 12-13).	
Kuluvan kalenterivuoden liikevaihto (liikevaihtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailta tapahtuva myynti)	
_____ euroa	
Jos yritys haluaa lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin mihin liikevaihto oikeuttaisi, rastita ilmoitus- ja maksujakson pituus.	
<input type="checkbox"/> 1 kk	<input type="checkbox"/> neljännesvuosi

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

Ilmoitus itsenäisestä terveydenhuollon ammatinharjoittamisesta

Tulosta lomake

Lyhennä lomake



Viranomainen täyttää

Dnro

ILMOITUS ITSENÄISESTÄ TERVEYDENHUOLLON AMMATINHARJOITAMISESTA

Tällä lomakkeella ilmoitetaan itsenäisen ammatinharjoittamisen aloittamisesta, ammatinharjoittajan uudesta toimipaikasta / uusista toimipaikoista, palvelualan lisäyksestä tai muusta muutoksesta. Uusi ilmoitus tarkoittaa ensimmäistä ammatinharjoittajan rekisteröintiä. Muutosilmoitus tarkoittaa jo olemassa olevan ammatinharjoittajan ilmoitusta toiminnan muutoksesta.

Yksityisestä terveydenhuollosta annetun lain (152/1990) 9 a § velvoittaa terveydenhuollon ammattihenkilön tekemään toiminnastaan ilmoituksen aluehallintovirastoon aloittaessaan toiminnan itsenäisenä ammatinharjoittajana (toiminimellä eli yksityisenä elinkeinonharjoittajana).

Ilmoitus tulee toimittaa ennen toiminnan aloittamisajankohtaa siihen aluehallintovirastoon, jonka alueella palveluja pääasiallisesti annetaan.

Aluehallintovirasto rekisteröi itsenäisen ammatinharjoittajan tiedot valtakunnalliseen yksityisten palvelujen antajien rekisteriin (Valveri-rekisteri). Lisätietoja rekisteristä on saatavissa aluehallintovirastosta.

Toiminnan lopettamisesta tulee tehdä ilmoitus aluehallintovirastolle 30 päivän kuluessa siitä, kun palvelujen antaminen lopetetaan joko kokonaan tai yksittäisessä toimipaikassa. Ilmoitus toiminnan lopettamisesta annetaan lomakkeella "Itsenäisen terveydenhuollon ammatinharjoittamisen lopetusilmoitus".

1. Ilmoitustyyppi

<input type="checkbox"/>	Uusi ilmoitus: itsenäisen ammatinharjoittajan rekisteröinti
<input type="checkbox"/>	Muutosilmoitus, mikä? _____

2. Ammatinharjoittajan tiedot

Sukunimi		Etunimet	
Henkilötunnus	Onko itsenäinen ammatinharjoittaminen pää- vai sivutyö		
	<input type="checkbox"/> Päätyö	<input type="checkbox"/> Sivutyö	
Nimi tai toiminimi, jolla toimintaa harjoitetaan/ harjoitettiin ¹			Yksityisen elinkeinonharjoittajan Y-tunnus
Kotiosoite			
Postinumero	Postitoimipaikka		
Verkkolaskuosoite ¹			
Puhelin	Sähköpostiosoite		
www-sivun osoite			
Kotikunta	Onko hakija merkitty ennakkoperintärekisteriin?		
	<input type="checkbox"/> Kyllä	<input type="checkbox"/> Ei	
Terveydenhuollon ammatinharjoittamisoikeus (viranomaisen täyttää)			
Saako itsenäisen ammatinharjoittajan itseään koskevia osoitteita ja yhteystietoja julkistaa ja luovuttaa tietoverkon välityksellä?			
	<input type="checkbox"/> Kyllä	<input type="checkbox"/> Ei	

¹Ilmoitetaan mikäli on

Ilmoitus itsenäisestä terveydenhuollon ammatinharjoittamisesta

Lomakkeen alkuun

3. Toimipaikkakohtaiset tiedot (jos toimintaa vain asiakkaan tiloissa tai kotikäynteinä, niin on täytettävä silti aloituspäivämäärä ja kunnat, joiden alueella palveluja annetaan)

Toimipaikka 1

Annetaanko palveluja toisen terveydenhuollon palvelujen tuottajan tiloissa?	
<input type="checkbox"/>	Kyllä, minkä palvelujen tuottajan: _____
<input type="checkbox"/>	Ei
Toimipaikan nimi	Aloituspäivämäärä
Osoite	
Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelinnumero	
Kunta / kunnat, joissa terveyden- ja sairaanhoidon palveluja annetaan	

Toimipaikka 2

Annetaanko palveluja toisen terveydenhuollon palvelujen tuottajan tiloissa?	
<input type="checkbox"/>	Kyllä, minkä palvelujen tuottajan: _____
<input type="checkbox"/>	Ei
Toimipaikan nimi	Aloituspäivämäärä
Osoite	
Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelinnumero	
Kunta / kunnat, joissa terveyden- ja sairaanhoidon palveluja annetaan	

Toimipaikka 3

Annetaanko palveluja toisen terveydenhuollon palvelujen tuottajan tiloissa?	
<input type="checkbox"/>	Kyllä, minkä palvelujen tuottajan: _____
<input type="checkbox"/>	Ei
Toimipaikan nimi	Aloituspäivämäärä
Osoite	
Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelinnumero	
Kunta / kunnat, joissa terveyden- ja sairaanhoidon palveluja annetaan	

Toimipaikka 4

Annetaanko palveluja toisen terveydenhuollon palvelujen tuottajan tiloissa?	
<input type="checkbox"/>	Kyllä, minkä palvelujen tuottajan: _____
<input type="checkbox"/>	Ei
Toimipaikan nimi	Aloituspäivämäärä
Osoite	
Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelinnumero	
Kunta / kunnat, joissa terveyden- ja sairaanhoidon palveluja annetaan	

Ilmoitus itsenäisestä terveydenhuollon ammatinharjoittamisesta

Lomakkeen alkuun

4. Terveydenhuollon palvelut, joita aiotaan antaa

Lääkäripalvelut avohoidossa (selvitys lääkärin tai hammaslääkärin käytännön työkokemuksesta liitetään mukaan silloin, kun ensimmäisen kerran tehdään ilmoitus terveydenhuollon itsenäisestä ammatinharjoittamisesta esim. cv).

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Yleislääkärin vastaanottotoiminta | <input type="checkbox"/> Erikoislääkärin vastaanottotoiminta |
| <input type="checkbox"/> Lääkärin kotikäynnit | <input type="checkbox"/> Leikkaustoiminta avohoidossa (sisältää päiväkirurgian) |
| <input type="checkbox"/> Anestesiatoiminta | <input type="checkbox"/> Erikoisalaan kuuluvien lausuntojen antaminen |
| <input type="checkbox"/> Internet/puhelinpalvelu ilman vastaanottotiloja | |

Hammaslääkäripalvelut

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Hammaslääkärin vastaanotto | <input type="checkbox"/> Erikoishammaslääkärin vastaanotto |
| <input type="checkbox"/> Suu- ja leukakirurgiset toimenpiteet | <input type="checkbox"/> Hammaslääketieteen alaan kuuluvien lausuntojen antaminen |

Muut hammashuollon palvelut

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Suuhygienistin vastaanotto | <input type="checkbox"/> Erikoishammasteknikon vastaanotto |
|---|--|

Sairaanhoitajan, terveydenhoitajan ja/tai kättilön palvelut

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Sairaanhoitajan palvelut/ vastaanottotoiminta | <input type="checkbox"/> Kotisairaanhoito |
| <input type="checkbox"/> Terveydenhoitajan palvelut/ vastaanottotoiminta | <input type="checkbox"/> Internet/puhelinpalvelu ilman vastaanottotiloja |
| <input type="checkbox"/> Kättilön palvelut/ vastaanottotoiminta | |

Kuvantamistutkimukset

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Lääkärin tekemät kuvantamistutkimukset | <input type="checkbox"/> Hammaslääkärin tekemät kuvantamistutkimukset |
| <input type="checkbox"/> Ultraäänitutkimukset | |

Laboratoriotoiminta

- Laboratoriopikadiagnostiikka, mikä? _____

Fysioterapeuttinen toiminta

- | | | |
|---------------------------------------|--|--|
| <input type="checkbox"/> Fysioterapia | <input type="checkbox"/> Toimipaikassa | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona/ asiakkaan tiloissa |
|---------------------------------------|--|--|

Hieronta (koulutetun hierojan antamana)

- | | | |
|--------------------------|--|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Toimipaikassa | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona/ asiakkaan tiloissa |
|--------------------------|--|--|

Työterveyshuoltolain mukaiset ammattihenkilön tai asiantuntijan antamat palvelut (liitteeksi todistus työterveyshuollon erikoistumisopinnoista tai työterveyshuollon koulutuksesta)

- | |
|--|
| <input type="checkbox"/> Työterveyshuollossa toimivan lääkärin palvelut |
| <input type="checkbox"/> Työterveyshuollossa toimivan terveydenhoitajan palvelut |
| <input type="checkbox"/> Työterveyshuollossa toimivan psykologin palvelut |
| <input type="checkbox"/> Työterveyshuollossa toimivan fysioterapeutin palvelut |
| <input type="checkbox"/> Muu, mikä: _____ |

Terapeuttinen toiminta

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Ravitsemusterapia | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Puheterapia | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Toimintaterapia | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Psykoterapia | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Neuropsykologinen kuntoutus | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Naprapaatin toiminta | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> kiropraktikon toiminta | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> osteopaatin toiminta | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |

Muu terveydenhuollon toiminta

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Psykologin toiminta | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Jalkaterapia | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Laboratorionäytteidenotto | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Optikon toiminnan harjoittaminen | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Lääketieteellinen valohoito | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |
| <input type="checkbox"/> Lähihoitajan antamat terveydenhuollon palvelut, | <input type="checkbox"/> Toimintayksikössä | <input type="checkbox"/> Potilaan kotona / asiakkaan tiloissa |

mitkä: _____

Muu, mikä? _____

Ilmoitus itsenäisestä terveydenhuollon ammatinharjoittamisesta

Lomakkeen alkuun

5. Potilasrekisterinpito

Ammatinharjoittajan on rekisterinpitäjänä laadittava potilasrekisteristä henkilötietolain 10 §:n mukainen rekisteriseloste tai henkilötietolain 10 ja 24 §:n mukainen tietosuojaseloste (saatavissa osoitteessa: www.tietosuoja.fi).

Tiedot ammatinharjoittajan potilasrekisterinpidosta	Toimipaikka, mikä (ks. sivu 2):
Ammatinharjoittaja pitää itse potilasrekisteriä	1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>
Potilasasiakirjat talletetaan potilaan suostumuksella yhteisesti pidettävään potilasrekisteriin	1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>
Potilasasiakirjat talletetaan sekä ammatinharjoittajan erillisessä potilasrekisterissä että yhteisesti pidettävässä potilasrekisterissä	1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>
Potilasrekisterin tyyppi	Toimipaikka, mikä (ks. sivu 2):
Manuaalinen	1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>
Sähköinen	1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>
Manuaalinen ja sähköinen	1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/>

Potilasasiakirjojen säilytyspaikan/ säilytyspaikkojen osoite/ osoitteet:

Toimipaikka 1:	
Toimipaikka 2:	
Toimipaikka 3:	
Toimipaikka 4:	

6. Lisätietoja

--

7. Allekirjoitus

Paikka ja päiväys	Allekirjoitus
	Nimen selvennys

8. Liitteet

<input type="checkbox"/>	Selvitys lääkärin tai hammaslääkärin käytännön työkokemuksesta (esim. CV) silloin, kun ensimmäisen kerran tehdään ilmoitus terveydenhuollon itsenäisestä ammatinharjoittamisesta
<input type="checkbox"/>	Todistus työterveyshuollon erikoistumisopinnoista tai työterveyshuollon koulutuksesta
<input type="checkbox"/>	Muut todistusjäljennökset tarvittaessa

Aluehallintovirastojen yhteystiedot (www.avi.fi)

ETELÄ-SUOMEN ALUEHALLINTOVIRASTO Hämeenlinnan päätoimipaikka Birger Jaarlin katu 15 PL 150, 13101 HÄMEENLINNA Puh. 0295 016 000 Faksi: 03 570 8002 kirjaamo.etela@avi.fi	Hel싱in toimipaikka Ratapihantie 9 PL 110, 00521 HELSINKI Puh. 0295 016 000 Faksi: 09 6150 0533 kirjaamo.etela@avi.fi	Kouvolan toimipaikka Kauppamiehenkatu 4 PL 301, 45101 KOUVOLA Puh. 0295 016 000 Faksi: 05 379 4750 kirjaamo.etela@avi.fi
ITÄ-SUOMEN ALUEHALLINTOVIRASTO Mikkelin päätoimipaikka Maaherrankatu 16 PL 50, 50101 MIKKELI Puh. 0295 016 800 Faksi: 015 760 0150 kirjaamo.ita@avi.fi		LAPIN ALUEHALLINTOVIRASTO Valtakatu 2 PL 8002, 96101 ROVANIEMI Puh. 0295 017 300 Faksi: 016 319 513 kirjaamo.lappi@avi.fi
LÄNSI- JA SISÄ-SUOMEN ALUEHALLINTOVIRASTO Vaasan päätoimipaikka Wolffintie 35 PL 200, 65101 VAASA Puh. 0295 018 450 Faksi: 06 317 4817 kirjaamo.lansi@avi.fi	Jyväskylän toimipaikka Cygnæuksenkatu 1 PL 41, 40101 JYVÄSKYLÄ Puh. 0295 018 450 Faksi: 014 449 9750 kirjaamo.lansi@avi.fi	Tampereen toimipaikka Uimalankatu 1 PL 272, 33101 TAMPERE Puh. 0295 018 450 Faksi: 03 389 1820 kirjaamo.lansi@avi.fi
LOUNAIS-SUOMEN ALUEHALLINTOVIRASTO Itsenäisyydenaukio 2 PL 22, 20801 TURKU Puh. 0295 018 000 Faksi: 02 251 1820 kirjaamo.lounais@avi.fi		POHJOIS-SUOMEN ALUEHALLINTOVIRASTO Linnankatu 1-3 PL 293, 90101 OULU Puh. 0295 017 500 Faksi: 08 314 0110 kirjaamo.pohjois@avi.fi

Dynamo

Yrittäjyys Mikkelissä/Etelä-Savossa

Terveydenhuoltoalan yritykset/fysioterapiayritykset Mikkelissä

- Määrä
- Kannattavuus
- Starttirahan mahdollisuus

Hyvä yrittäjän ominaisuudet

Suosituin yhtiömuoto aloittavilla yrittäjillä

Dynamon palvelut aloittavalle yrittäjälle

- Perustamistoimet
- Koulutus
- Ohjaus ja neuvonta -> sosiaaliturva ja vakuutusasiat
- Liiketoimintasuunnitelma
- Talouden suunnittelu, rahoitus

Liiketoimintasuunnitelman tarpeellisuus

Hyvä liiketoimintasuunnitelma

Mitä neuvoja uudelle yrittäjälle

Heli Mesiäinen

Fysioterapeutti yrittäjänä

- Yleisyys tällä hetkellä

Fysioterapiayritykset Mikkelissä

- Määrä
- Kannattavuus
- Erikoistumisalueet
- Kilpailu

Toimialan tulevaisuus, alan yksityistäminen

- Tarvetta uusille yrittäjille, millä erikoistumisalueella
- Kaikille yrittäjille asiakkaita

Toimintaa ohjaava lainsäädäntö käytännössä

Oliko yrityksen perustaminen hankalaa, saitko/osaitko hakea apua?

Yritysmuodon valinta

Teitkö liiketoimintasuunnitelman alussa tai toiminnan muuttuessa? Oliko hyötyä?

Liikeidea

Tuotteet ja palvelut, kilpailijoista erottautuminen

Markkinointisuunnitelma

- kilpailijat
- segmentointi/kohderyhmä
- markkinointi ja mainonta

Rahoitus ja talouden suunnittelu

- Haitko/saitko ulkopuolista rahoitusta?
- Talouden suunnittelu ja hallinta

Mikä on ollut parasta ja mikä haastavinta yrittäjänä? Mitä neuvoja haluaisit antaa?

SISÄLTÖ

1	LIIKEIDEAN TIIVISTELMÄ	1
2	YRITTÄJÄN OSAAMINEN	2
3	PALVELUT JA TUOTTEET	4
4	MARKKINOINTISUUNNITELMA.....	7
4.1	Markkinat ja asiakkaat.....	7
4.2	Kilpailijat ja toimintaympäristö.....	8
4.3	Markkinointi ja myynti.....	9
5	YRITYS	10
6	RAHOITUS JA TALOUDEN SUUNNITTELU	11
7	LIITTEET	13