

2025



Starta eget – **GUIDE**

FÖR FÖRETAG

Företagardrömmen blir verklighet.



Nyföretags-
centrum

Affärsrådgivning för mer livskraftiga företag

Nyföretagarcentralerna i Finland rf är en samorganisation för företagstjänsteleverantörer och Nyföretagarcentraler som verkar i olika delar av Finland.

Vi har nyss firat vårt 35-års jubileum. Under så lång tid har Nyföretagarcentralerna sett till att blivande företagare får kostnadsfri och professionell hjälp under företagandets tillväxtfas. Under 35 års tid har cirka 200 000 nya företag skapats i vårt nätverk vilket har lett till uppskattningsvis 500 000 arbetstillfällen. Verksamheten har varit mycket viktig ur samhällsaspekt.

Kostnadsfri rådgivning

Nyföretagarcentralerna som verkar under olika namn runt om i Finland, följer ett gemensamt kvalitetsledningssystem för Nyföretagarcentralerna, vilket gör verksamheten enhetlig och högklassig. Starta eget-guiden som du läser just nu, utgiven av Nyföretagarcentralerna i Finland rf, är ett verktyg för företagsrådgivning inom ramen för Nyföretagscentrum®-verksamheten.

Det är relativt enkelt att rent tekniskt starta ett företag i Finland. Vid företagsrådgivning ser man dock längre och reflekterar över vad företagaren ska göra efter att ha startat företaget för att verksamheten ska gå i rätt riktning. En företagsrådgivare hjälper företagaren att lyckas med sin verksamhet.

Enligt den effektivitetsundersökning som Nyföretagarcentralerna i Finland låtit göra, är 80 % av de företag som har använt sig av Nyföretagscentrumens tjänster, fortfarande verksamma fem år efter att de startades, jämfört med 50 % av alla företag. Effekterna av Nyföretagscentrumens tjänster på företagens hållbarhet är därför tydliga, och den rådgivning som Nyföretagscentrum erbjuder är av stor vikt vid starten av ett företag.

Lönsam tillväxt

Vi utmanas av en föränderlig värld och de senaste åren har inneburit många globala utmaningar, men också stora nationella reformer. Dåliga ekonomiska utsikter och krissituationer påverkar företagande på många olika sätt, men företagande kan också vara en väg till framgång.

I Finland måste vi få sträva efter tillväxt och välbefinnande genom eget arbete. Vi behöver fler tillväxtorienterade företag och arbetsgivare, men det är också viktigt att mikroföretagen kan blomstra. Det är därför företag och företagare ska ha stöd av våra experter för sin verksamhet.

Nyföretagscentrumen har ett viktigt samhällsansvar för att skapa lönsamma affärer – idag och imorgon.

PIIA MALMBERG
verkställande
direktör
Nyföretagar-
centralerna i
Finland rf



**Hitta ditt
Nyföretagscentrum och
boka tid
för rådgivning på
[UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA](https://uusyrityskeskus.fi/pa-svenska)**



KVALITET

Nyföretagscentrumen har kvalitetscertifieringen ISO 9001:2015. Vårt kvalitetsmål är att 80 procent av de som startat sin verksamhet via Nyföretagscentrumen fortfarande är aktiva om fem år.



Välkommen att grunda ditt företag

Nyföretagscentrums huvudsyfte är att främja etableringen av hållbara företag i Finland och att hjälpa sina kunder att grunda så lönsamma företag som möjligt. Vi hjälper alla nya företagare att bedöma sin affärsidé från flera olika perspektiv och att testa affärsidéns lönsamhet. Det viktigaste för oss är att företagaren är nöjd – oavsett om det betyder att man grundar ett företag eller att man ger upp affärsidé. Avsikten är att göra de stora livsdrömmarna till realistiska framgångar.

Det omfattande nätverket av Nyföretagarcentralerna i Finland rf omfattar de regionala Nyföretagscentrumen, företagsrådgivare samt företag och organisationer. En ny företagare har alltid tillförlitliga partner och sin egen rådgivare till sitt stöd. Vi uppnår drömmen tillsammans.

Våra tjänster för blivande företagare är personliga, konfidentiella och kostnadsfria. De som överväger att bli företagare får mycket från Nyföretagscentrums rådgiv-

ning – och behöver även göra mycket själva. Företag som inlett sin verksamhet via Nyföretagscentrum klarar sig också bättre än andra ny-startade företag.

Nätverket av Nyföretagarcentralerna i Finland är det mest effektiva och välkända rådgivningsnätverket för blivande och nya företagare. Alla Nyföretagscentrum i nätverket har enhetlig praxis: enhetligt kvalitets-system, verktyg för företagsrådgivning, samt omfattande nätverks- och intressentgruppssamarbete.



Vi ger dig kostnadsfri hjälp i början av ditt företagande.

Starta eget – guide för företag 2025

UTGIVARE Nyföretagarcentralerna i Finland rf
FÖRLÄGGARE SUK-Palvelu Oy
CHEFREDAKTÖR Piia Malmberg,
 Nyföretagarcentralerna i Finland rf
REDAKTION Nita Vallimäki,
 Nyföretagarcentralerna i Finland rf och
 Kumppania Oy
PRODUCENT Ilona Nordlund, Kumppania Oy
GRAFISK DESIGN Eveliina Sillanpää,
 Kumppania Oy
ILLUSTRATIONER Tiina Liuska, Kumppania Oy
ÖVERSÄTTNING Lingo Languages Oy,
 Transfluent Oy
TRYCK Punamusta Oy
ANNONSFÖRSÄLJNING info@uusyrityskeskus.fi

TACK FÖR ETT GOTT SAMARBETE

Nyföretagscentrumsnätverket, arbets- och näringsministeriet, Arbetspensionsbolaget Varma, Ekonomiadministrationsförbundet i Finland, Fennia, Finnvera, Företagarkassan, Företagarna i Finland, Holvi, jord- och skogsbruksministeriet, NTM-centralen, Nya Arbetet rf, OmaSp, Patent- och registerstyrelsen, Pensionsskyddscentralen, Regionförvaltningsverket, Skatteförvaltningen, Suomen Kuntoutusyritystietäjä, Suomen Yrityskaupat Oy, Traficom, Tukes, Valvira, Yrkeshögsskolan LAB, Ömsesidiga Arbetspensionsförsäkringsbolaget Elo

© NYFÖRETAGARCENTRALERNA I FINLAND RF

Det är endast tillåtet för Nyföretagarcentralerna rf:s medlemmar att använda denna guide vid företagsrådgivning.



Innehållsförteckning

Jag som företagare

Hur påverkar företagandet ditt liv?

Affärsrådgivning för mer livskraftiga företag	2
Företagarberättelse: Med siktet högt....	6
Vad består företagarens arbete av?	8
Arbetslöshetsskydd för företagare	11
Försäkra din egen försörjning	12
FöPL tryggar livets olika faser	14
Företagare, du glömmar väl inte semestern!	16

Planering av företaget

Synpunkter till stöd för etableringsbeslutet

Företagarberättelse: Magiskt företagande.....	18
Från företagsidé till affärsidé	20
Affärsplan	22
Kalkylerna förvandlar dina idéer till pengar	26
Var noga med prissättningen.....	31
Finansiering av företags uppstartsfas.....	32
Identifiera och tackla risker	34
Tillståndspliktig verksamhet	35

Att grunda ett företag

Fördjupa dig i företagsformerna och de praktiska åtgärderna

Företagarberättelse: All energi på den egna affärsiden.....	38
Företagsformen spelar roll	40
Profilera dig med namnet, och skydda din idé	46
Välj bokföringsbyrå med omsorg.....	48
Förbered dig med försäkringar	50
Beakta säkerheten i produkter och tjänster	52
Avtalen i ordning.....	54



Företagets verksamhet

Rollen som arbetsgivare..... 78

Utveckling av företaget

Verksamhetens kontinuitet



Med siktet högt

På bageriet i Vasa tar idéerna aldrig slut. Tron på de egna idéerna och beslutsamheten att driva dem framåt är drivkraften bakom framgången.

text **JENNY THUNEBERG** foto **JUKKA VÄHÄLUMMUKKA**

Konditormästaren och bagaren **Eva Marttila** älskar att baka, särskilt surdegsbröd. Det blir tydligt senast när hon räknar upp de olika recepten hon har utvecklat. Av dessa utmärker sig Purmon Limppu, eller Purmolimpa på svenska, som också gav Eva framgångar vid FM i Mathantverk förra året. Förutom kategorin rågsurdegsbröd vann hon även kategorin bröd bakat med jäst. Det här var inte heller första gången som Eva var framgångsrik i en tävling.

Det är tydligt att Eva är kreativ och inte rädd för utmaningar. Det är bra, för bageri-konditoriet Mjöli Bakery (Bageri Eken Ab Oy) grundades under coronaperioden, och sedan dess har det hänt mycket, bland annat har lokalerna byggts ut. Tanken på att ställa upp i fler tävlingar finns också.

Viljan att skapa något eget

Evas företag är ett bageri och café som serverar hantverksbröd och bakverk. Det går också att köpa andra produkter från caféet, såsom mjöl och müsli. Produktsortimentet kommer inom kort att utökas med tårter. Bröd och bullar är dock högsta prioritet.

Mjöli fokuserar på ekologiska bakverk, som man bakar själv från grunden. Produkterna tillverkas huvudsakligen av lokala råvaror som förädlas i liten skala och utan onödiga tillsatser. Råvarorna används också med omsorg.

Eva har inget jässkåp eller ens en varmluftsugn, utan bakar bröd och bullar i en stenugn och jäser dem på traditionellt sätt.

Eva berättar att hon fick idén till företaget redan för länge sedan. Hon hann arbeta på andra ställen i ett årtionde med att baka och utveckla recept, tills tanken på ett eget företag blev aktuell.

– Jag ville göra något eget. När jag hittade lokalen, tänkte jag att det var nu eller aldrig. I lokalen fanns det redan en hel del saker som jag behövde, säger hon.

Det bästa med företagande är att man får chansen att pröva olika idéer.

Mod att följa sin egen dröm

Eva berättar att hon i början av sin företagsresa fick hjälp av både Nyföretagscentrum Startia i Vasaregionen och Vasaregionens Utveckling Ab. Nyföretagscentrums tjänster är inriktade på blivande företagare och Utvecklingsbo-

lagets tjänster på utveckling av etablerade företag.

– De hjälpte mig mycket i början exempelvis med pappersarbete och ansökningar. Varje blivande företagare borde ta vara på en sådan möjlighet. Jag hade stor hjälp av alla råd, men det mest användbara var de ”varför”-frågor som jag var tvungen att besvara, säger hon.

Eva fick hjälp av **Kjell Nydahl**, företagsservicechef, och **Tommi Virkama**, chef för Nyföretagscentrum Startia. De säger att det mest beundransvärda med Evas företagande har varit hur hon har vågat satsa på sin dröm.

– Hon har skapat en växande och framgångsrik verksamhet i en mycket konkurrensutsatt sektor, trots att företaget grundades under de utmanande pandemiåren. Företaget växer snabbt och har redan skapat nya arbetstillfällen i den lokala ekonomin, säger Tommi.

Det bästa med företagande anser Eva är friheten och att man får chansen att pröva olika idéer. Hon tycker att det har varit motiverande att se sitt eget företag växa och att få vara med från början. Men kanske ännu bättre än så är de stunder då man får ta ut de lyckade bröden ur ugnen och känna doften av nybakat bröd i bageriet.

Eva har två råd för den som funderar på att bli företagare:

– Ha en stark tro på din egen idé. Våga vara nyfiken.

Jag hade länge funderat på ett eget företag, men det var först när jag hittade rätt lokal som idén förverkligades. Affärslokalen har sedan dess byggts ut.



Jag, en företagare?

- Boka ett möte med en affärsrådgivare.
- Gör upp en första affärsplan och testa din idé.
- Välj ett namn åt ditt företag och en lämplig företagsform.
- Ordna finansiering. Konkurrensutsätt banker och försäkringar.
- Upprätta stiftelseurkunder.

Vad består företagarens arbete av?

Företagandet erbjuder dig en möjlighet att arbeta på ditt eget sätt och enligt dina egna värderingar. I egenskap av företagare ansvarar du själv för resultatet av ditt arbete och företagarens skyldigheter. När du känner till företagandets krav och förbereder dig noga har du alla möjligheter att lyckas.

Planerar du att bli företagare? Stanna upp ett tag och fundera på om du är företagsam och innehar de egenskaper som hjälper dig att lyckas som företagare. Även din livssituation bör vara sådan att du kan koncentrera dig på ditt företag och kanske vänta ett tag innan din verksamhet börjar bli lönsam.

Det finns alltid risker med företagande. De flesta risker kan hanteras om du identifierar dem på förhand och är förberedd på dem. Företagsrådgivare på Nyföretagscentrum hjälper dig kostnadsfritt att testa och planera din affärsverksamhet så att du kan känna dig trygg med att bli företagare. Kom ihåg att det är ofta just risker som får en människa att agera företagsamt.

Vem är företagare?

Definitionen av en företagare varierar mellan de olika tolkningarna. Till exempel Statistikcentralen definierar företagare som personer som bedriver ekonomisk verksamhet för egen räkning och på eget ansvar. Företagare kan vara arbetsgivarföretagare eller ensamföretagare såsom yrkesutövare eller frilansare. Även personer som är verksamma i ett aktiebolag och som ensamma eller tillsammans med sina familjer äger minst hälften av företaget kan räknas som företagare.

Ur perspektivet för utkomstskydd för arbetslösa är du företagare när du arbetar i ett företag där du själv eller tillsammans med familjemedlemmar äger en lagstadgad andel i företaget. Du betraktas som företagare även om du utför förvärvsarbete utan ett arbets- eller tjänsteförhållande. Sådant förvärvsarbete är till exempel arbete som

frilansare och arbete som utförs genom faktureringsamfund. Enbart ägande av ett företag eller en del av ett företag gör dig inte till en företagare.

Företagandets olika former

Din egen livssituation och affärsidé avgör huruvida du bör bli företagare på hel- eller deltid. Enligt din egen situation kan du också fundera på om det är bäst för dig att bli ensamföretagare eller bli en företagare tillsammans med någon annan. Det finns flera olika möjligheter.

Företagande som huvudsyssla är företagarens huvudsakliga arbete och försörjningskälla. Det ställer ett strikt krav på lönsamhet för verksamheten. Företagaren måste tjäna sin försörjning av företagsverksamheten. Å andra sidan kan du som företagare på heltid satsa hundra procent på ditt företags verksamhet.

Lagstiftningen skiljer inte på företagande som huvud- och bisyssla, utan skillnaden finns endast i företagarens eventuella andra inkomstkällor. Företagande som bisyssla innebär att ditt huvudsakliga arbete finns någon annanstans.

Företagare på deltid kan ha mindre ekonomiska risker, men minimikravet för lönsam företagsverksamhet är även då att intäkterna täcker kostnaderna.

Företagande som bisyssla är bara ett fritidsintresse för vissa, för andra ett sätt att tjäna lite extra pengar och för somliga en chans att testa om affärsidén är genomförbar. Att inleda företagsverksamhet som bisyssla till exempel vid sidan av förvärvsarbete eller studier rekommenderas om du ännu inte är säker på att din affärsverksamhet kan bli lönsam. Före-

tagande som bisyssla är ett utmärkt sätt att testa huruvida du hittar ett tillräckligt stort kundunderlag. Testningen är särskilt viktig om den tjänst som du planerar är särskilt branschspecifik.

Beakta följande vid företagande som bisyssla:

Om du förvärvsarbetar, diskutera ditt företagande med din arbetsgivare.

Som anställd kan du inte ägna dig åt verksamhet som konkurrerar med din arbetsgivare. Ofta räcker det för arbetsgivaren att du berättar om ditt företagande som bisyssla, men ibland kan det vara bra att be om ett skriftligt tillstånd att bli företagare som bisyssla.

Ta reda på hur verksamheten påverkar ditt utkomstskydd som arbetslös.

Det lönar sig att göra detta, även om du fortfarande skulle ha ett tryggt förvärvsarbete.

Prissätt förnuftigt.

Om du har för avsikt att vid något skede utvidga ditt företagande till huvudsyssla, tänk efter noga vad som är rätt pris för den produkt eller tjänst som du säljer. Priset ska vara sådant att du klarar dig även som företagare på heltid, eftersom det kan vara omöjligt att drastiskt öka priset senare. Om prisnivån är för låg kan det ge fel signal om marknadens tillräcklighet om du har en bred kundkrets på grund av dina förmånliga priser.

Ensam eller tillsammans?

I Finland råder det en stark kultur av att »

Företagarens egenskaper

Det finns lika många olika sätt att vara verksam som företagare som det finns människor. Det som är avgörande för ditt företags framgång är ändå hur du är som person. Du behöver ha vissa egenskaper och färdigheter för att din företagsverksamhet ska vara framgångsrik och meningsfull.

Som en företagare ska du ha:

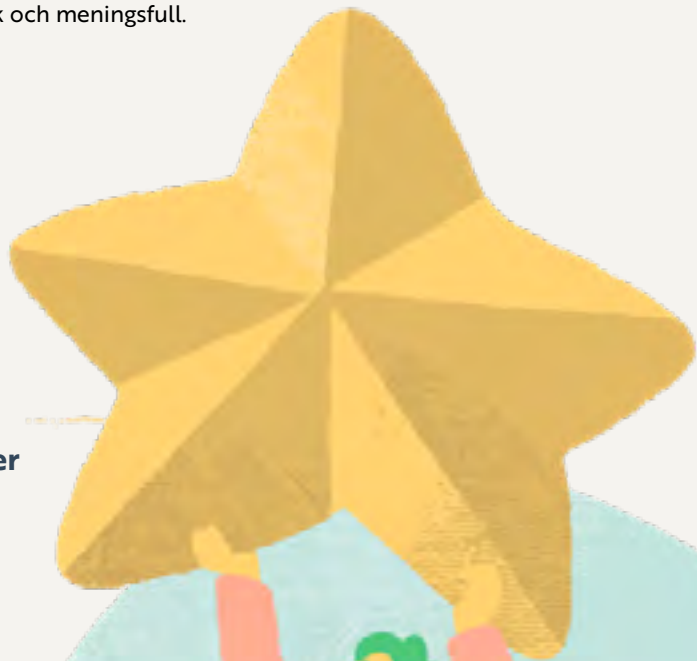
- en fungerande affärsidé
- en tro på din egen affärsidé
- förståelse och kompetens i företagets bransch
- en vilja att tjäna pengar
- förmåga att ta egna initiativ och agera målmedvetet
- förmåga att ta risker
- förmåga att tolerera osäkerhet
- tydliga mål

För att driva ett företag behöver du även företagarfärdigheter:

- ledning av företagsverksamheten
- försäljning
- marknadsföring och kommunikation
- ekonomiförvaltning

Det finns olika utbildningar för företagare, så du behöver inte inneha all kunskap innan du startar ditt företag.

Kom ihåg att du inte behöver kunna allting själv. Du kan köpa kompetens av ett annat företag, till exempel en bokföringsbyrå eller en reklambyrå.



- » göra saker ensam. En bra bit över hälften av alla företag i Finland är enmansföretag. Det har sina sidor att vara ensamföretagare, men ofta är det ett bra alternativ att ha ett företag tillsammans med andra.

Ensamföretagande

Fördelar

- Du kan fatta alla beslut helt själv.
- Du delar inte vinsterna med andra.

Att fundera på

- Har du tillräckligt med kompetens, nätverk och kapital för att du ska kunna klara dig ensam?
- Vill du axla hela ansvaret själv och arbeta ensam?
- Hur kan du ordna en vikarie eller ersättare vid behov?

Företagande tillsammans med andra

Fördelar

- Du och din affärspartner kan komplettera varandras kompetens och egenskaper.
- Du delar ansvaren, framgångarna och problemen med din affärspartner.

Att fundera på

- Kan du vara säker på att samarbetet löper smidigt i alla situationer?
- Hur delar du företagets ägande och ansvar med din affärspartner?

Delägarskap och teamföretagande

En delägare är en person som äger en eller flera aktier i ett aktiebolag. Att vara delägare kan utgöra företagande beroende på hur ansvaren och behörigheter har fördelats mellan delägarna. Till exempel maka/make och barn kan vara delägare i ett familjeföretag. På ett litet företag kan överlåtelse av aktier till nyckelpersoner vara ett bra sätt att engagera dem i företaget och dess utveckling.

Man kan även bli företagare som ett team. Då grundar flera personer som planerar att bli företagare ett företag tillsammans. Teammedlemmarna förbinder sig till de gemensamma målen, kompletterar varandras kompetens och är gemensamt ansvariga för att företaget ska bli framgångsrikt.

Socialt och samhällsligt företagande

Ett socialt företag erbjuder arbete till personer som är delvis arbetsföra och långtidsarbetslösa i olika branscher. Företaget strävar efter vinst precis som andra företag, men minst 30 procent av de anställda är funktionshämjade eller långtidsarbetslösa. Företaget tas upp i arbets- och näringsministeriets register över sociala företag och företaget kan beviljas förhöjd lönesubvention.

I ett samhällsligt företag drivs företagsverksamheten i första hand med ett samhällsligt eller miljömässigt mål. Största delen av företagets ekonomiska resultat används för främjande av detta mål. Företaget kan ansöka om märket Ett samhällsligt företag.



Löntagare eller firmaföretagare?

Läntföretagande är inte någon juridisk företagsform, utan snarare en marknadsföringsterm för användningen av fakturerings-tjänster. Termen används dock även för en främst webbaserad bokföringsbyrå, där du får ett FO-nummer. Sätt dig in i tjänstens innehåll noggrant och ta bland annat reda på om tjänsten skapar ett FO-nummer åt dig eller inte. Vad som är det bästa alternativet för dig beror på din situation och affärsidé. Nyföretagscentrum hjälper dig även då du planerar att bli läntföretagare.

Vem passar som läntföretagare?

Läntföretagande är ett företagarlignande sätt att sälja in ditt eget arbete i liten skala eller tillfälligt eller när du vill testa din affärsidé utan ett FO-nummer. Som läntföretagare skaffar du själv ditt arbete och sätter priset på det.

Läntföretagande lämpar sig inte i situationer där arbetet i praktiken utförs på samma sätt som i ett anställningsförhållande, till exempel under ledning och övervakning. Mer information: WWW.TYOSUOJELU.FI/SV > Anställningsförhållande > Anställningsförhållandets kännetecken.

Kunden faktureras av en fakturerings-tjänst, som betalar ut lön till dig för arbetet och håller inne sin egen serviceavgift, förskottsinnehållningen och övriga nödvändiga

avgifter från lönen. När du väljer fakturerings-tjänst bör du ta reda på om det går att fakturera från utlandet och om fakturerings-tjänsten tar emot betalningar med en betalningsterminal eller i kontanter. Din verksamhet avgör vilka egenskaper som du behöver av fakturerings-tjänsten. Försäkra dig alltid om att fakturerings-tjänsten genom en fakturerings-tjänst passar din kund.

Jämför olika fakturerings-tjänster och ta reda på vad serviceavgiften inkluderar. Avgiften hos vissa tjänsteleverantörer innehåller olycksfalls- och ansvarsförsäkringar, som är viktiga även för läntföretagare. Dina personliga försäkringar täcker troligen inte skador som inträffar i samband med ett uppdrag.

Arbetslöshetsskydd för företagare

I en föränderlig värld kan förutsättningarna för ditt företag plötsligt försämrats även om du har en fungerande företagsidé och en god kompetensnivå. När du ska starta eget företag är det bra att även fundera över det egna sociala skyddet och arbetslöshetsskyddet.

Enligt lagen om utkomstskydd för arbetslösa är du företagare när du arbetar i ett företag där du själv eller du tillsammans med familjemedlemmar äger en lagstadgad andel i företaget. Du anses även vara företagare när du förvärvsarbetar utan ett anställnings- eller tjänsteförhållande, dvs. du är frilansare eller lättföretagare.

Som företagare omfattas du av arbetslöshetsdagpenning om din arbetsinkomst som baseras på pensionsförsäkringen är minst 15 129 euro per år (företagarens FöPL-/LFöPL-arbetsinkomst och ArPL-lön för företagets delägare). Med en lägre arbetsinkomst än ovannämnda är man endast berättigad till arbetsmarknadsstöd.

När blir en företagare arbetslös?

När du har företagandet som huvudsyssla kan du i praktiken aldrig få arbetslöshetsförmåner. Det krävs att företagsverksamheten upphör för att du ska kunna ta del av förmånerna. Enligt lagen om utkomstskydd för arbetslösa anses du vara arbetslös när din företagsverksamhet har upphört officiellt eller när ditt arbete i företaget har upphört på det sätt som lagen kräver. Kommunens sysselsättningstjänster undersöker alltid de arbetskraftspolitiska förutsättningarna för utbetalning av förmåner. Innebörden i begreppet upphörande av företagsverksamhet varierar efter företagsform och helhetsbilden.

Företagsverksamheten anses generellt ha upphört när

- företaget har försatts i konkurs
- aktiebolaget eller andelslaget har försatts i likvidation
- alla bolagsmän kommit överens om avveckling av företaget (annat än ett aktiebolag och andelslag)

- produktionen och den ekonomiska verksamheten har upphört, och du har sagt upp din FöPL-/LFöPL-försäkring samt lämnat meddelande till skattemyndigheten om företagets avregistrering från förskottsuppbördsregistret, arbetsgivarregistret och momsregistret (eller meddelat om ett avbrott i företagsverksamheten).

Kommunens sysselsättningstjänster kan i enskilda fall se på företagsverksamheten som säsongsbetonad och bevilja arbetslöshetsförmåner för den del av tiden som företagaren inte kan utöva sin företagsverksamhet. En företagare som likställs med en löntagare kan få förmåner mellan uppdragen. En persons arbete i företaget anses ha upphört om personens arbetsförmåga har nedsatts permanent och väsentligt.

Grunddagpenning eller inkomstrelaterad dagpenning?

Din inkomst under arbetslösheten tryggas antingen genom arbetslöshetsdagpenning eller arbetsmarknadsstöd. Arbetslöshetsdagpenning kan vara grunddagpenning från Fpa eller inkomstrelaterad dagpenning från kassan om du tillhör arbetslöshetskassan.

Löntagarkassorna försäkrar löntagare, och företagarkassorna försäkrar företagare. Du kan inte vara medlem i två kassor samtidigt. Man bör alltid välja arbetslöshetskassa efter den huvudsakliga sysselsättningen: om du har företagandet som bisyssla vid sidan av ett lönearbete på heltid bör du vara med i en löntagarkassa.

Grunddagpenningen för 2025 är 37,21 euro per dag, dvs. 800 euro per månad. Som medlem i en företagarkassa grundas din dagpenning på

dina inkomster vilket innebär en ersättning som är klart högre än grunddagpenningen. Inkomstrelaterad dagpenning fastställs efter din arbetsinkomst före arbetslösheten eller din försäkringsnivå. Du kan räkna fram din inkomstrelaterade dagpenning på Företagarkassans webbplats på WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV.

Arbetsvillkor och efterskydds rätt

Du kan beviljas inkomstrelaterad dagpenning från kassan om du har varit verksam som företagare i minst 15 månader under en tid av fyra år före arbetslösheten samt varit medlem i en företagarkassa. Granskningsperioden omfattar inte perioden som du inte varit medlem i kassan.

Om du går från att vara löntagare till företagare har du i regel rätt till efterskydd. Du kan få dagpenning baserat på löneinkomsten du hade före företagsverksamheten, om verksamheten upphör under efterskyddsperioden. Efterskyddsperioden för den som blir företagare är vanligtvis 18 månader från att företagsverksamheten inletts. För att beviljas efterskyddsdagpenning krävs att du har blivit medlem i företagarkassan inom en månad från uppsägningen av medlemskapet i löntagarkassan. Rätten till dagpenning för löntagare upphör när arbetsvillkoret för företagare på 15 månader uppfylls.

Mer information om arbetslöshetsskyddet för företagare: WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV, WWW.KELA.FI/WEB/SV > Arbetsgivare > Företagare, WWW.TYOMARKKINATORI.FI/SV > Personkunder > Utkomstskydd för företagare och självsysselsatta.

Försäkra din egen försörjning

Det tar ofta tid att stabilisera företagsverksamheten och att skaffa kunder. En nybliven företagare ska även trygga sin egen ekonomiska situation innan verksamheten blir lönsam.

Startpeng – stöd för företagaren

Startpengen är avsedd som stöd till din försörjning som en ny företagare. Startpengen är inte stöd till företaget, utan den är avsedd för dina egna levnads-kostnader. Startpeng är föremål för förskottsinnehållning, dvs. skattepliktig personlig inkomst.

Du kan beviljas startpeng vid företagsverksamhetens inlednings- och etableringsskede, om du blir företagare som huvudsyssla eller utvidgar din tidigare inledda företagsverksamhet som bisyssla till huvudsyssla. Om du grundar ett företag tillsammans med andra kan ni alla beviljas startpeng. Du kan ansöka om startpeng om du äger minst 15 procent av företaget, om du är i beslutande position i företaget och sysselsätter dig i företaget på heltid.

Startpeng beviljas för högst 12 månader. Beslutet fattas först för en period för sex månader. Fortsatt startpeng ska ansökas separat.

Att ansöka om startpeng

Startpengen är ett behovsprövat stöd som beviljas av kommunens sysselsättningstjänster.

När du funderar på att grunda ett företag, ta i god tid kontakt med sysselsättningstjänsterna och ta reda på om du kan beviljas startpeng. Förutsättningen är att du inte har inlett företagsverksamhet som huvudsyssla innan du har fått ett beslut om beviljande av startpeng.

Som bilaga till din ansökan om startpeng behöver du en affärsverksamhetsplan och lönsamhets- och finansieringskalkyler. Nyföretagscentrum kan hjälpa

**Ta reda på
dina möjligheter
att beviljas
startpeng
i god tid.**



dig upprätta dessa dokument. För din ansökan behöver du även ett intyg över betalda skatter/intyg över skatteskulder, dvs. en utredning om att du inte har obetalda skatter. Beställ intyget i tjänsten MinSkatt eller via Skatteförvaltningens webbplats (WWW.VERO.FI/SV/ > Skatteförvaltningen > Kontakta oss > E-tjänster > Beställning av skatteskuldsintyg).

Om du ansöker om fortsatt startpeng, lämna in din fortsatta ansökan till sysselsättningstjänsterna under den giltiga startpengsperioden.

Startpengens belopp

Startpengens belopp under 2025 är 37,21 euro/dag, vilket motsvarar grunddagpenningen enligt lagen om utkomstskydd för arbetslösa. Startpeng betalas ut för högst fem dagar per kalendervecka, och

den betalas retroaktivt på basis av en utbetalningsansökan som du ska lämna in en gång per månad. Utbetalningsansökan ska lämnas in till kommunens sysselsättningstjänster inom två månader efter utbetalningsperiodens utgång.

Du kan beviljas startpeng om din affärsverksamhet bedöms bli lönsam och du har antingen erfarenhet av företagande eller företagaruutbildning. Beviljande av startpeng förutsätter företagande som huvudsyssla och att stödet är nödvändigt för din försörjning. Stödet beviljas inte om din försörjning är tryggad på något annat sätt, till exempel med löneinkomster eller andra förmåner.

Företagande som inlett som arbetslös

Om du inleder din företagsverksamhet medan du är arbetslös, kan du ansöka »

» om startpeng eller arbetslöshetsförmåner för att trygga din försörjning. Om du väljer arbetslöshetsförmåner bedöms inte huruvida din företagsverksamhet är din bisyssla eller din huvudsyssla under de första fyra månaderna och du beviljas arbetslöshetsförmåner under denna period. Om din företagsverksamhet genererar inkomster för dig under de första fyra månaderna, beviljas du jämkad dagpenning.

Efter fyra månader kommer kommunens sysselsättningstjänster att bedöma om din företagsverksamhet är din bi- eller huvudsyssla. Om företagsverksamheten bedöms vara din huvudsyssla, har du inte längre rätt till arbetslöshetsförmånen. Om företagsverksamheten är din bisyssla kan du fortfarande beviljas arbetslöshetsförmån. Observera att bedömningen inte görs på basis av företagsverksamhetens resultat, utan på basis av den tid som du använt för verksamheten. Om din företagsverksamhet ännu inte anses ha stabiliserat sig till en huvudsyssla kan du beviljas startpeng för de kommande månaderna om du utvidgar din verksamhet till en huvudsyssla.

Företagarens lön

En företagares lön är inte lika med inkomsten från din försäljning, omsättning eller företagsverksamhet. Om din bolagsform är ett aktiebolag, kan du betala lön och naturaförmåner till dig själv och till dina eventuella anställda. De utbetalda lönerna är en kostnad som minskar på aktiebolagets resultat, dvs. vinsten. Om

det uppstår vinst, kan aktieägarna även ta ut medel från företaget som dividender. Du betalar förvärvsinkomstskatt på lönen enligt din personliga skattesats. Dividenderna beskattas som förvärvs- och kapitalinkomster.

Om du är verksam som enskild näringsidkare, betalar du ingen egentlig lön till dig själv, utan du kan göra privata uttag från firmakontot för dina personliga kostnader. Du tar alltså ut din lön som privata uttag till de belopp som du själv bestämmer. Kom ihåg dock att din firma ska betala alla kostnader som hänför sig till din företagsverksamhet.

Privata uttagen beskattas inte då medel tas ut från kontot, utan du ska själv betala dina skatter som förskottsskatt. I praktiken anmäler du till Skatteförvaltningen en uppskattning om dina inkomster under den kommande skatteperioden och får ett beslut om förskottsskatten till MinSkatt. Beslutet innehåller uppgifterna för betalning av skatten, till exempel beloppet för varje betalningsrat och förfallodagarna.

Villkoren för startpeng

Du kan beviljas startpeng om

- du innehar eller skaffar tillräckliga färdigheter för din företagsverksamhet och
- du bedriver din företagsverksamhet som huvudsyssla och
- din verksamhet bedöms uppfylla förutsättningarna för lönsamhet.

Du kan inte beviljas startpeng om

- din företagsverksamhet bedöms ge dig skälig försörjning redan från början
- startpengen bedöms mer än obetydligt snedvrida konkurrensen mellan dig och sådana som tillhandahåller samma produkter eller tjänster
- du har inlett företagsverksamhet som betraktas som huvudsyssla innan du har fått ett beslut om beviljande av stödet
- du har i väsentlig utsträckning försummat dina plikter att betala skatter eller lagstadgade avgifter eller personen eller du har väsentliga betalningsstörningar (kommunens sysselsättningstjänster kan dock av särskilda skäl besluta att bevilja stödet ändå).



Företagare

Säkra ditt inkomstrelaterade utkomstskydd. Bli medlem i Företagar-kassan nu.

Ansluta sig → yrittajakassa.fi/sv

Utkomstskydd för företagare


företagar
kassa

FöPL tryggar livets olika faser

Pensionsförsäkringen för företagare, FöPL, är en obligatorisk försäkring för företagare. Även om namnet refererar till pension, påverkar FöPL företagarlivet i större omfattning än enbart intjänande av pension.

**FöPL-
arbetsinkomsten
påverkar bland
annat storleken
på sjukdag-
penningen.**



Du behöver en FöPL-försäkring om

- du är över 18 år och företagare
- du arbetar som företagare
- företagsverksamheten varar i minst fyra månader
- värdet på din arbetsinsats, dvs. din arbetsinkomst är minst 9 208,43 € per år (2025).

Teckna en FöPL-försäkring hos valfritt pensionsförsäkringsbolag inom sex månader från företagsverksamhetens start. Försäkringen baseras på din FöPL-arbetsinkomst som fastställs av arbetspensionsbolaget. Du betalar FöPL-försäkringspremien för alla månader som företaget varit verksamt – även retroaktivt i de fall du tecknar en försäkring efter företagsverksamhetens start. Parallellt med full ålderspension är det frivilligt att teckna en FöPL-försäkring upp till den övre åldersgränsen för försäkring.

Bedömning av arbetsinkomst

FöPL-arbetsinkomsten bedöms alltid på årsbasis från verksamhetsstarten och 12 månader framåt. Arbetsinkomsten bör motsvara den årslön som skulle ha betalats ut till en person med samma yrkesskicklighet för samma arbetsuppgifter. FöPL-arbetsinkomsten är penningvärdet på din arbetsinsats per år och ska inte likställas med företagets vinst eller lönen som du som företagare tar ut.

FöPL-arbetsinkomstbeloppet styr hur stor din försäkringspremie blir. En låg arbetsinkomst leder till en lägre premie, men en låg arbetsinkomst kan även

leda till att företagarens sociala skydd och pensionsskydd är otillräckliga. Bland annat sjukdagpenningen, föräldradagpenningen och den inkomstrelaterade arbetslöshetsersättningen beräknas baserat på din FöPL-arbetsinkomst, inte på lönen du tar ut.

FöPL-premiens storlek

FöPL-premien i procent av FöPL-arbetsinkomsten är

- 24,10 % för personer 18–52 år
- 25,60 % för personer 53–62 år
- 24,10 % för personer över 62 år.

OBS! Som nyföretagare får du en nedsättning av premien med 22 % under de första 48 månaderna (4 år). Således blir FöPL-premien 18,798–19,968 % av arbetsinkomsten beroende på din ålder. Försäkringspremien betalas 1, 2, 3, 4, 6 eller 12 gånger om året. Du kan dra av hela pensionsförsäkringspremien för företagare i din egen eller företagets beskattning, alternativt kan din partner dra av FöPL-försäkringspremien i sin beskattning. Avdragsrätten beror på vem som betalar försäkringen.

Följande förmåner påverkas av den bekräftade FöPL-arbetsinkomsten:

- sjukdagpenning
- föräldradagpenning
- inkomstrelaterad dagpenning
- sjukpension, rehabiliteringsstöd
- arbetspensionsrehabilitering
- ålderspension
 - partiell förtida ålderspension
 - arbetslivspension
- familjepensionsskydd till anhöriga vid dödsfall

FöPL-försäkringspremie och sociala förmåner för företagare 2025 ***

Källa: Arbetspensionsbolaget Varma



FöPL-arbetsinkomst per år	FöPL-försäkringspremie 24,1 % 18–62 år och över 62 år ****		Premie för nyetablerad företagare 18,798 % ³⁾ ****		Förmåner ¹⁾				Intjäning av pension
	Per år	Per månad	Per år	Per månad	Sjukdagpenning €/dag	Föräldradagpenning €/dag	Arbetslöshetsdagpenning** €/dag	Olycksfallsdagpenning €/månad	Ett års FöPL-försäkring ger FöPL-pension €/mån ²⁾
9 208,43 €	2 219 €	185 €	1 731 €	144 €	21,48 €*	31,99 €	37,21 €**	767 €	11,51 €
12 000 €	2 892 €	241 €	2 256 €	188 €	28,00 €*	31,99 €	37,21 €**	1 000 €	15,00 €
15 128 €	3 546 €	304 €	2 843 €	236 €	34,54 €	34,54 €	46,85 €	1 260 €	18,90 €
20 000 €	4 820 €	402 €	3 760 €	313 €	46,67 €	46,67 €	55,35 €	1 666 €	25,00 €
25 000 €	6 025 €	502 €	4 700 €	392 €	58,33 €	58,33 €	64,07 €	2 083 €	31,25 €
30 000 €	7 230 €	603 €	5 639 €	470 €	66,77 €	70,00 €	72,79 €	2 500 €	37,50 €
40 000 €	9 640 €	803 €	7 519 €	627 €	71,78 €	91,48 €	92,23 €	3 333 €	50,00 €
50 000 €	12 050 €	1 004 €	9 399 €	783 €	76,76 €	104,81 €	98,87 €	4 167 €	62,50 €
80 000 €	19 280 €	1 607 €	15 038 €	1 253 €	91,76 €	134,37 €	123,59 €	6 667 €	100,00 €
100 000 €	24 100 €	2 008 €	18 798 €	1 567 €	101,76 €	151,04 €	139,09 €	8 333 €	125,00 €
125 000 €	30 125 €	2 510 €	23 498 €	1 958 €	114,27 €	171,87 €	158,47 €	10 417 €	156,25 €
209 125 €	50 399 €	4 200 €	39 311 €	3 276 €	156,33 €	251,66 €	231,50 €	17 427 €	261,40 €

¹⁾ Förmånsbeloppet är en uppskattning, och det slutliga beloppet ska bekräftas hos den beviljande myndigheten. T.ex. sjukdagpenningbeloppet baseras på 12 månaders arbetsinkomst.

²⁾ I pensionsutvecklingen har livslängdskoefficientens effekt inte beaktats. Förutsätter att FöPL-försäkringspremien har betalats. Förhöjd tillväxt för personer mellan 52–63 år med 1,7 % av arbetsinkomsten fram till slutet på 2025.

³⁾ En nyetablerad företagare får en nedsättning av försäkringspremien med 22 % under de första 48 månaderna (4 år).

* FöPL-dagpenningbeloppet för de 9 första sjukdagarna. Därefter sjukdagpenning på miniminivå 31,99 €/dag.

** Rätt till inkomstrelaterad arbetslöshetsskydd först när arbetsinkomsten överstiger 15 128 euro. Obs. Inkomstrelaterat arbetslöshetsskydd förutsätter att arbetsvillkoret och kravet på medlemskap i arbetslöshetskassan är uppfylla. Tabellen visar förmånens belopp vid början av dagpenningperioden.

*** Beloppen för försäkringspremier och förmåner har beräknats baserat på delvis uppskattade procentandelar och inkomstgränser.

**** På grund av övergångsbestämmelsen debiteras personer i åldrarna 53–62 år 1,5 procentenheter högre belopp under åren 2017–2025. Under samma tidsperiod tjänar de in pension med 1,7 procent istället för 1,5 procent. FöPL-premien ändras i början av nästa år från och med att företagaren fyller 53 år eller 63 år.

Företagare, du glömmmer väl inte semestern!

Semestern är ytterst viktig för återhämtningen och arbetsförmågan. Även om det kan kännas komplicerat att ordna med semester som egenföretagare är det mödan värt.

Semestern är en tid för vila och återhämtning. Att ta ett uppehåll i arbetsvardagen är en viktig åtgärd för att vi ska orka fortsätta arbeta. Därför ska även företagare se till att ta semester. Om det är svårt att ta en längre sammanhängande semester, kan man ta semestern i form av flera kortare perioder. Forskning visar att välbefinnandet förbättras under en veckas tid från ledighetens början, och därför rekommenderas företagare att hålla minst en längre ledighet varje år.

Planering och framförhållning garanterar en lyckad semester för företagare. Det viktigaste är att be-

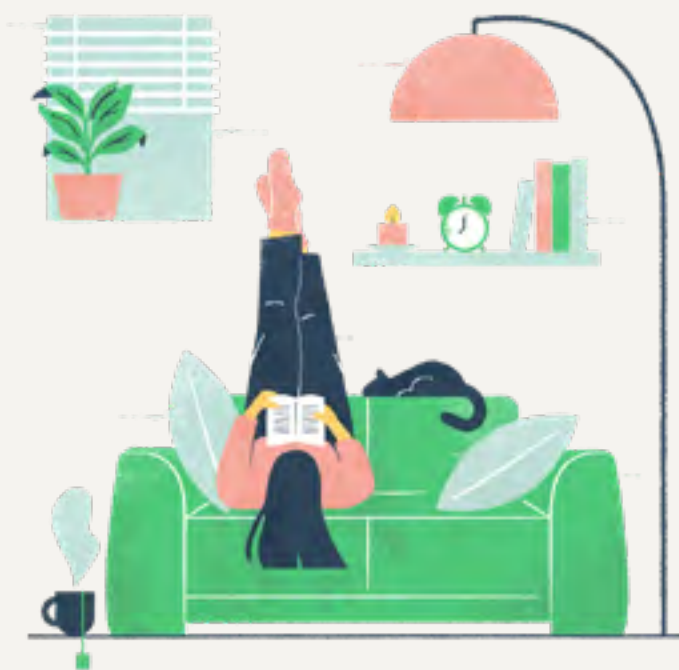
stämma tidpunkten för semestern och hålla fast vid den. Meddela dina kunder om ledigheten, och ordna allt nödvändigt i god tid. Om du behöver en ersättare ska du ordna det. Om du måste sköta vissa arbetsrelaterade uppgifter under ledigheten, ska du reservera och begränsa tiden för detta på förhand. Skriv ned oavslutade uppgifter så att det blir enkelt att återkomma till dem igen efter ledigheten. Företagare bör även förbereda sig ekonomiskt för semestern. Kan du spara en summa "semesterpengar" varje månad? När semestern börjar ska du stänga

av telefonen och e-posten. Lämna ett meddelande i den automatiska telefonsvararen om när du återkommer till arbetet.

Syftet med en semester är att friska upp både kropp och själ. Men det sker inga mirakel under en semester. Man måste regelbundet ta hand om sin hälsa och sin ork. Återhämtning under semestern stöds av den återhämtning som även sker i vardagen. Kom ihåg att ta pauser under arbetsdagar, begränsa arbetsmängden och avsätt tillräckligt med tid till meningsfulla fritidsaktiviteter – varje dag.

Vårda dina resurser

- Grunden för företagande av kvalitet skapas av hälsa och arbetsförmåga: sov tillräckligt, ät hälsosamt och motionera regelbundet.
- Entusiasm är bra, men även passionerat arbete kan leda till utbrändhet. Var rädd om entusiasmen genom att begränsa arbetsmängden, även när du blir hänförd av arbetet.
- Upprätthåll känslan av kontroll över arbetet genom att regelbundet kompetensutveckla dig.
- Planera din arbetsdag i förväg så att du växlar mellan intensivt och lugnare arbete.
- Justera ditt arbete så att det blir meningsfullt. Fundera på vad du uppskattar särskilt mycket, och sträva efter att göra mer av det varje dag.
- Korta pauser under dagen underlättar återhämtningen efter arbetsdagen.
- Håll fast vid planerade ledigheter och lediga dagar.
- Om du oroar dig för din egen hälsa ska du be om hjälp.



Håll stressen under kontroll



Stunder med hög arbetsbelastning och hektiska perioder hör till arbetet, men konstant stress gör inte det. För att en verksamhet ska vara lönsam och hållbar krävs att företagaren vårdar sin hälsa.

Friheten att bestämma över sitt eget arbete och sina egna tider är en av de största fördelarna med företagande. Utöver frihet präglas företagandet även av ekonomiskt ansvar, oförutsägbarhet, stress och bundenhet. Det är viktigt att beakta dessa belastningsfaktorer när man driver ett företag.

Stress styr dig i fel riktning

Trötthet, koncentrationssvårigheter och tankspriddhet kan vara tecken på stress. En stressad person känner större oro för sin arbetssituation. Oron leder till att man gör flera saker samtidigt, så kallad multitasking, vilket i sig ytterligare försämrar förmågan och prestationerna. En person som kämpar med känslor av stress och brådska gör ofta samma misstag: hoppar över pauserna och arbetar övertid. Den stressade gasar på även om tanken är tom.

För att bryta den långvariga stressen krävs konkreta förändringar, som innebär att man antingen minskar på arbetsbelastningen eller ökar resurserna. Det första steget är att granska sitt eget agerande och sina tankar. Finns det en konkret orsak till stressen och oron? Det är först när man har tittat på stressfaktorn som man kan vidta åtgärder för att lätta på början.

Resurserna skyddar

Man kan öka resurserna på många sätt. Granska din arbetsförmåga och gör en regelbunden bedömning av om den är tillräcklig för företagsverksamheten. Fundera på vad som är mest givande i ditt arbete och hur du kan öka just den delen i din vardag.

Systematisk och målinriktad planering av arbetet hjälper till att minska belastningen. Gör upp en egen plan för hur du ska upprätthålla din

kompetens och förbereda dig inför framtida behov. Granska och reglera arbetsmängden och arbetsdagarnas längd. Det är viktigt att man emellanåt hinner återhämta sig ordentligt från stress och brådska.

Grunden för företagande av kvalitet skapas av hälsa och arbetsförmåga: sov tillräckligt, ät hälsosamt och motionera regelbundet. Upprätthåll känslan av kontroll över arbetet genom att regelbundet kompetensutveckla dig. Det är viktigt att ta ledigt för att återhämta sig från stress och för att orka på jobbet. Håll fast vid planerade ledigheter och lediga dagar.

När det är som mest att göra ska du fokusera på en sak i taget och ta pauser i arbetet. Gör en lista över de viktigaste arbetsuppgifterna för varje dag och vecka. Fokusera på att utföra de uppgifterna, och endast dem. Glöm allt sådant som inte måste göras.

Om du upplever problem med din ork, ska du vara proaktiv och be om hjälp. En människa har endast begränsat med resurser, och det gäller även företagare. Lär dig följande mantra noggrant: nätverka, kontraktera ut, prioritera och delegera.

Företagarens företagshälsovård

Som företagare kan du om du så önskar ordna med förebyggande företagshälsovård och sjukvård på allmänläkarnivå för dig själv som en del av företagshälsovården. Fpa ersätter kostnaderna för detta när du har en FöPL-försäkring eller LFÖPL om du är jordbruksföretagare.

Företagshälsovårdens tjänster kan ordnas genom den kommunala hälsocentralen, hos en privat läkarcentral eller hos en företagshälsovårdsutbildad person som är självständig yrkesutövare. För att du ska få ersättning för företagshälsovårdskostnader måste du och producenten av företagshälsovårdstjänster ha ett gällande avtal om företagshälsovård samt en verksamhetsplan för företagshälsovården samt en arbetsplatsutredning.

Mer information: WWW.KELA.FI/WEB/SV > Arbetsgivare > Företagare.

Stödda semestrar för företagare

Visste du att du som företagare eller lantbruksföretagare kan ansöka om stödda semestrar? Stödda semestrar erbjuds både för företagare och företagsfamiljer. En semester kan ge dig ny energi för vardagen om det behövs.

Du kan läsa mer om semestrarna på Maaseudun Terveys- ja Lomahuolto rf:s webbplats WWW.MTLH.FI/SV/ > Semesterutbud > Semester för företagare och lantbruksföretagare.

Magiskt företagande

Tre vänner ville göra saker på sitt eget sätt. Ett företag föddes där tävlande och amatörer kan få vägledning och upplevelser inom akrobatisk gymnastik.

text **JENNY THUNEBCRG** foto **MARJAANA MALKAMÄKI**

Lotta Nuppola, Petra Uosukainen och Heini Väättäinen hade lång erfarenhet som klubbtränare i akrobatisk gymnastik, eller kort och gott akro. Men så småningom växte det fram en önskan om att vara sin egen och starta ett företag där de kunde göra saker på precis det sätt som de själva tyckte var bäst.

– Den största motivatorn för oss att bli företagare var det faktum att vår coachning är starkt baserad på mjuka värden och att lyssna på gymnasterna. Vi vill också uppnå resultat, men det är inte ett självändamål. Det viktigaste för oss är att våra gymnaster är lyckliga. Även om ingen någonsin skulle vinna en medalj, skulle det inte betyda att saker och ting är dåliga, betonar Lotta.

Akron Taika Oy erbjuder akrobatisk gymnastikträning på både amatör- och tävlingsnivå. Fokus ligger på idrott för barn och ungdomar, men det finns också många vuxna entusiaster. Företaget har ett eget träningscenter i Birkala, Taika Areena, där en ny trampolinsal nyligen har färdigställts vid utbyggnaden av lokalerna.

Av kärlek till sporten

Enligt Lotta är grunden för allt deras kärlek till sporten.

– Vi brinner väldigt starkt för det här. Det är vår styrka. Vi gör inte det

här för pengarna eller företaget, utan för gymnasterna. En annan viktig sak är vår långa erfarenhet och det faktum att vi har våra egna styrkeområden och kompletterar varandra, säger hon.

Juha Tanner, företagsrådgivare från Ensimetri, instämmer. Han betonar att Akron Taika har lyckats bygga

**Vi vill också
uppnå resultat,
men det är inte
ett självändamål.**

upp en unik gemenskap kring företaget, vilket bidrar till att skapa en gnutta magi i vardagen.

– Jag blev imponerad av det ansvarsfulla förhållningssättet i coachningen, men framför allt av den upplevelse som företagartrio har lyckats skapa. Det är alltid roligt att se någon med expertis ge sig ut i företagande. Här är det frågan om en trio som kompletterar varandra perfekt. Företagsrådgivningsprocessen

med dem var som taget ur en lärobok, berättar han.

Det lönar sig att be om hjälp

Lotta berättar att företagarna främst vände sig till Nyföretagscentrum för att få bekräftelse på sina planer; vågar vi, kan vi, klarar vi det? Efter gemensamma diskussioner stärktes uppfattningen om att det inte fanns några problem och att idén skulle fungera.

– Om jag hade vetat hur bra, enkelt och smärtfritt allt skulle gå och hur fantastiskt det skulle bli, skulle jag ha gjort det här redan för tio år sedan. Å andra sidan skulle vi då ännu inte ha haft kunskap, erfarenhet och en vision. Allt som vi har lärt oss och upplevt på andra ställen tidigare har hjälpt oss på den här resan som företagare, reflekterar Lotta.

Hon betonar att den som funderar på att bli företagare eller redan är det alltid ska våga be om hjälp och råd, och alltid söka råd i specifika frågor hos den som har bäst kompetens inom just det området.

– Det finns ingen anledning att uppfinna hjulet på nytt i frågor där någon annan har mer erfarenhet, utan skaffa alltid den bästa expertisen för den aktuella frågan. Vi har också bett erfarna företagare om hjälp och råd med vissa saker, men sedan har vi bett exempelvis gymnastaktörer om råd gällande annat, konstaterar hon.

Akron Taikas fantastiska nya lokaler har gjort det till en av de bästa träningsanläggningarna för akrobatisk gymnastik i Finland.



2024



Börja med noggrann planering

- All planering i förväg lönar sig.
- Du behöver inte göra allt ensam. Finns det personer i ditt nätverk med kompletterande kompetens?
- Sök alltid hjälp från en expert inom området.

Från företagsidé till affärsidé

Företagsidén är en tanke som beskriver ditt syfte med att starta eget företag. Det viktigaste när du funderar på din företags- och affärsidé är att det finns en efterfrågan på marknaden för din lösning samt betalande kunder.

Titta på din företagsidé ur den potentiella kundens synvinkel redan från början. Hur kan du skapa mer värde för kunden med din kompetens? Vilka är dina kunskaps- och färdighetsmässiga och ekonomiska förutsättningar?

Företagsidén bör utvecklas till en konkret affärsidé. Affärsidén svarar på frågorna:

- Vad gör ditt företag?
- Vad säljer du?
- Vilka är dina kunder, och hur säljs dina produkter/tjänster?

Affärsidén är din konkurrensfördel på marknaden. Erbjuder din affärsidé något nytt? Vad? Hur skiljer du dig från dina konkurrenter? Vad

är kunderna beredda att betala för? Att undersöka kundbehovet och lära känna marknaden är viktigt för att utreda vilka egenskaper som behövs och efterfrågas.

Är din produkt effektivare, förmånligare, av bättre kvalitet, roligare eller enklare än dina konkurrenters produkt? Är det enklare att handla från dig? Det bästa sättet att få en uppfattning av den rådande situationen är att genomföra en marknadsundersökning och en konkurrensanalys. Den mest äkta responsen får du från dina potentiella kunder, men kom ihåg att en undersökning inte berättar hela sanningen om kundernas framtida köpbeteende.

Fundera även på konkurrensen i ett större sammanhang och titta på hela branschen. Branschen är verksamhetsområdet där ditt företag verkar, t.ex. förplägnadsbranschen (restauranger och kaféer), frisörbranschen, skönhetsbranschen, byggbranschen och städbranschen. Inom vissa branscher är konkurrensen hårdare, och det krävs att man skiljer sig från mängden för att lyckas. Vad kan du erbjuda som är bättre jämfört med dina konkurrenter?

Erbjuder din affärsidé något nytt?

Tänk igenom din idé ur olika perspektiv

1. Fördelar för kunden

Vad ska kunden använda produkten/tjänsten till? Varför vill kunden ha produkten/tjänsten?

2. Varumärke

Varför ska kunderna handla med just dig?

3. Konkurrensfördel

Hur skiljer du dig från dina konkurrenter? Vad kostar produkten/tjänsten? Hur förpackas och levereras produkterna?

4. Kunder

Var och hur når du ut till de kunder som hör till din målgrupp? Hur många kunder finns det? Hur vill kunderna handla? Hur mycket är kunderna beredda att betala? Hur vill kunderna betala?

5. Tillvägagångssätt

Tillverkar du produkterna själv? Köper du produkterna från en underleverantör? Verkar du lokalt eller globalt? Vilka är dina öppettider och arbetstider? Hur sköter du stödfunktioner såsom bokföring? Hur marknadsför och säljer du produkten/tjänsten?

6. Resurser

Hur införskaffar du verksamhetslokaler, köper eller hyr du? Behöver du separata produktions- och kontorslokaler? Behöver du maskiner och utrustning? Hur finansierar du uppstarten av företaget? Är dina och dina eventuella företagspartners kompetenser och erfarenheter tillräckliga?

Kontrollera även om din affärsidé kräver särskilda yrkeskvalifikationer eller tillstånd.



Var kommer företagsidén ifrån?

En bra företagsidé grundar sig i marknadens verkliga efterfrågan och den blivande företagarens egen kompetens. Bakom flera framgångsrika företag finns ägarernas gedigna kunskap och yrkesskicklighet.

Din idé, den bästa idén?

Det vanligaste sättet att starta en företagsverksamhet, särskilt inom tjänsektorn, är genom en idé som grundar sig i din egen kunskap och yrkesskicklighet. Idén behöver inte vara ny för att vara framgångsrik: många frisörer blir företagare inom frisörbranschen och chaufförer inom trafikbranschen.

Företagsidén kan uppkomma ur ett problem i vardagen som du hittar en lösning till. Även om din idé kan kännas som den bästa idén någonsin, bör du alltid kritiskt granska den ur en utomstående perspektiv. Produkten (varan, tjänsten eller en kombination av dessa) ska vara något som kunden är beredd att betala för. Fäst dig inte för mycket vid din idé, utan var redo att justera den efter kundernas behov och efterfrågan.

Något helt nytt

Du kan även starta ett företag för att kommersialisera en helt ny affärsidé, produkt eller uppfinning. Det här sättet att starta företag på innebär oftast flest risker. Det kan vara svårt att hitta finansiering i början.

För att hitta nya marknadsbehov krävs en uppmärksam uppföljning av företagsmiljön och observation av potentiella brister så tidigt som möjligt. Om du är först med att hitta en marknadsmöjlighet för en ny produkt eller tjänst, kan du skapa ditt företag för att tillgodose behovet. En ny idé kan bli en succé.

Bli företagare i ett befintligt företag

Att ta över ett fungerande företag genom ett uppköp eller ett generationsskifte är ett snabbt och säkert sätt att ta sig in i företagarkarriären. Istället för att börja om från början får du fortsätta driva en befintlig, fungerande verksamhet. Företaget har ofta etablerade kund- och leverantörsrelationer, verksamhetsprocesser och en erkänd marknadsposition. Detta gör att du omedelbart kan fokusera på att utveckla och få verksamheten att växa.

Viktiga fördelar och frågor att ta hänsyn till:

- **Befintliga kundrelationer och kassaflöde:** I och med företagsköpet får du en beprövad och befintlig verksamhetsmodell som genererar kassaflöde. Överlåtelsen av kundrelationer påverkas bland annat av företagets bransch, affärssed och hur framgångsrik överlåtelsen av verksamheten är. Dessa faktorer kan underlätta verksamhetens utveckling och skapa stabilitet redan från början.
- **Kompetent personal:** Med ett sysselsättningskapande företag följer också ett erfaret team som känner till verksamheten internt och som kan hjälpa dig genom övergången och även efteråt. Detta kan spara tid och resurser vid rekrytering och utbildning.
- **Ett välkänt varumärke och en välkänd marknadsposition:** Ett välkänt företag kan redan ha ett starkt varumärke och rykte. Detta ger dig ett försprång jämfört med att starta ett nytt företag, där det kan ta tid och resurser att bygga upp ett varumärke.
- **Mindre osäkerhet:** Eftersom du köper ett företag som redan har visat sig vara lönsamt kan du bedöma dess risker och chanser att lyckas mer exakt. Den osäkerhet och de oförutsägbara kostnader som är relaterade till att starta ett nytt företag är mindre.
- **Tillgång till finansiering:** Banker och andra finansinstitut är ofta mer villiga att finansiera ett företagsköp eftersom det befintliga företaget har en konkret verksamhetshistoria, vilket minskar risken för finansören.
- **Tillväxtpotential:** Att köpa ett företag ger också möjligheter till tillväxt. Du kan utveckla och expandera verksamheten enligt dina egna idéer och visioner och bygga vidare på det du redan har.

Vad ska man tänka på inför ett företagsköp?

- **Företagets bakgrund och finansiella situation:** Det är viktigt att noggrant granska företagets ekonomiska information, avtal och skulder. Ta hjälp av experter för att se till att du vet exakt vad du är på väg att köpa.

- **Företagets värde och prisförhandlingar:** En professionell värdering är en viktig del av ett företagsförvärf. Priset på ett företag måste fastställas på ett realistiskt sätt och påverkas av företagets nuvarande ekonomiska situation, dess framtidsutsikter och allmänna trender i branschen.
- **Avtal och juridiska frågor:** Se till att alla företagets avtal (t.ex. leverans- och kundavtal) är i sin ordning och att du har de rättigheter som krävs för att fortsätta din verksamhet.
- **Ett kontrollerat ägarbyte:** Det är viktigt att noggrant planera ägarbytet. Om möjligt kan den ursprungliga ägarens medverkan under övergångsfasen bidra till att säkerställa en smidig fortsättning och minimera riskerna med övergången.

Var kan du hitta objekt som är till salu?

På nätet kan du hitta en mängd olika handelsplatser för företag, exempelvis Firkaupta. Kommersiella företagsmäklare har sina egna webbplatser, liksom vissa så kallade regionala experter på ägarbyten med låg tröskel. Observera att många företag inte ligger ute offentligt till försäljning, så kontakta gärna mäklare/expert på ägarbyte och be om mer information. Du kan också kontakta ägaren till ett företag du är intresserad av direkt och berätta att du är intresserad av att köpa. Men ta hjälp av experter innan du fattar ditt slutliga köpbeslut!

Med ett företagsförvärf kan du få en snabb start som företagare och undvika de risker och utmaningar som det innebär att starta ett nytt företag. Genom att fortsätta en befintlig verksamhet får du tillgång till färdiga resurser och en etablerad marknadsposition, vilket ger dig en utmärkt utgångspunkt för att lyckas.

Franchising som alternativ

Att använda en färdig affärsidé och verksamhetsmodell dvs. franchising är ett bra sätt att börja som företagare. Genom att ingå ett franchising-avtal får du tillgång till ett färdigutvecklat, testat och framgångsrikt koncept. Som franchiseföretagare betalar du till exempel en avgift kopplad till rörelsevinsten som även täcker utbildning och en rad stödtjänster.

Mer information: WWW.FRANCHISING.FI.

Affärsplan

Affärsplanen är företagets skriftliga plan som berättar om hur du i praktiken ska förverkliga din planerade affärsidé. Affärsplanen är din karta när du ska starta företaget, men även ett verktyg för att utveckla företaget.

En skriftlig plan hjälper dig att strukturera din affärsidé.



Affärsplanen ger viktig information till läsaren om företaget som ska startas och företagets framgångsmöjligheter. Att upprätta en affärsplan och göra en noggrann bedömning av affärsverksamheten är viktigt framförallt för dig själv, men du behöver affärsplanen även för finansiärer och affärspartner.

Affärsplanen strukturerar affärsidén

En skriftlig plan hjälper dig att strukturera din affärsidé. I affärsplanen beskriver du bland annat dina kompetenser, företagets produkter och/eller tjänster, hur du säljer och marknadsför dem samt vilka dina kunder är. I affärsplanen utreds även företagets verksamhetsmiljö och konkurrenter.

I affärsplanen gör man en mångsidig, riktig och ärlig bedömning av den framtida verksamheten. I en bra affärsplan lyfter man även fram de riskfaktorer som kan försvåra företagets framgångar.

Kalkylerna är en central del

Finansierings-, lönsamhets- och försäljningskalkyler samt kassaflödeskalkyl utgör en viktig del av din affärsplan. Med hjälp av kalkylerna kan du bedöma företagets lönsamhet samt investeringsbehov, dvs. kapitalet som du behöver för att starta din företagsverksamhet.

En väl utarbetad affärsplan med kalkyler ger en bild av företagets lönsamhet och framtidsutsikter. Med hjälp av planen kan du som blivande företagare, redan innan verksamheten startat, visa upp att företaget har framgångsmöjligheter även om bokslutsuppgifter ännu inte finns.

Affärsplanen växer med dig
Fastställ affärsplanens omfattning och

innehåll efter dina behov. Affärsplanen speglar alltid företagaren och grundar sig i dina egna tankar. En utomstående kan inte utarbeta den för ditt företag. Hur omfattande affärsplanen blir varierar från fall till fall. En bra affärsplan innehåller även företagets hisspresentation, dvs. en kort sammanfattning av de centrala delarna.

Förutom företagets nuvarande situation, berättar affärsplanen även klart och tydligt om framtidsplanerna. Med en tydlig, genomarbetad och tillräckligt detaljerad plan blir det enklare för dig att fatta beslut relaterade till din företagsverksamhet.

En färdig affärsplan är inte huggen i sten, utan den växer i takt med ditt företagande. Om du ändrar och uppdaterar din plan regelbundet får du ett bra verktyg för både verksamhetsutveckling och vid behov utarbetandet av nya strategiska riktlinjer.

Så skapar du en affärsplan

Avsätt tillräckligt med tid till utarbetandet av affärsplanen. Den behöver inte bli klar på en gång utan du kan alltid justera planen senare.

Mängden text eller långa svar är inte det väsentliga med din affärsplan utan den centrala informationen om företaget och verksamheten, din kompetens samt framtidsplanerna. Säkerställ att en utomstående, t.ex. en finansiär, enkelt kan läsa och förstå din plan.

Affärsplanen måste inte utarbetas exakt enligt ordningen i vårt exempel, men kom ihåg att beakta alla nämnda frågor när du senare ska komplettera din plan.

Affärsplanen är ett verktyg för förhandling med finansiärer och affärspartner.



Superviktig för finansiärer

Med hjälp av affärsplanen kan företagets finansiärer bedöma företagets verksamhetsförutsättningar. En affärsplan krävs när du ansöker om extern finansiering, startpengar, offentligt företagsstöd eller investeringar från potentiella delägare.

Affärsplanen är även ett förhandlingsverktyg i diskussioner med affärspartner som hyresvärderna, underleverantörer eller leverantörer.

Är ditt företag ett startup-företag?

Det finns för närvarande ingen allmänt accepterad definition för startup-företag. Och det är därmed inte alltid enkelt att identifiera ett startup-företag. Enligt Steve Blank, serieföretagare och professor i entreprenörskap på universitetet i Stanford, är startups tillfälliga organisationer som söker efter en skalbar och repeterbar affärsmodell.

Startup-företagets egenskaper:

- Verksamhetens skalbarhet och snabba tillväxt är redan från början viktiga faktorer i både planeringen och testningen av affärsmodellen. Skalbarheten grundar sig i t.ex. en reproducerbar produkt- eller tjänsteinnovation eller i en affärsmodell som löser tillväxtbegränsningarna på ett nytt sätt.
- Affärsmodellen kan ändras flera gånger om verksamheten i praktiken visar att de tidigare antagandena var felaktiga. Startup-företaget har inte nödvändigtvis kunskap om lönsamhet i stor skala och på lång sikt i affärsverksamheten man försöker uppnå. Därför förknippas verksamheten ofta med höga risker.
- Affärsverksamheten är ofta olönsam, åtminstone till en början. Både uppstarten och tillväxten av verksamheten kan kräva utomstående finansiärer. Merparten av alla startade startup-företag misslyckas antingen fullständigt eller med att uppnå det ursprungliga tillväxtmålet på grund av de höga riskerna. Av den anledningen förväntar sig finansiärer oftast en hög avkastning på sina placeringar som en motvikt till riskerna.

Affärsplanens struktur

Företagets grunduppgifter

- Företagets och/eller teammedlemmarnas namn
- Företagets preliminära namn
- Företagsadress
- Huvudsakliga bransch
- Företagsform och verksamhetssätt

Beskrivning av affärsidé

- Beskriv kort din affärsidé. Hur berättar du för första gången om ditt företag för en utomstående?
- Vilka produkter eller tjänster säljer du?
- Vilka är dina kunder, och hur säljs dina produkter/tjänster?

Kompetens

- Vilka delar i din utbildning, din kompetens eller din arbetslivserfarenhet utgör ett stöd till att starta ett företag inom verksamhetsområdet?
- Vilka ytterligare kunskaper behöver du?

SWOT-analys

- SWOT-analysen skildrar affärsidéns, företagets och företagets interna styrkor (strengths) och svagheter (weaknesses) samt externa möjligheter (opportunities) och hot (threats).

Produkter och tjänster

- Vilka produkter eller tjänster erbjuder du dina kunder? Till vilket pris? Vad grundar du din prissättning på?
- Hur stor försäljning per dag, vecka, månad eller år strävar du efter?

Kunder

- Vilka är dina kunder? Vem säljer du till? Säljer du till konsumenter eller andra företag?
- Ge en allmän beskrivning av en typisk kund.
- Nämn de viktigaste kundgrupperna.

Marknader och konkurrenser

- Var finns de marknader som du riktar dig till geografiskt?
- Är företaget verksamt på den finska marknaden eller finns det även internationella möjligheter?
- Hur många potentiella kunder finns på marknaden? Hur och varför får ditt företag kunder?
- Hur kommer marknaden att utvecklas?
- Vilka är dina konkurrenser? Nämn de 3–5 största konkurrenterna.
- Hur skiljer du dig från andra aktörer inom samma verksamhetsområde? Vilka är dina konkurrensfördelar?

Försäljning och marknadsföring

- Hur väl känner du till kundernas behov?
- Hur marknadsför du dina produkter eller tjänster? Genom vilka kanaler?
- Hur och var säljer du dina produkter eller tjänster?
- Hur hittar kunderna dina produkter eller tjänster?

Riskhantering

- Vilken typ av risker förknippas med din verksamhet? Hur stor är sannolikheten att riskerna förverkligas?
- Beskriv hur ditt företag har förberett sig för de identifierade riskerna.

Ditt företag

- Företagets verksamhetsställen och placeringsort
- Vilka inköp och investeringar är nödvändiga i inledningsfasen?
- Vilken är din roll i företaget? Har du anställda och/eller anlitar du underleverantörer?
- Vilka tillstånd behöver ditt företag? Krävs anmälningar till myndigheterna?

- Hur hanterar du företagets immateriella rättigheter?
- Vad behöver du som företagare i form av FöPL, socialt skydd och arbetslöshetsskydd?
- Ska du ansöka om startpeng?

Ekonomisk förvaltning och avtal

- Hur sköter du bokföring och fakturering?
- Hur ordnar du finansieringen i företagsverksamhetens inledande fas?
- Vilka avtal ingår ditt företag?

Verksamhetsmål

- Vilka konkreta mål sätter du för din verksamhet de kommande 3–5 åren?
- Finansierings-, lönsamhets- och försäljningskalkylerna som inkluderas i din affärsplan hjälper dig att beskriva dina mål med hjälp av siffror och euro.
- Textdelen och kalkylerna tillsammans utgör din affärsplan.





Öppna företagskonto enkelt på nätet – Bli företagskund hos OP

Hos oss får du alla bank- och försäkringstjänster som ditt företag behöver. Vi behandlar din ansökan inom ungefär en vecka.

- ✓ För våra nya företagskunder erbjuder vi ett heltäckande och praktiskt startpaket för företagets banktjänster som innehåller ett konto, kontoutdrag, kortet OP Business Debit, en nätfakturaadress och digitala företagstjänster.
- ✓ I takt med att företaget växer och utvecklas får du stöd från våra mångsidiga finansierings- och placeringstjänster för företag.
- ✓ Du får sparrningshjälp för företagandet till exempel via vår Ekonomiska coaching för företagare.
- ✓ Våra experter hjälper till med att hantera företagarens risker i vardagen även med hjälp av våra försäkringstjänster.

op.fi/foretagskunder/bli-kund-hos-oss

Kalkylerna förvandlar dina idéer till pengar

Affärsplanen inkluderar åtminstone en finansierings-, lönsamhets- och försäljningskalkyl. Utan informationen i kalkylerna försvåras prissättningen och försäljningsmålsättningen, och det blir svårt att urskilja var kostnaderna kommer ifrån.

Med hjälp av kalkylerna i affärsplanen kan du bland annat besvara följande frågeställningar:

- Vad kostar det att starta företagsverksamheten?
- Hur ska verksamheten finansieras?
- Hur mycket kostnader uppstår i verksamheten, och hur stor bör försäljningen vara?
- Hur mycket driftskapital behöver du för kostnaderna i inledningsfasen?

Du har även användning av informationen i ett senare skede när du ska utveckla företaget.

Kalkylerna skapar en helhet

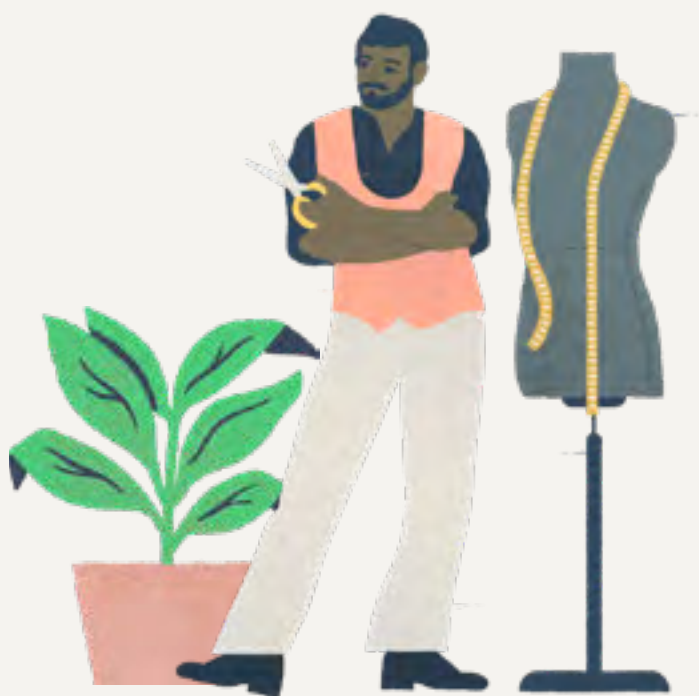
I en bra finansieringskalkyl inkluderas alla nödvändiga investeringar och driftskostnader som behövs för att starta företaget. Det kan handla om utgiftsposter relaterade till t.ex. arbetsredskap, maskiner, bilar, hyra, marknadsföring, ingående lager och eventuella löner. Var realistisk när du skapar en finansieringskalkyl: siffrorna bör motsvara verkliga belopp och behov.

När du gör kalkylerna är det bra att även undersöka hur mycket eget kapital och egna arbetsred-

skap du kan investera i företaget vid start. Inkomstkällan ska täcka finansieringsbehovet och sannolikt kommer du även att behöva främmande kapital såsom banklån. Kom ihåg att startpengen inte hör till företagets inkomstkälla eftersom den är avsedd för företagarens personliga leverne, för att trygga försörjningen.

Med hjälp av lönsamhetskalkylen reder du ut hur stor företagets försäljning bör vara för att verksamheten ska vara lönsam. I försäljningskalkylen preciserar du lönsamhetskalkylens minimifaktureringsmål genom att dela den efter olika kundgrupper och produkter. Med en kassaflödeskalkyl säkerställer du att det alltid finns pengar att betala räkningar med på bankkontot.

Kalkylerna är uppskattningar om framtiden, och det är bra att kontrollera dem mot varandra. Om investeringsbehovet ändras påverkar det även lönsamheten. Uppdatera kalkylerna allt eftersom dina planer förverkligas.



Kalkylerna hjälper dig att reda ut finansieringsbehovet.

Finansieringskalkyl (12 mån.)

Den här kalkylen hjälper dig att utreda vad det kostar att starta företaget (kapitalbehov), och att planera för hur du ska finansiera verksamheten (inkomstkälla).

- Vilka inköp är viktiga och rimliga för företagsverksamheten?
- Hur mycket driftskapital behöver du för att klara dig under de första månaderna?
- Hur mycket av dina egna pengar och arbetsredskap kan du investera i företaget?
- Hur mycket behöver du låna, var ska du låna och vad kostar det? Behöver du någon säkerhet?

Kapitalbehov (innan du startar företagsverksamheten)		€
Investeringar	Vid köp av affärsverksamhet, köpesumma	
	Administrativa kostnader, bl.a. registreringsavgift	60
	Maskiner och utrustning inkl. IT	2 000
	Apportegendom (befintliga arbetsredskap)	500
	Telefon	200
	Installationer	
	Bil	
	Möbler	1 600
	Renovering	1 000
	Marknadsföringsutgifter i inledningsfasen	740
Driftskapital 1–6 mån. Det tar ett tag efter verksamhetsstarten innan försäljningsintäkterna täcker kostnaderna och din lön. Gör en uppskattning om hur lång tid det rör sig om.	Webbsidor, broschyrer och tidsbokningssystem	1 000
	Lokalhyra/hyressäkerhet	1 400
	Maskinhyra/leasing	
	Företagarens försörjning	4 000
	Löner till anställda	
	Andra tillfälliga driftskapitalutgifter	
Omsättnings-tillgångar	Ingående lager	500
	Kassa	1 000
Kapitalbehov totalt		14 000

ANVISNING: Här anger du registrerings-/etableringsavgiften (priset varierar mellan 70–370 € beroende på bolagsform), samt eventuella advokatkostnader för att t.ex. utarbeta ett delägaravtal.

ANVISNING: Det här värdet är främst informativt och påverkar inte kalkylerna. Om du är snickare och har verktyg värda tusentals euro, ska du ange det uppskattade värdet för dem här. Glöm inte att ange samma värde även i delen för inkomstkälla.

ANVISNING: Om du bedömer att det dröjer 3 månader innan du kan betala hyran med intern finansiering (med pengar som härrör från kunderna), och du måste betala 3 månaders hyressäkerhet ska du här ange 6 x månadshyran.

TIPS: Räkna ihop de obligatoriska utgifterna från ditt senaste kontoutdrag och multiplicera med det antal månader som du uppskattar att det tar innan du kan försörja dig på intern finansiering.

Inkomstkällor (hur skaffar du startfinansieringen?)		€
Eget kapital	Egna arbetsredskap	500
	Egna investeringar i företaget	3 500
	Aktiekapital (avser endast aktiebolag)	
Lånekapital	Aktieägarlån (endast ab)	
	Banklån, Finnvera ...	10 000
	Andra lån (t.ex. närståendelån)	
	Övrigt (t.ex. kreditkortsgräns m.m.)	
Inkomstkällor totalt		14 000

OBS. För maskiner, utrustning och möbler vars livslängd överstiger 3 år görs en avskrivning med 25 % per år i resultaträkningen. Under skatteåren 2020–2025 kan du göra en förhöjd avskrivning på 50 procent för nya maskiner och utrustning. Se treårig resultatplan (s. 29).

ANVISNING: Beakta andelskapitalets andelsavgift när du bildar ett andelslag.

Inkomstkällorna måste vara minst lika stora som kapitalbehovet.

Lönsamhetskalkyl (12 mån.)

Med en lönsamhetskalkyl kan du få fram hur stor omsättning du minst bör sträva efter.

	Per månad	Per år (12 mån.)
Målresultat ¹⁾	1 800	21 600
+ Amortering av företagslån	240	2 880
= Nettoresultat	2 040	24 480
+ Skatter ²⁾	500	6 000
= Bruttoresultat (Före skatt och låneamorteringar)	2 540	30 480
+ Räntor på företagslån	27	324
A = Totalt	2 567	30 804

Företagsverksamhetens fasta kostnader (exkl. moms) ³⁾	Per månad	Per år (12 mån.)
Pensionsförsäkring för företagare (FöPL) ⁴⁾	313	3 756
Övriga försäkringar	100	1 200
Löner till anställda		0
Lönerelaterade kostnader (cirka 40 %)		0
Företagarens lön (gäller ej enskild firma)		0
Hyror och el	700	8 400
Kostnader för leasing och/eller avbetalningar		0
Marknadsföring, annonsering, mässor och annat som främjar försäljning	100	1 200
Telefon och internet	50	600
Rese- och bilkostnader	200	2 400
Bokföring	100	1 200
Kontorskostnader, bankavgifter m.m.	20	240
Utbildning och utveckling		0
Tidningar, beställningar, facklitteratur, nyhetsbrev		0
Reparationer, underhåll och programvaruuppdatering	20	240
Arbetslöshetskassa för företagare		0
Diverse andra kostnader	100	1 200
B = Fasta kostnader totalt	1 703	20 436

	Per månad	Per år (12 mån.)
A+B Behov av försäljningsbidrag	4 270	51 240
Inköp	575	6 900
= Omsättning	4 845	58 140
+ moms (25,5 % används här) ⁵⁾	1 235	14 823
= Totalförsäljning/faktureringsmål	6 080	72 963

	Skattefri	Inkl. moms
Faktureringsmål	58 140	72 963
Faktureringsmål per månad (t.ex. 11 mån/år) ⁶⁾	5 285	6 633
Faktureringsmål per dag (t.ex. 20 dag/mån.)	264	331
Faktureringsmål per timma (t.ex. 8 tim./dag)	29	36,5

1) Målresultat

Här ska du som firmaföretagare ange ett målresultat. Om du ska starta ett aktiebolag är målsättningen oftast ett nollresultat, och din bruttolön läggs till separat i de fasta kostnaderna.

2) Skatter

Du kan räkna ut din personliga skatteprocent här: WWW.VERO.FI/SV/E-TJANSTER/MINSKATT. Företagsskatt är fastställd till 20 %.

3) Fasta kostnader

Fasta kostnader är som namnet antyder fasta och oberoende av hur försäljningen utvecklas. Vanliga exempel på fasta kostnader är lokalhyror, pensionsförsäkringar och löner för anställda och tillhörande kostnader. Om kostnaden är beroende av försäljningsvolymen är det en rörlig kostnad som ska anges i försäljningskalkylen (s. 30).

4) FöPL

FöPL-försäkringen är obligatorisk när du arbetar som företagare och värdet på din arbetsinsats överskrider den nedre gräns som regleras i lagen. FöPL-arbetsinkomsten ska motsvara den lön som du hade varit skyldig att betala till en utomstående person för ditt arbete. FöPL-arbetsinkomsten motsvarar medellönen i din bransch. Du kan uppskatta storleken på din FöPL-försäkring med FöPL-arbetsinkomsträknaren: WWW.VARMA.FI/SV > Företagare > Företagarens pensionsförsäkring (FöPL) > Uppskattning av FöPL-arbetsinkomsten.

5) Moms, dvs. mervärdesskatt

Alla värden i den här kalkylen är exklusive moms, men momsen läggs till i slutet för att belysa differensen. I planen används en allmän skattesats på 25,5 %. (Övriga momsskattesatser är 14 %, 10 % och 0 %).

6) Faktureringsmål per månad

Månadsvärdena multipliceras med tolv för att beräkna årsvärdet. En företagare måste även ha semester eller så är kunderna på semester. Därför divideras årsvärdena med elva i kalkylen för faktureringsmål per månad. I många fall är de aktiva försäljningsmånaderna färre än 11 för att uppnå det årliga målet.

Resultatplan (3 år)

Den treåriga resultatplanen är en uppskattning av företagsverksamhetens och resultatens utveckling. Uppdatera kalkylen minst en gång om året.

	År 2	År 3
Inkomster	+ 5 %	+ 5 %
Utgifter	+ 5 %	+ 5 %

Euro	År 1	År 2	År 3
Försäljningsintäkter	72 963	76 611	80 441
Moms	18 606	19 536	20 512
Omsättning	54 357	57 075	59 929
Material och förnödenheter	6 900	7 245	7 607
Personalkostnader	0	0	0
Hyror	8 400	8 820	9 261
Marknadsföring	1 200	1 260	1 323
Övriga kostnader i verksamheten	10 836	11 378	11 947
Avskrivningar	900	675	506
Rörelsevinst	26 121	27 697	29 285
Finansieringskostnader	324	230	137
Resultat före skatt	25 797	27 467	29 148
Skatter	5 159	5 493	5 830
Räkenskapsperiodens vinst	20 638	21 974	23 318

Det är bra att
kontrollera
kalkylerna mot
varandra.

Avskrivningar

För maskiner, utrustning och möbler vars livslängd överstiger 3 år görs en avskrivning med 25 % per år. Under skatteåren 2020–2025 kan du göra en förhöjd avskrivning på 50 procent för nya maskiner och utrustning. Avskrivningarna minskar företagets beskattningsbara resultat.

Finansieringskostnader

Du kan dra av räntorna på företagslånen som finansieringskostnader. Räkenskapsårets resultat ska även räcka till amortering av lån.

HANDELSREGISTRETS CHECKLISTA FÖR FÖRETAGARE



Håll dina uppgifter uppdaterade – anmäl ändringar via **ytj.fi**.



Anmäl förmånstagaruppgifter (ägare). Läs mer på **www.prh.fi/formanstagare**.



Lämna in bokslut via **ytj.fi**.



Det är snabbare att lämna in e-anmälan än att använda Y-blanketter.

Försäljningskalkyl (1 mån.)

Exempel på hur man fyller i en försäljningskalkyl. Exempelkalkylen avser skönhetsvårdstjänster.

	Produkt/ produktgrupp 1	€	Produkt/ produktgrupp 2	€
Produkter/namn på produktgrupp	Ansiktsbehand- lingar		Fotbehandlingar	
	à-pris	85,90	à-pris	61,71
	- kostnader	10,00	- kostnader	7,00
	= täcknings- bidrag	75,90	= täcknings- bidrag	54,71
Kund/ kundgrupp	Antal, timmar osv.		Antal, timmar osv.	
A. Kvinnor >50 år	7	531,30	9	492,39
B. Kvinnor 30–49 år	15	1 138,50	7	382,97
C. Ungdomar 15–18 år	5	379,50	1	54,71
D. Män 30–50 år	3	227,70	5	273,55
E. Unga vuxna 19–29 år	2	151,80	1	54,71
Försäljningsbidrag totalt		2 428,80		1 258,33
Produktförsäljning totalt	32	2 748,80	23	1 419,33
Totala kostnader		-320,00		-161,00

Produkt/ produktgrupp 3	€	Produkt/ produktgrupp 4	€	Produkt/ produktgrupp 5	€	Utan moms
Ögonfrans- och ögonbryns- behandlingar		Sockervaxning		Kroppsvård		
à-pris	28,23	à-pris	23,39	à-pris	75,84	
- kostnader	1,50	- kostnader	3,00	- kostnader	5,00	
= täcknings- bidrag	26,73	= täcknings- bidrag	20,39	= täcknings- bidrag	70,84	
Antal, timmar osv.		Antal, timmar osv.		Antal, timmar osv.		Totalt
5	133,65	5	101,95	2	141,68	1 400,97
12	320,76	15	305,85	8	566,72	2 714,80
5	133,65		0,00		0,00	567,86
	0,00	2	40,78	2	141,68	683,71
3	80,19	2	40,78	2	141,68	469,16
	668,25		489,36		991,76	5 836,50
25	705,75	24	561,36	14	1 061,76	6 497,00
	-37,50		-72,00		-70,00	-660,50

	Månad	År
Omsättning (exkl. moms)	6 497,00 €	77 964,00 €
Kostnader	-660,50 €	-7 926,00 €
Försäljningsbidrag totalt	5 836,50 €	70 038,00 €
Behov av försäljningsbidrag dvs. faktureringsmål per månad från lönsamhetskalkylen	5 285,00 €	63 420,00 €
Differens (bör vara positiv)	551,50 €	

Försäljningskalkylen hjälper dig att reda ut hur mycket produkter och tjänster du måste sälja.

Var noga med prissättningen

Prissättningen är en avgörande faktor för företagets lönsamhet. Räkna noggrant vad produkten eller tjänsten kostar dig innan du fastställer ett försäljningspris.

De tre viktigaste faktorerna som bör beaktas vid prissättningen är kunderna, konkurrenterna och kostnaderna. De vanligaste prissättningsmodellerna baseras på ovan angivna delar

- värdebaserad prissättning
- marknadsbaserad prissättning
- kostnadsbaserad prissättning.

Ett värdebaserat pris utgår från värdet som din produkt eller tjänst skapar för kunden. Fundera på vilket mervärde kunderna är beredda att betala för. Betalar de för en image, produktens kvalitet, bra kundservice, garantin eller placeringen?

Ett marknadsbaserat pris grundar sig på balansen mellan efterfrågan och utbud. I den här modellen har dina konkurrenter en stor betydelse, så bekanta dig med deras prisnivåer. Om du säljer till ett mycket billigare pris än dina konkurrenter kan du få kunder snabbare, men det kan vara svårt att höja priserna senare. Man kan använda sig av tillfälliga metoder som introduktionserbjudanden, men kompromissa inte ständigt med dina priser.

Undervärdera inte din produkt eller tjänst. Priset ger även en bild av kvaliteten. Man ska inte förstöra kvalitetsintrycket med ett för lågt pris.

Ett kostnadsbaserat pris grundar sig på produkternas eller tjänsternas själv-

kostnadspris med ett tillägg av vinstmarginal. Försäljningspriset får man fram genom att multiplicera priskoefficienten med de rörliga kostnaderna som inköpspris och materialkostnaderna.

Om du säljer direkt till konsumenten ska du ange produktens eller tjänstens slutpris inklusive moms i prislistan och fakturan. Företagskunder vill veta pris exklusive moms eftersom de kan dra av momsen från momsen i sin egen försäljning.

Försäljningsbidragets betydelse

Tänk noga efter vad det rätta priset är för din produkt eller tjänst. En del av priset måste bli kvar i företaget som täckningsbidrag. När du säljer med ett högre täckningsbidrag räcker det med en lägre försäljningsvolym för lönsamhet. Ett lågt täckningsbidrag kräver en högre försäljningsvolym. Kontrollera hur mycket försäljningsbidrag varje såld produkt eller tjänst ger – är försäljningsbidraget tillräckligt jämfört med försäljningsvolymen?

Kom ihåg fasta kostnader och total tidsåtgång. Med lönsamhetskalkylen får du en bra bild av minimigränsen för prissättningen.

Priset på ditt eget arbete

Som företagare måste du komma ihåg att timpriset som du debiterar kunden inte kan likställas med timlönen du får som anställd. Din arbetsgivare betalar även arbetsgivaravgifter utöver din bruttolön. Du kan multiplicera din bruttolön med ungefär 1,5 för att som företagare uppnå samma lönenivå som en anställd.

Dokumentera även arbetstiden som går åt till företagets administration, marknadsföring och försäljning. Tiden som spenderas på bakgrundsarbete kan inte debiteras kunden direkt, och därför måste timpriset även täcka tiden som går åt till dessa arbetsuppgifter.

I fakturabeloppet ska du även, utöver timlönen, beakta andra kostnader för företaget.

Det kan till exempel vara

- moms
- FöPL- och andra försäkringspremier
- arbetsredskap, telefon, internetanslutning, bil
- resekostnader
- lokalyror och städning
- bokföringskostnader
- marknadsföring
- facklitteratur och utbildningar.

Exempel

Du säljer en produkt vars kostnader är 28 euro. Din konkurrent säljer samma produkt till kunderna för 55 euro (inkl. moms). Observera effekten på täckningsbidraget som uppstår av den 20-procentiga prisskillnaden.



Exempel på prissättning	Konkurrentens pris	20 % lägre pris
Försäljningspris	55,00 €	44,00 €
- moms 25,5 %	-14,03 €	-11,22 €
Pris utan skatt	40,97 €	32,78 €
- Inköpspris (moms 0 %)	-28,00 €	-28,00 €
Täckningsbidrag	12,97 €	4,78 €

Exempel på beräkning av försäljningspris		
Produktens totala kostnader	150,00 €	
+ Eftersträvat täckningsbidrag (35 %)	80,77 €	
= Försäljningspris utan skatt	230,77 €	
+ moms 25,5 %	58,85 €	
= Försäljningspris med skatt	289,62 €	

Finansiering av företagets uppstartsfas

Vid etableringen av en företagsverksamhet behövs alltid kapital för en uppstart av verksamheten och investeringar. Mängden kapital beror på din affärsidé och varierar stort mellan olika branscher.

**Finnveras
begynnelseborgen
kan ersätta de
säkerheter som
banken kräver.**

Omfattningen av finansieringsbehovet och inkomstkällorna tas enklast fram med hjälp av finansieringskalkylen i samband med utarbetandet av affärsplanen. Affärsidén och verksamhetens karaktär påverkar i hög grad finansieringsbehovet. Till exempel en tolknings- och översättningsverksamhet kräver mycket mindre startkapital än en restaurang eller produktionsanläggning för varor.

I de flesta fall kommer företagets finansiering från tre källor:

1. företagarens egna investering
2. lån
3. eventuella bidrag/stöd.

Du kan placera eget kapital i företaget i form av sparade pengar eller annan egendom (apportegendom) som t.ex. maskiner, fastigheter eller bilar.

Banker, pensionsförsäkringsbolag och andra finansieringsinstitut som Finnvera beviljar lånekapital eller s.k. främmande kapital. Även om du har varit privatkund i samma bank i flera år, försök att hitta en bankpartner som är rätt för alla dina behov. Under vissa förutsättningar kan ditt företag få företagsstöd från offentliga medel som inte behöver återbetalas.

Startup-företag kan även inleda sin verksamhet med stöd av finansiering från riskkapitalinvestorer eller affärsänglar.

Kortvarig finansieringshjälp kan ordnas med längre betalningsfrister (leverantörs lån), leasing-lösningar samt bankkonton med kredit och kre-

ditkort. Leasing innebär långvarig uthyrning av anläggningstillgångar och lämpar sig väl för teknisk utrustning och arbetsmaskiner. Leasingobjektet fungerar som säkerhet för leasingfinansieringen, och inga separata säkerheter krävs.

Finnvera hjälper dig i början

Med hjälp av Finnveras borgen kan ett nyetablerat företag få finansiering från banken till olika investerings- och driftskapitalsbehov.

Minimibeloppet för begynnelseborgen är 10 000 euro. Finnveras borgensandel kan vara högst 80 procent. Maximibeloppet för begynnelseborgen som beviljas för ett enskilt finansieringsprojekt vid ett tillfälle är 80 000 euro.

Ditt företag kan beviljas en ny begynnelseborgen när det har gått minst två månader från det föregående beslutet om begynnelseborgen. Ett företag kan totalt beviljas högst 160 000 euro i begynnelseborgen. Det är alltid banken som ansöker om begynnelseborgen efter en bedömning av kreditvärdighet. Finnvera fattar ett beslut om beviljande av borgen efter tre bankdagar baserat på ansökan från banken.

Mer information: WWW.FINNVERA.FI/
SWE > Start > Att grunda ett företag.

Dra nytta av Europeiska investeringsfondens program

Via banken kan du få garantier för finansieringsbehoven hos företag i olika skeden av livscykeln. Det kan till exempel handla om startfinansiering, investeringar, driftskapitalfinansiering eller ett förvärv.

Via banken kan du få garantier för finansieringsbehoven hos företag i olika skeden av livscykeln. Det kan till exempel handla om startfinansiering, investeringar, driftskapitalfinansiering eller ett förvärv.

» Mer information: OMASP.FI > Yritystasiakas > Rahoitus (på finska) och EURAHOITUSNEUVONTA.FI > Ohjelmat > EIR:n tarjoama riskinjako (på finska).

Utvecklingsbidrag för företag

NTM-centralen kan bevilja utvecklingsbidrag till små och medelstora företag som har förutsättningarna för lönsam verksamhet och tillräckligt med egna resurser för utvecklingsåtgärder som förbättrar konkurrenskraften. Utvecklingsbidraget är alltid ett behovsprövat bidrag. Den beviljas baserat på en företags- och projektprövning som görs separat för varje projekt.

Bidrag kan beviljas

- för att utveckla företagets verksamhet
- innovativ verksamhet
- för utvecklings- eller investeringsprojekt relaterade till tillväxt eller internationalisering.

Utvecklingsbidraget ska sökas innan utvecklingsprojektet påbörjas. Företaget ska själv finansiera minst hälften av utvecklingsprojektet.

Mer information: WWW.ELY-KESKUS.FI > På svenska > Näringar > Finansiering av företag > Understöd för utvecklande av företag.

Finansiering av landsbygdsföretag

NTM-centralerna och Leader-grupperna hjälper till att göra landsbygden till en ännu bättre plats även för företagande. EU:s stödformer för landsbygdsfinansiering erbjuder företag mångsidiga möjligheter att utveckla och förnya sin verksamhet.

Företagsfinansieringen för landsbygden är avsedd för mikro- och småföretag i stödberättigade landsbygdsområden samt för lantbruk som diversifierar sin verksamhet utanför jord- och skogsbruk. Ett undantag är medelstora företag, som kan få stöd för bearbetning av lantbruksprodukter.

Stöd kan beviljas för

- uppstart (start av företag, inkl. entreprenörsförsök, företagande på deltid och heltid)
- utveckling (utveckling av produkter och tjänster)

- investeringar (materiella och immateriella investeringar samt undersökningar av investeringars genomförbarhet).

Dessutom kan EU:s landsbygdsfinansiering beviljas för utvecklingsprojekt och företagsgruppsprojekt som främjar näringarnas verksamhetsmöjligheter och som ökar företagets samarbete och landsbygdsens livskraft.

Du kan ansöka om EU:s landsbygdsfinansiering från NTM-centralerna eller via lokala Leader-grupper. Ansökan om finansiering görs i e-tjänsten Hyrrä. Innan du lämnar in din ansökan är det bra att kontakta NTM-centralen eller Leader-gruppen för att diskutera din idé och vilken finansiering som lämpar sig för dess genomförande. Det är bra att vara medveten om att den åtgärd

som man ansöker om finansiering för, kan påbörjas först efter att ansökan har lämnats in.

Mer information: WWW.MAASEUTU.FI > För företagare, WWW.MMM.FI > Ansvarsområden > Landsbygd > Företagande på landsbygden och WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Stöd > Företagande på landsbygden.

Mer information om finansiering för projekt för utveckling av landsbygden: WWW.MAASEUTU.FI > För utvecklare och WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Stöd > Tjänster och näringsutveckling på landsbygden > Utveckling och samarbete.

Stöd ansöks elektroniskt via e-tjänsten Hyrrä: WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Stöd > Tjänster > Hyrrä – den elektroniska ansökningen om landsbygdsstöd.

Tveka inte att ansöka om finansiering, och be om hjälp med din ansökan vid behov.



Identifiera och tackla risker

Det finns alltid osäkerhetsfaktorer, alltså risker, med företagsverksamhet. Riskerna bör identifieras så du kan förbereda dig på dem, skydda dig mot dem och hantera dem.

En risk kan vara både en skada och en möjlighet för affärsverksamheten. För att du ska lyckas som företagare, måste du vara beredd på att ta kontrollerade risker.

Riskerna i affärsverksamheten kan vara relaterade till t.ex. verksamheten, avtal, ansvar, datasäkerhet, produkter, miljö, avbrott och brottslighet. Riskerna kan också delas in i strategiska, ekonomiska och operativa risker samt skaderisker. Skaderisker är egendoms-, verksamhets- och personrisker. Försäkring är en riskhanteringsmetod, med vilken du kan överföra risker från ditt företag till ett försäkringsbolag.

Företagaren bör tänka på hur händelser i privatlivet kan påverka företagsverksamheten. Hur förbereder man sig på en allvarlig sjukdom eller olycka? Vad kan hända vid en eventuell skilsmässa?

En bra riskhantering är förutseende och beräknelig i sin natur. Nyföretags-

centrums företagsrådgivare och experter hjälper också med riskhantering.

Verktyg hjälper

Vid identifiering av risker kan du använda dig av en tabell om fyra rutor, dvs. en SWOT-analys. Den avslöjar affärsidéns, företagarens och företagets interna styrkor (strengths) och svagheter (weaknesses) samt externa möjligheter (opportunities) och hot (threats).

Tabellens övre del visar den aktuella situationen och företagets interna saker. I den nedre delen visas framtiden och externa saker. I den vänstra delen visas positiva saker och till höger negativa. Analysen ger en bild av hur styrkor kan utvecklas och svagheter tas bort samt hur man utnyttjar möjligheter och avvärjer hot.

Risker kan också identifieras med en PESTE-analys. Där går man igenom externa faktorer, som företaget inte själv kan påverka, men som måste tas

i beaktande. Förkortningen kommer från orden political (politiska faktorer), economic (ekonomiska faktorer), social (sociala och kulturella faktorer), technological (teknologiska faktorer) och environmental (miljöfaktorer).

Observera försök till bedrägeri

Svindleri och bedrägeri mot företag har ökat rejält. Som nyföretagare kan du råka ut för registersvindleri, fakturor maskerade som erbjudanden eller falska varumärkesfakturor.

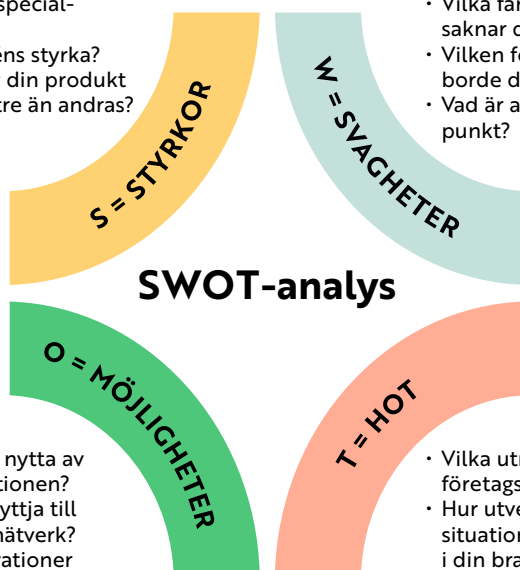
Gör inga beställningar eller ingå några avtal per telefon, om du inte är säker på vad du beställer och vad det kostar. Om du får en faktura för en tjänst som du enligt dig själv inte beställt, kan du be att få lyssna på ett eventuellt inspelat telefonsamtal. Gör en reklamation, om du trots vägran får en beställningsbekräftelse eller faktura för tjänsten.

Kontrollera alla dina fakturor omsorgsfullt. Vissa av dem kan vara rena erbjudanden, som är maskerade att se ut som fakturor, och sådana behöver man inte betala.

Mer information från Företagarna i Finlands guide "Företagare, så identifierar och bekämpar du bedrägerier", WWW.YRITAJAT.FI/SV och WWW.PR.H.FI/SV > Handelsregistret > Skydda dig mot bedrägerier.

Exempel på frågor som du kan använda när du gör en SWOT-analys.

- Vad har du för specialkompetens?
- Vad är affärsidéns styrka?
- På vilket sätt är din produkt eller tjänst bättre än andras?



- Hur kan du dra nytta av marknadssituationen?
- Hur kan du utnyttja till exempel dina nätverk?
- Vilka nya innovationer skulle ditt företag kunna introducera på marknaderna?

- Vilka färdigheter eller resurser saknar du fortfarande?
- Vilken företagskunskap borde du förbättra?
- Vad är affärsidéns svaga punkt?

- Vilka utmaningar finns i ditt företags verksamhetsmiljö?
- Hur utvecklas konkurrens-situationen eller efterfrågan i din bransch?
- Hur är din egen ork?

Tillståndspliktig verksamhet

Det råder näringsfrihet i Finland dvs. att utöva ett yrke kräver i regel inte något tillstånd. Vissa näringslivsfunktioner kräver dock tillstånd. Då måste tillstånd ordnas innan verksamheten inleds från den byrå som branschen hör till.

**Tillstånden
är ofta
tidsbegränsade,
och vissa
tillstånd måste
förnyas efter en
viss tid.**



Tillstånd beviljas av kommunernas och städernas myndigheter, regionförvaltningsverken och ministerierna, kommunens miljöskyddsmyndigheter och andra tillståndsmyndigheter. I vissa fall krävs tillstånd från flera myndigheter. Restaurangverksamhet till exempel kräver bland annat hygienpass, utskänkningspass, utskänkningstillstånd för alkohol och anmälningar till hälsoinspektören, räddningsverket och byggnadsövervakningen.

Tillstånden är ofta tidsbegränsade, och vissa tillstånd måste förnyas efter en viss tid. Att söka tillstånd är vanligtvis avgiftsbelagt.

Innan du grundar ett företag bör du alltid ta reda på

- om din planerade verksamhet kräver näringstillstånd, anmälan eller registrering
- om verksamhetsutövningen kräver en myndighets godkännande eller speciell yrkeskompetens.

Nödvändiga tillstånd för företaget och godkännanden per bransch och kommun hittar du på WWW.SUOMI.FI/HEMSIDAN > Information och tjänster > För företag eller samfund > Tillstånd och skyldigheter. Vi har samlat ihop en omfattande lista även på WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA.

Social- och hälsovårdsbranschen

Social- och hälsovårdsministeriets förvaltningsområdes centralbyrå Valvira (WWW.VALVIRA.FI) beviljar vid ansökan utbildade yrkesverksamma inom social- och hälsovården rätt att utöva sitt yrke i Finland. Om du som hälsovårdssyrkeskunnig är en yrkesutövare, ska du dessutom göra en ansökan om din

verksamhet till Soteri-registret. Även produktionen av socialtjänster kräver en anmälan. Ett separat godkänt beslut måste erhållas för en Soteri-ansökan innan en verksamhet inom social- eller hälsovården kan startas.

Du kan sköta tillståndsärenden inom social- och hälsovården elektroniskt via ärendetjänsten Soteri. Den är avsedd för tjänsteleverantörer som är registrerade både hos Valvira och hos regionförvaltningsverken.

Mer information: WWW.VALVIRA.FI -> Social- och hälsovård > Soteri-register

Livsmedelsfaciliteter

När du ska grunda ett livsmedelsföretag ska du redan vid nyetableringsskedet ta kontakt med livsmedelsinspektionsenheten i din placeringskommun. I regel ska du antingen meddela livsmedelsinspektionsenheten i din placeringskommun om livsmedelsfaciliteten eller ansöka om godkännande för faciliteten från livsmedelsinspektionen. Observera, att även en webbutik för livsmedel är en livsmedelsfacilitet.

Bekanta dig närmare med anmälnings- och godkännandeförfarandet på WWW.RUOKAVIRASTO.FI/SV > Livsmedel > Livsmedelsbranschen > Bilda ett livsmedelsföretag och egenkontroll.

Anmälan i enlighet med hälsoskyddslagen

Om företagets verksamhet kan orsaka hälsoskada för invånare eller bostäder, måste du göra en skriftlig anmälan i enlighet med hälsoskyddslagen till kommunens hälsoskyddsmyndigheter.

Anmälan rör bland annat offentliga övernattningslägenheter, gym, allmänna bastur, span och simhallar, skolor och klubbar, daghem, barn- och seniorhem samt mottagningscentraler, solarier, tatueringsstudior och skönhetsalonger. Gör en anmälan i miljö- och hälsoskyddets elektroniska anmälnings tjänst WWW.ILPPA.FI > På svenska.

» Man behöver inte göra en anmälan, om verksamheten förutsätter ett miljötillstånd i enlighet med miljöskyddslagen. Bekanta dig med miljötillstånd: WWW.AVI.FI/SV > Företag eller organisation > Tillstånd, anmälningar och ansökningar > Vatten och miljö > Miljötillstånd.

Upphovsrättstillstånd

När man spelar musik på offentliga platser, som företagets kundutrymmen, ska man betala en lagstadgad ersättning till upphovsrättsorganisationerna. Du behöver ett musiktillstånd om du i dina kundutrymmen spelar musik från radio, tv, cd eller från en streamingtjänst ämnad för offentligt uppträdande eller om man uppträder med levande musik i företaget.

Det är företagarens skyldighet att skaffa musiktillstånd, och ersättnings-skyldigheten börjar från det att musik börjar spelas. Tillstånd för uppspelning av bakgrundsmusik fås från Teosto rf:s och Gramex rf:s grundade samföretag GT Musiikkiluvat Oy: WWW.MUSIIKKILUVAT.FI. Teosto WWW.TEOSTO.FI/SV utfärdar tillstånd för framträdande med levande musik.

Om du i ditt företag tänker kopiera eller skanna in upphovsrättsskyddat material som böcker och tidningar behöver du tillstånd från Kopiosto: WWW.KOPIOSTO.FI/SV. Tillstånd behövs även för kopiering och utskrift av nätpublikationer.

Bildkonstverk och bilder som används på företagets hemsidor, affischer, i broschyrer och årsberättelser kräver tillstånd från konstnären, fotografen eller deras rättsinnehavare. Upphovsrättsorganisationen Kuvasto WWW.KUVASTO.FI/SV beviljar användningstillstånd för konstnärers bildverk. Det finns även gratis bildbanker på internet.

Andra tillstånd och bestämmelser

- Kommuner och städer kan ha olika bestämmelser om till exempel utomhusannonser eller utomhusförsäljning.
- Information om tillstånd som rör import och export får du från Tullens hemsidor: WWW.TULLI.FI > Företag > Ny importör/exportör.

Producentansvar

Företaget är skyldigt att organisera insamling och återvinning av produkter som hör under producentansvaret på egen bekostnad när produkterna tas ur bruk. Alla företag som har producentansvar bör antingen ansluta sig som medlem till producentorganisationen eller göra en ansökan till Birkalands NTM-centrals producentregister.

Hantering av producentansvaret är enligt avfallslagen en skyldighet och underlåtenhet att göra det kan leda till en försumelseavgift. Producentansammanlutningarna tar ut en årlig återvinningsavgift av sina medlemmar baserat på den mängd förpackningar som släppts ut på marknaden.

Producentansvaret rör förpackningar, papper, däck, fordon, batterier och ackumulatorbatterier samt elapparater. Det är importörer och tillverkare av dessa som har producentansvar. Gällande förpackningar har förpackarna och förpackningarnas importörer producentansvaret.

Läs mer på: WWW.ELY-KESKUS.FI/WEB > Producentansvar och WWW.RINKIIN.FI/SV > Företagens producentansvar > Anslut dig till en producentansammanlutning.



Utlänningars tillstånd och anmälningar

Nordiska medborgare

- Om du är medborgare i ett annat nordiskt land och flyttar till Finland, behöver du inte ansöka om uppehållstillstånd. Om du tänker bo i Finland i över sex månader, registrera dig på Myndigheten för digitalisering och befolkningsdata (WWW.DVV.FI/SV > Tjänster för privatpersoner > Utlänning i Finland > Registrering av utlänningar) inom en vecka efter att du flyttat. Registreringen förutsätter att du besöker myndigheten personligen.
- Om du vill grunda ett företag elektroniskt i Företags- och organisationsdatasystemet (WWW.YTJ.FI/SV > Anmälan > Etableringsanmäla), ska du skaffa ett finländskt personnummer. Om du gör företagets etableringsanmälan på en pappersblankett, behöver du inte ett finländskt personnummer för att grunda företaget.



EU-/EES-medborgare

- Om du är en medborgare i ett EU-land, Liechtenstein eller Schweiz behöver du inget uppehållstillstånd när du flyttar till Finland. Registrera ändå din uppehållsrätt hos Migrationsverket (WWW.MIGRI.FI/SV > Tillstånd och medborgarskap > EU-medborgare) tre månader efter att du flyttat. Om du tänker bo i Finland i minst ett år ska du registrera dig på Myndigheten för digitalisering och befolkningsdata (WWW.DVV.FI/SV > Tjänster för privatpersoner > Utlänning i Finland > Registrering av utlänningar.).
- Processen för att grunda ett företag är samma som för en finländsk medborgare, men i vissa situationer kan din boningsort ha betydelse.

Icke-EU-medborgare

- Om du är medborgare i ett land utanför EU och avser att komma till Finland som företagare, ska du ansöka om uppehållstillstånd för tillväxtföretagare eller företagare hos Migrationsverket innan du anländer till Finland. Om du redan har uppehållstillstånd i Finland, har du möjlighet att bedriva företagsverksamhet även med en annan typ av uppehållstillstånd om syftet med din vistelse i Finland är något annat än företagsverksamhet (t.ex. familjeanknytning, studier). Företagsverksamheten får inte vara vistelsens huvudsyfte. WWW.MIGRI.FI/SV > Tillstånd och medborgarskap > Upphållstillstånd > Första uppehållstillstånd >

När du kommer till Finland för att arbeta. När du har beviljats uppehållstillstånd för åtminstone ett år ska du registrera dig på Myndigheten för digitalisering och befolkningsdata (WWW.DVV.FI/SV > Tjänster för privatpersoner > Utlänning i Finland > Registrering av utlänningar), där du får en hemort och ett finländskt personnummer.

- Processen för att grunda ett företag är samma som för en finländsk medborgare, men i vissa situationer kan din boningsort ha betydelse.
- Om du tänker grunda ett finländskt företag eller arbeta med lednings- och ansvarsuppgifter i ett finländskt företag, men du bor permanent utanför det europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EU, Island, Liechtenstein, Norge), behöver du oavsett nationalitet ett tillstånd från Patent- och registerstyrelsen: WWW.PRH.FI > Handelsregistret > Aktiebolag > Etableringsanmälan > Tillstånd för personer fast bosatta utanför EES
- Personer som har kommit från Ukraina och som har fått ett tillfälligt skyddsbeslut av Migrationsverket behöver inte tillstånd för att bli enskild näringsidkare. De kan anmäla sig som näringsidkare antingen till Skatteförvaltningen (kostnadsfritt) eller till handelsregistret (avgiftsbelagt). För att anmäla sig behöver man en finsk personbeteckning, som man får med Migrationsverkets beslut.

All energi på den egna affärsidén

Framgången för det Uleåborgsbaserade företaget bygger på en stark vilja att utvecklas och lära sig. En företagare bör dock inte försöka göra allting själv.

text **JENNY THUNEBOG** foto **HENRI LUOMA**

Ari Putaala växte upp i en företagarfamilj, så det är inte konstigt att han alltid har velat bli företagare. Lattiapalvelu Royal lanserades 2021, när Aris fru **Minna** tyckte att tiden kanske var inne nu. Då föddes Lattiapalvelu Royal. Företaget erbjuder sina kunder i norra Finland professionell och heltäckande installation av golvbeläggningar samt säljer golvmaterial och specialprodukter som passar objekten. Royals kunder är främst företag, huvudentreprenörer och fastighetsbolag, men även hushåll.

Kunderna får alltid ett golv som uppfyller deras önskemål och som ser ut precis som de vill ha det. Genom att fokusera på en nischad sektor säkerställer företaget att tjänsten har en utmärkt kvalitet och att tidtabellerna hålls. Kundrelationerna är långsiktiga, vilket bland annat garanteras av tillförlitliga leveranser och hög kvalitet i utförandet.

Bli en bättre företagare

Det äkta paret har drivit verksamheten tillsammans sedan starten, med Ari som VD och Minna som den andra delägaren i bakgrunden, samtidigt som hon arbetar som psykoterapeut i sitt eget företag.

Även om mycket var självklart utifrån familjens bakgrund och erfarenhet ville Ari också ha kontakt med det loka-

la Nyföretagscentrum innan han startade företaget. Han tycker att de råd han fick var till stor hjälp, till exempel när det gäller hans affärsplan.

Företagsrådgivare **Jarmo Siipola** från Uleåborgsregionens Nyföretagscentrum säger att företagsrådgivningsprocessen också var mycket smidig ur hans synvinkel:

Att lägga fokus på en nischad sektor säkerställer en utmärkt kvalitet.

– Ari hade en stark önskan att bli en bättre företagare och att lära sig att förstå den övergripande bilden av företagande. Han var noggrann och höll sig till tidsplanen. Ari ställde också bra frågor om sådant som han hade funderat på eller som var oklart för honom, säger Jarmo.

Jarmo berömmar Lattiapalvelu Royals företagare, särskilt för deras självutveckling. Redan i rådgivningsstadiet ville Ari veta allt om hur man kan få ett företag att växa och på vilket sätt. Företaget har haft en tillväxt varje år trots de utmanande omständigheterna som

har rått särskilt inom byggbranschen.

– Ari har en bra förmåga när det gäller risktagande och han tänker som en företagare och har en stor drivkraft att göra verklighet av sina planer. Minna, å andra sidan, tillför en dynamik och balanserar både företagandet och vardagen, beskriver han.

Fokusera på din egen kompetens

När Ari blir tillfrågad om råd om hur man startar ett företag behöver han inte fundera länge på ett svar: fokusera på dina färdigheter och lägg din energi på din affärsidé.

– Det är värt att fokusera på och investera i sin egen kompetens redan från början. Även om outsourcing kostar en del, är det inte värt att göra allt själv. Outsourca de delar som inte omfattar din egen spetskompetens. Lägg all din energi på din affärsidé. Även om du kanske kan lite bokföring är det sannolikt inte det du ska fokusera på i ditt företag och då tar det upp onödigt energi när någon annan kan göra det snabbare och bättre, säger han.

Ari påminner också om vikten av konkurrensutsättning:

– Det är en bra idé att konkurrensutsätta alla tjänster, försäkringar och banker i förväg, innan du ens påbörjar själva företagsverksamheten. På så sätt frigör du tid i inledningsskedet för att driva själva verksamheten, säger han.

Som gjord för att vara företagare. Ari Putaala har en bakgrund inom familjeföretaget och driver nu sitt eget företag tillsammans med sin fru.



När du startar ett företag

Konkurrensutsatt allting noggrant redan på förhand innan du startar ditt företag, exempelvis försäkringar och banklån. När du startar ditt företag, fokusera inte längre på dessa saker, utan lägg allt fokus på själva verksamheten.

Företagsformen spelar roll

Våra företagsrådgivare får ofta frågan vilken företagsform som lönar sig att välja när man grundar ett företag. Det finns inget allmänt svar, eftersom valet av företagsform alltid måste göras från fall till fall. Nyföretagscentrums företagsrådgivare och experter hjälper till att utreda vilken företagsform som passar just dig.

I Finland drivs företagsverksamhet främst i följande företagsformer: enskild näringsidkare dvs. enskild firma, aktiebolag, andelslag, öppet bolag och kommanditbolag. De vanligaste företagsformerna är enskild firma och aktiebolag.

Valet av företagsform påverkas av

- antalet grundare
- behovet av och tillgängligheten på kapital
- ansvar och beslutsfattande
- verksamhetens flexibilitet
- verksamhetens kontinuitet
- förhållandet till investerare
- vinstfördelning och förlusttäckning
- beskattning.

Enskild näringsidkare dvs. firmanamn

Att agera som enskild näringsidkare innebär att du utövar affärsverksamhet ensam eller med din partner. Även om du grundar ett firmanamn tillsammans med din partner, registreras företaget bara i ett namn. Firmaföretagarna verkar oftast ensamma, men du kan anlitat arbetstagare i en firma precis som i andra företagsformer.

Som företagare med firma fattar du själv besluten och ansvarar med hela din egendom om ditt företags åtaganden, till exempel skulder. Det finns alltså en personlig risk med en firma. Om du bara säljer ditt eget arbete, är risken i praktiken väldigt liten. Du kan även hantera risker med försäkringar och omsorgsfull bokföring. Det rekommenderas att använda sig av bokförare eller bokföringsbyrå i företagandet, så att du själv kan koncentrera dig på att generera vinst. Ett firmanamn saknar styrelse och verkställande direktör. Revision är inte obligatorisk vilket med-

för att administrationen i en firman är lätthanterad.

Du kan inte betala ut lön till dig själv som firmanamnsföretagare, istället lyfter du pengar från företagskontot som ett privatuttag. Det är enklare än löneutbetalning i ett aktiebolag, eftersom man bland annat inte gör någon förskottsinnehållning på privatuttag. Du betalar skatt enligt företagsverksamhetens årliga resultat. Även om du äger din firma, måste du hålla företagets ekonomi skilt från din privatekonomi med hjälp av bokföring.

Ett firmanamn passar oftast som företagsform för en nyföretagare vars omsättning är högst några tiotusen euro.

Den lämpligaste företagsformen för dig beror på företagsverksamhetens natur. Gör ditt val omsorgsfullt.

Man kan ändra firmanamnet senare till ett aktiebolag, om affärsverksamheten växer sig större. Firmanamn är även den lättaste företagsformen att "lägga på hyllan" om livssituationen skulle förändras.

Att grunda en firma

Det är enkelt att grunda ett firmanamn, och du behöver ingen bolagsordning. En etableringsanmälan måste göras. Det görs på Företags- och organisationsdatasystemets ärendetjänst på WWW.YTJ.FI/SV.

Om du gör en etableringsanmälan elektroniskt ska du separat anmäla dig till Skatteförvaltningens register aningen genom MinSkatt-tjänsten eller med FOO:s ändringsanmälan. När företaget har registrerats, skickar Skatteförvaltningen dig instruktioner om hur du anmäler och betalar skatt.

När du grundar ett firmanamn, behöver du inte alltid anmäla dig till handelsregistret. Det kan dock vara klokt att göra det, så att du säkert får skyddat ditt valda firmanamn.

Man kan anmäla sig till handelsregistret om:

- personen är myndig
- personen inte är försatt i konkurs och hens handlingsförmåga inte är begränsad.

När ditt företag är registrerat i handelsregistret får du skydd för ditt företagsnamn och du kan också ansöka om företagsinteckning som säkerhet för din kredit.

Om en privat näringsidkare har en spärmarkering i befolkningsdatasystemet, är vederbörande inte skyldig att lämna sina kontaktuppgifter för registrering. Det kostar att registrera sig i handelsregistret. Behandlingsavgiften för etableringsanmälan för enskilda näringsidkare (företagare med firma) är 70 euro. Se det aktuella priset på WWW.PRH.FI/SV. »



» Aktiebolag

Man kan grunda ett aktiebolag ensam eller tillsammans med flera personer. Det lönar sig att välja aktiebolag som företagsform speciellt då företagarna är fler än en. En sammanslutning kan också vara grundare. Aktiebolagslagen definierar inte aktieägarnas bo- eller hemort, alltså kan aktiebolagets grundare också finnas utanför det europeiska ekonomiska samarbetsområdet.

I etableringsskedet tecknar du och andra möjliga grundare alla bolagets aktier. Som aktieägare ansvarar du inte personligen för företagets åtaganden, utan med det kapital som du investerar i bolaget. Den personliga risken är alltså i princip mindre i aktiebolag än för en firmaföretagare. I princip står aktieägarna i borgen för sina företagslån, så risken är ändå befintlig. När man grundar ett företag och planerar sin verksamhet bör man komma ihåg att företagsformen i sig självt inte skyddar någon, utan riskerna bör hanteras genom att planera väl och reagera i rätt tid på förändringar i affärsverksamheten.

Aktiebolaget är en självständig juridisk person, vilket innebär att även dess tillgångar är separerade från ägarnas tillgångar. Aktieägarna beslutar om företagets ärenden, och beslutanderätten fördelas enligt aktierna. Oftast är det den med flest aktier som har störst beslutanderätt. Aktierna kan ändå vara av olika typer: vissa aktier kan ge större beslutanderätt än andra.

Aktiebolaget kan betala ut lön till

företagarna och de anställda, som dras av från bolagets resultat. Det kan också betala ut dividender till sina ägare. ett aktiebolags årsresultat beskattas alltid med 20 procents bolagsskatt. Lönen som företagaren lyfter beskattas som förvärvsinkomst och dividenderna antingen som kapitalinkomst eller förvärvsinkomst beroende på dividendens storlek och bolagets nettotillgångar.

Aktiebolaget måste ha en styrelse, som aktieägarna utser. Om aktiebolagets styrelse har mindre än tre ordinarie medlemmar, måste styrelsen välja åtminstone en suppleant. Styrelsen ansvarar för bolagets administration och representerar bolaget. Den kan utse en verkställande direktör som sköter om bolagets löpande administration. Det är inte obligatoriskt att utse en verkställande direktör. Dessutom måste aktiebolaget hålla bolagsstämma och oftast välja en revisor.

Kraven på styrelse och suppleanter i ett aktiebolag kommer oftast som en överraskning för den som ska starta företag. Om du tänker grunda ett företag ensam, lönar det sig att fundera på om det är onödigt mycket administrativt arbete i ett aktiebolag jämfört med ett firmanamn. Aktiebolag är en lämplig företagsform särskilt då det är flera grundare och verksamheten siktar på tillväxt.

Aktiebolag ska anmäla de verkliga förmånstagarna till PRS. Beroende på anmälningsmetod anmäls förmånstagarna i samband med etableringsan-

Stig inte i enkelhetens fälla

Tidigare krävdes ett minimikapital på 2 500 euro för att grunda ett aktiebolag. Det kravet togs bort år 2019, vilket har ökat aktiebolagets popularitet som företagsform. I praktiken är det dock svårt att dra igång med ett nollkapital. Även extern finansiering är sannolikt omöjligt att få om ägarna inte har investerat egna tillgångar i företaget. En finansiär kan tolka situationen så att ägarna inte själva litar på företagets förutsättningar att lyckas eller engagerar sig i att skapa resultat.

Det är lätt att grunda ett aktiebolag, men att avveckla verksamheten är däremot svårt. Avveckling av ett aktiebolag sker i princip alltid antingen via tingsrätten genom konkursförfarande eller ett lagstadgat likvidationsförfarande, om företagets tillgångar räcker till för att sköta alla plikter. En avvecklingsprocess kan bli dyr, eftersom det oftast kräver hjälp av jurister. Ett aktiebolags verksamhet kan också avbrytas. Till exempel måste man ändå göra ett bokslut till handelsregistret varje år. Aktiebolag är en bra företagsform, men det bör ändå inte väljas av fel orsaker.

Alla företagsformer förutsätter god riskkontroll.

» målan eller så görs en anmälan om förmanstagare kostnadsfritt.

Från 2024 kan PRS försätta företag i likvidation eller avregistrera dem ur handelsregistret, om företagen trots uppmaningar inte anmäler sina förmanstagaruppgifter eller rättar till felaktiga uppgifter.

Läs mer WWW.PRH.FI/SV

Att grunda ett aktiebolag

Ett aktiebolag bildas när det registreras i handelsregistret. För att grunda ett aktiebolag behöver man ett skriftligt avtal om bolagsbildning som ska undertecknas av alla aktieägare. Man bifogar en bolagsordning till avtalet som innehåller minst tre delar: firmanamnet, hemorten och branschen.

I aktiebolagets avtal om bolagsbildning bör följande anges

- datum för avtalet
- alla aktieägare
- antalet aktier per ägare
- antalet euro som ska betalas till bolaget för aktien (teckningspris)
- betalningstid för aktien
- bolagsstyrelsens medlemmar.

Vid behov ska även den verkställande direktören och revisorerna anges. Räkenskapsperioden ska bestämmas antingen i avtalet om bolagsbildning eller bolagsordningen.

Gör en elektronisk anmälan om bildande av ett aktiebolag i YTJ-tjänsten antingen under handledning eller genom att bifoga dokument som du själv har upprättat.

Alternativ A

Handledda etableringspaket. Tjänsten skapar ett avtal om bolagsbildning och en bolagsordning i standardformat.

Alternativ B

Etableringsanmälan. Du lägger till dina upprättade dokument och bolagsordningsuppgifter i tjänsten. Läs mer: WWW.YTJ.FI/SV > Anmälan > Etableringsanmälan > Aktiebolag.

Behandlingsavgiften för handledd etablering av ett aktiebolag i YTJ-tjän-

ten, för alternativ A är 280 euro. Behandlingsavgiften för alternativ B är 370 euro. Se det aktuella priset på WWW.PRH.FI/SV.

Aktieägaravtal

Om grundarna är fler än en, lönar det sig alltid att göra ett skriftligt aktieägaravtal. Det är ett avtalsrättsligt dokument där man reglerar aktieägarnas inbördes förhållanden, rättigheter och skyldigheter i bolaget. Avtalet bör göras noggrant och medvetet. Det kan vara svårt att ändra avtalet efter att verksamheten inletts, om det uppstår oenigheter mellan dig och dina bolagspartner. För att ändra ett aktieägaravtal krävs alltid ett gemensamt beslut av avtalsparterna.

I aktieägaravtalet kan man reglera till exempel

- organisering av bolagets verksamhet
- arbetsfördelning
- vinstfördelning
- begränsning av aktiegruppen
- principer för inlösnings av aktier
- konkurrensförbud
- aktiernas öde vid en ägares dödsfall.

Andelslag

Ett andelslag är en gemenskap som du kan grunda själv eller tillsammans med andra. Medlemmarna kan vara privatpersoner, företag eller andra gemenskaper. Ett andelslag kan vara en sammanslutning av företagare, arbetsgivare eller båda. Varje medlem kan vara verksam i sin egen sektor och med sina egna kunder, men faktureringen sker genom andelslaget.

Ett andelslag är en flexibel företagsform där antalet medlemmar kan variera enligt behov. Medlemmarna beslutar tillsammans om nya medlemmar, och medlemskap kan varken köpas eller säljas. Medlemmarna kan tämligen fritt komma överens om ansvar och förpliktelser i andelslagsavtalet som upprättas i samband med grundandet.

Ett andelslag är en självständig juridisk person. Enskilda medlemmars ekonomiska ansvar i ett andelslag begränsas oftast till andelsinsatsen som denne har betalat i samband med anslutningen. Observera dock att ett andelslag behöver medel för att fungera och medlemmarna kan gå i personlig borgen för andelslagets lån.

Andelslaget bestämmer andelsinsatserna i sina stadgar. Medlemmen

i andelslaget betalar en andelsavgift, som kan bestämmas i stadgarna (andel till nominellt värde) eller så bestämmer andelslagets stämma om den (andel till icke-nominellt värde). Företagets medlemmar bestämmer om andelslagets ärenden i andelslagets stämma. I princip har varje medlem en röst. Denna egenskap gör andelslaget till en jämlikare och mer demokratisk företagsform än ett aktiebolag. Andelslaget utser en styrelse på stämman för att ansvara för administrationen och representera andelslaget. Andelslaget kan om så önskas även utse en verkställande direktör.

Andelslagets nettotillgångar och överskott hör till andelslaget. I stadgarna kan man bestämma om deras utdelning och utdelningsgrunder. Ett andelslags mål är generellt inte att generera överskott.

Fördelen med ett andelslag är att man kan vara mer inflytelserik och kostnadseffektivare tillsammans än ensam. Marknadsföringen kan göras centralt till förmån för alla medlemmar, och till exempel är materialbeställningar eventuellt billigare, då beställningskvoterna är större. I ett andelslag kan gemensamt arbete fördelas enligt medlemmarnas kunskap. Andelslaget kan också anställa arbetstagare. När man centraliserar verksamheterna, får företagaren mer tid över till eget. Förutom kostnaderna fördelas även riskerna.

För att fungera som ett effektivt företag, bör medlemmarna vara engagerade. Oenigheter kan uppstå om någon av medlemmarna bär mindre ansvar än en annan eller avviker från de gemensamt avtalade tillvägagångssätten för att uppnå egna fördelar.

Att grunda ett andelslag

Man gör upp ett skriftligt avtal om bolagsbildning, som alla medlemmar undertecknar. Då medlemmarna har undertecknat avtalet om bolagsbildning, ska andelslaget göra en etableringsanmälan till handelsregistret. Andelslaget bildas genom registreringen.

Andelslagets räkenskapsperiod ska bestämmas antingen i avtalet om bolagsbildning eller i stadgarna. Till avtalet om bolagsbildning bifogas andelslagets stadgar, där man åtminstone nämner andelslagets firmanamn, en hemortskommun i Finland och bransch. Förutom de obligatoriska bestämmelserna i stadgarna kan man nämna den verkställande direktören, extraavgifter »

» och tilläggsavgiftsskyldigheter. Lagstadgade standardbestämmelser tillämpas på de delar som inte bestämts i andelslagets egna stadgar.

Dokumentmallar som krävs för att grunda ett andelslag, anmälningsformulär och instruktioner för etablering hittar du i PRS etableringspaket på WWW.YTJ.FI/SV. Andelslaget måste registreras i handelsregistret inom tre månader efter att avtalet om bolagsbildning har undertecknats. Annars upphör etableringen att gälla. Anmälningen görs i FOO-tjänsten med formulär Y1 och tillhörande bilageformulär 2. Dessutom fyller man i ett personuppgiftsformulär. Skyldigheten att ange förmånstagare gäller även andelslag.

Från 2024 kan PRS försätta företag i likvidation eller avregistrera dem ur handelsregistret, om företagen trots uppmaningar inte anmäler sina förmånstagaruppgifter eller rättar till felaktiga uppgifter. Behandlingsavgiften för eta-

bleringsanmälan för andelslag är 370 euro. Se det aktuella priset på WWW.PRH.FI/SV.

Medlemsavtal

Andelslagets interna ärenden bör inte skrivas ned i de juridiska bestämmelserna, eftersom de utgör ett officiellt dokument som är tillgängligt för alla. Det är bättre att skriva principerna för den praktiska verksamheten i ett separat medlemsavtal, som inte bifogas till avtalet för bolagsbildningen.

Medlemsavtalets syfte är att skapa spelregler för andelslaget, som belyser företagskulturen och underlättar medlemmarnas vardagliga verksamhet i andelslaget.

I medlemsavtalet kan ni avtala om

- hur man sköter administrativa ärenden
- fördelningen av uppgifterna
- ansvar
- hur man löser konfliktsituationer

- valkriterier för nya medlemmar
- hur man sköter kundrelationer
- intern och extern kommunikation
- säkerställande av kvalitet
- arbetets tidtabeller och prissättning.

Det lönar sig också att i medlemsavtalet skriva, vilka sanktioner som följer om man bryter mot bestämmelserna. Allvarliga brott mot reglerna kan till och med vara sanktionerat med uppsägning. Villkoren för uppsägning bör noteras noggrant även i andelslagets juridiska bestämmelser.

Mer information:

WWW.PERUSTAJANOPAS.PELLERVO.FI.

Personbolag: öppet bolag och kommanditbolag

Öppet bolag och kommanditbolag är personbolag, vars etablering kräver minst två bolagsmän dvs. personer. Oftast är dessa fysiska personer, men även en juridisk person dvs. företag eller gemenskap kan fungera som bolagsman. Verksamheten i ett personbolag baserar sig oftast precis som namnet antyder på personer, så de kan vara lämpliga då företagsverksamheten är koncentrerad på bolagsmännens yrkeskunskap eller personliga arbetsinsats.

Bolagsmännen investerar en bolagsinsats i bolaget som är pengar, egendom eller arbete. I ett öppet bolag räcker det med en bolagsmans arbetsinsats som investering. Alla bolagsmän ansvarar för bolagets åtaganden med hela sin privata egendom och beslutar gemensamt om ärenden, om inget annat har överenskommits.

Ett kommanditbolag har två typer av bolagsmän: ansvariga och tysta bolagsmän. I ett bolag måste det alltid finnas minst en ansvarig och en tyst bolagsman. Den ansvariga bolagsmannens arbetsinsats räcker som investering. Den tystna bolagsmannen måste investera pengar eller egendom med ett ekonomiskt värde. Lagen bestämmer dock ingen storlek på insatsen. En tyst bolagsman har ingen rätt att delta i bolagets beslutsfattande, om det inte överenskommits separat. Bolagsmannen är inte heller ansvarig för företagets ärenden utan ett separat avtal.

Bolagsmännen i ett öppet bolag och de ansvariga bolagsmännen i ett kommanditbolag ansvarar till lika stor del för bolagets åtaganden. Om en bolagsman gör ett åtagande, är även de andra ansvariga för det.

»



» Personbolag grundas i ganska liten skala, men de kan i vissa fall passa utmärkt som företagsform. Ett öppet bolag är förmånligare än ett aktiebolag och ett lättare sätt att driva företag tillsammans, och ett kommanditbolag passar för enskilda företagare som har en privat investerare.

Fördelen med personbolag är att de är tämligen lätta att grunda och administrera. De kräver dock noggrann överenskommelse och samförstånd. Ett personbolag lämpar sig oftast för familjeföretag.

Att grunda ett personbolag

Bolagsmännen gör ett skriftligt avtal om bolagsbildning, där man enligt lag bör nämna bolagets namn, en hemortskommun i Finland, bransch och bolagsmän.

Dessutom bör man i kommanditbolagets avtal nämna vilka av bolagsmännen som är ansvariga och vilka

som är tysta samt den tysta bolagsmannens insats i euro.

Ett öppet bolag eller kommanditbolag ska anmäla de verkliga förmånstagarna, om förmånstagaren är en annan person än bolagsmannen. När man har skrivit under bolagsavtalet, registreras bolaget i handelsregistret och hos Skatteförvaltningen. Anmälan till handelsregistret görs med Y2-blanketten. Dessutom fyller man i ett personuppgiftsformulär. Bolagsavtalet bifogas till anmälan. Anmälan måste göras inom tre månader efter att bolagsavtalet undertecknats, annars upphör etableringen att gälla. Behandlingsavgiften för etableringsanmälan för öppet bolag och kommanditbolag är 280 euro. Se det aktuella priset på WWW.PR.HI/SV.

Förutom ett juridiskt avtal bör ett personbolag skapa ett bolagsmansavtal med praktiska spelregler, som inte bifogas till etableringsansökan.

Ange i etableringsansökan

- datum för avtalet
- alla ursprungliga medlemmar
- de ursprungliga medlemmarnas tecknade andelar
- pris som ska betalas andelslaget för en andel (teckningspris)
- betalningstid för andelen
- styrelsemedlemmar

Vid behov anges också

- en verkställande direktör, revisorer och en verksamhetsgranskare
- styrelsens medlemmar (och ordförande)
- om man delar ut aktier till ovan nämnda: aktieägarna och varje tecknad aktie, pris (teckningspris) som ska betalas andelslaget för en aktie, aktiens betalningstid.

Lättföretagande – Ett enkelt och flexibelt sätt att pröva företagande

Lättföretagande har blivit allt populärare i Finland och år 2023 fanns det över 70 000 lättföretagare (Statistikcentralen). Detta flexibla och riskfria sätt att arbeta som en företagare ger dig möjlighet att prova på att sälja ditt eget arbete utan de administrativa skyldigheter som ingår i en företagsverksamhet.

Vad är en lättföretagare?

En lättföretagare är en person som fakturerar sina kunder för sitt arbete via en fakturerings tjänst utan ett eget FO-nummer. Detta möjliggör företagsmässig verksamhet utan byråkrati. Lättföretagande passar såväl för den som utför tillfälliga jobb som för heltidsföretagare.

Fördelar med lättföretagande

Flexibilitet och frihet: Som lättföretagare kan du själv bestämma dina arbetstider och dina kunder. Detta ger dig friheten att arbeta på dina egna villkor.

En riskfri start: Lättföretagande är ett bra sätt att testa sin affärsidé med låg risk innan man startar eget.

Inga administrativa skyldigheter: Fakturerings tjänsten tar hand om dina förskottsinnehållningar, försäkringspremier och andra lagstadgade skyldigheter, så att du kan fokusera på själva arbetet.

Så här fungerar lättföretagande

Lättföretagaren skaffar sina egna kunder och fakturerar dem via en fakturerings tjänst för det arbete hen utför. Fakturerings tjänsten sköter faktureringen, gör förskottsinnehållningar och betalar ut lönen till lättföretagaren. Det finns flera fakturerings tjänster i Finland, så det är en god idé för en lättföretagare att välja en tjänst som tar hand om alla juridiska skyldigheter och erbjuder rådgivning vid behov. Medlemsföretagen i

Nya Arbetet rf har förbundit sig att följa organisationens etiska regler.

Ditt ansvar som lättföretagare

Som lättföretagare ansvarar du själv för dina pensionsavgifter, semester och företagshälsovård. Ta därför hänsyn till dessa och eventuella andra verksamhetskostnader i din prissättning. Om din fakturering överskrider gränsen för FöPL-avgiften, måste du betala pensionsavgift för företagare.

Lättföretagande – det första steget till företagande?

Lättföretagande är ett utmärkt sätt att starta ett företag med liten risk. Om du hittar kunder och ditt företag växer kan du enkelt bli företagare med ett FO-nummer.

Företagsformernas fördelar och utmaningar

	Enskild näringsidkare	Aktiebolag	Andelslag	Öppet bolag	Kommanditbolag
Fördelar	- Lätt att grunda - Lätt administration - Lätt att ta ut lön till sig från företagsinkomsterna - Den enklaste bolagsformen "att lägga på hyllan", om livssituationen ändras	- I utgångsläget ingen personlig risk: aktieägaren svarar för skulderna endast med sitt placerade kapital - Möjliggör skatteplanering	- Medlemmarna ansvarar för åtaganden endast med sin placerade insats - Med gemensamt arbete kan man dela kostnader och risker - Gemenskap - Jämlikhet och demokrati i beslutsfattandet	- Lätt att grunda - Lätt administration	- Lätt att grunda - Lätt administration
Utmaningar	Personlig risk: företagaren är själv ansvarig för t.ex. skulder	- Kräver en styrelse (som kan kontrakteras ut) - Svårt att avveckla	- Enskilda medlemmar kan ibland förhålla sig dåligt till gemensamt vinstbringande - De ursprungliga medlemmarna förstår inte alltid att andelslaget inte har pengar och kräver säkerhet för lån från grundarna - Ansvar och plikter kan förbrylla eller blandas ihop	Förutsätter strikt överenskommelse, samförstånd och förtroende	Förutsätter strikt överenskommelse, samförstånd och förtroende
Vem lämpar den sig för	- För en enskild företagare som inte har stora investeringar - För verksamhet i liten skala	- Det finns flera grundare - Verksamheten siktar på tillväxt - Verksamheten kräver investeringar eller finansiering	- För flera som gör samma eller liknande arbete och som kan tjäna på företagets gemensamma verksamheter - När medlemskåren eventuellt byts ut - För personer som vill vara en del av samhället	- För de som vill driva verksamhet tillsammans, när man inte kan verka under firmanamn - För familjeföretag	- För de som vill driva verksamhet tillsammans, när man inte kan verka under firmanamn - För familjeföretag - För den som verkar ensam och har en privat investerare
Minsta antal grundare	- Företagaren själv - Även make/maka kan vara delaktig i verksamheten	En	- En - Antalet medlemmar kan variera	Två	Två, där den ena är ansvarig och den andre är en tyst partner
Minimikapital	Nej	Man kan grunda ett aktiebolag utan aktiekapital	- Nej - Kapitalet varierande	Ingen ekonomisk insats, arbetsinsats tillräcklig	Det krävs en ekonomisk eller annan egendomsinsats från en tyst partner
Högsta beslutande organ	Företagaren själv	- Aktieägarna i bolagsstämman - Den ordinarie bolagsstämman måste hållas 6 månader efter räkenskapsperiodens slut	- Medlemmar i andelslagets stämma - Det ordinarie andelslagets stämma måste hållas 6 månader efter räkenskapsperiodens slut	Bolagsmän gemensamt eller så som överenskommit i bolagsavtalet	Ansvariga partners gemensamt eller så som har kommit överens i bolagsavtalet
Lagstadgade organ	Företagaren själv	Styrelsen med åtminstone en ordinarie medlem och en suppleant	Styrelsen med åtminstone en ordinarie medlem och en suppleant	Nej	Nej
Ansvar för företagets åtaganden	Företagaren själv	Aktieägare med det kapital som de har investerat, såvida de inte har gett garantier för att säkra lånen	Medlemmar med det kapital som de har investerat (oftast en andelsavgift), såvida de inte har gett garantier för att säkra lånen	Ansvariga partners (inklusive åtaganden från varandra)	- Ansvariga partners (inklusive åtaganden från varandra) - En tyst partner ansvarar bara med sin insats

Profilera dig med namnet, och skydda din idé

När du grundar ett företag är valet av ditt företagsnamn ett av de största besluten. Även produkternas och tjänsternas namn är viktiga. Namnen skapar en grund för ditt företags brand, som hjälper dig att stå ut bland konkurrenterna.

Namnet måste alltid vara unikt och får inte vara i användning någon annanstans. När du funderar på namnet ska du kontrollera att det finns ett tillgängligt domännamn. Fundera också på hur du kan skydda dina immateriella tillgångar.

Undersök namnalternativ

Satsa på namnvalet. Ett bra namn är slående, lätt att komma ihåg, står ut bland andra och stöder ditt företags affärsverksamhet. Säkerställ också att inget annat företag använder samma namn som firmanamn, varumärke eller domännamn. I PRS namntjänst för företag kan du undersöka på förhand om namnet du tänkt för ditt företag är möjligt att registrera registrerbart: NIMIPALVELU.PRH.FI/NIPA/SV.

Skafta ett domännamn

När ditt företag har ett namn, är det dags att registrera ett domännamn dvs. domain för ditt företag. Det nationella domännamnet är ursprungligen tänkt för ett visst lands sidor. Finlands nationella domännamn slutar med **.FI**-suffixet och är det mest använda i Finland. För att registrera ett domännamn behöver du en domänleverantör som ofta erbjuder tilläggstjänster som rör domännamnet, såsom en e-posttjänst och webbplats.

Alla som registrerar ett domännamn måste själv säkerställa att inte domännamnet som ska registreras kränker någon annans skyddade namn eller domännamn. Du kan förlora ditt domännamn redan vid registreringen, om upphovsmannen till namnet eller varu-

Resultaten av tankearbete är lätta att kopiera, om de inte är skyddade.

märket som du har skadat kräver det. Mer information om **.FI**-domännamn hittar du på Trafik- och kommunikationsverkets hemsidor WWW.TRAFI.FI/SV > Kommunikation > Fi-domännamn.

Generiska domännamn som **.COM**, **.NET** och **.ORG** får du information om via domännamnsleverantörernas sökmotorer.

»

Administration av företagets immateriella egendom i ett nötskal

Skydd	Syfte	Giltighetstid
Företags namn	Skyddar företagets namn.	Tills vidare om företaget är verksamt
Varumärke	Skyddar produktens eller tjänstens namn eller kännetecken och får produkten eller tjänsten att utmärka sig från andra företags produkter och tjänster.	Tills vidare förnyelse vart tionde år
Patent	Skyddar en ny, innovativ produkt, enhet eller metod.	20 år (årsavgifter), vissa produkter 25 år
Nyttighetsmodell	Skyddar en enkel enhets -eller produktuppfinning.	10 år, gäller i 4 år, förnyelse först för 4 år och sedan för 2 år
Mönsterrätt	Skyddar produktens utseende.	25 år, gäller i 5 år, förnyelse vart femte år
Domännamn	Skyddar ditt domännamn (domain).	Minst 1 och högst 5 år (FI-domännamn)

» Rätt till immateriella tillgångar – IPR

Det är lätt att kopiera idéer. Därför lönar det sig att skydda sitt eget kunnande, affärsidéer och produktutvecklingsresultaten dvs. företagets immateriella kapital. Man använder ofta förkortningen IPR för immateriella rättigheter, som motsvarar de engelska orden Intellectual Property Rights.

Tänk efter redan på förhand hur du skyddar ditt företags produkter, tjänster och uppfinningar. Skyddsmetoder är bland annat varumärke, patent, användbarhetsmodell och mönsterrättighet.

Bekanta dig med immateriella rättigheter: WWW.PR.HI/SV > Om oss > Tjänster > Utbildning > Servicebok för immateriella tillgångar.

Varumärke för produkten eller tjänsten

Enbart ett företagsnamn räcker inte för att skydda ditt varumärke. Ditt företags produkter och tjänster skiljer sig från motsvarande konkurrerande produkter genom ett minnesvärt namn, logotyp eller något annat kännetecken. Det bästa sättet att skydda dina produkter är med ett varumärke. På det viset kan inget annat företag använda samma märke som kännetecken för en liknande produkt eller tjänst. Tänk på att ensamrätten och skyddet som varumärket ger endast gäller de varor och tjänster som du har listat i ansökan. Det lönar sig därför att noggrant planera varu- eller tjänsteklasserna innan man ansöker om varumärket.

Bekanta dig med varumärkena:
SUOJAATAVARAMERKKI.FI,
WWW.TAVARAMERKKI.FI.

Patent eller nyttighetsmodell för en uppfinning

Visst du att din uppfinning eller utvecklade produkt är din egendom? Det lönar sig att skydda den. De tillgängliga skyddsalternativen för nya tekniska lösningar är patent och nyttighetsmodell. Patent är ensamrätt, med vilken du hindrar andra aktörer att utnyttja din uppfinning i sin egen affärsverksamhet. Nyttighetsmodell är på samma sätt som patent en ensamrätt och lämpar sig särskilt för enkla enhets- och produktuppfinningar. Det kan vara ett lämpligt skyddsalternativ för dig, om du behöver skyddet snabbt och det räcker med tio års skyddsperiod.

Läs mer: WWW.PR.HI/SV > Patent, WWW.PR.HI/SV > Nyttighetsmodeller.

Mönsterrätt för designprodukter

Mönsterrätt ger skydd till utseendet på en ny produkt eller del av produkt. Designen skyddas genom att registrera mallen, vilket leder till att den som ansökt om mönsterrätten får ensamrätten för sin designade produkt bekräftad.

Läs mer: WWW.PR.HI/SV > Mönsterrätt.

**Var noggrann
när du ansöker
om varumärket.**



Välj bokföringsbyrå med omsorg

Genom att överlåta bokföringen till en extern part sparar du tid till den egentliga företagsverksamheten och till att skaffa inkomster. Du får även rådgivning som rör bland annat beskattning och verksamhetstillväxt från en bra bokföringsbyrå.

Det finns flera typer av bokföringsbyråer. Det lönar sig att välja omsorgsfullt, eftersom bokföringsbyrån kan vara en av hörnstenarna i dina framgångar och din viktigaste rådgivare. Fem tips för ditt val:

1. Se till så att du får bokföringen elektroniskt

Elektronisk bokföring minskar både din och din bokförarens arbetsmängd, snabbar upp tjänsten och möjliggör att allt nödvändigt material finns tillgängligt i tid. Inköpsfakturer hittas alltid

lätt, försäljningsfakturorna går smidigt iväg till kunderna, och indrivningen sköts också enkelt. En minskning av papper sparar också in på kostnader och miljön.

2. Ta reda på vad som ingår i tjänstens pris.

Bokföringsbyråerna har olika prissättningsmallar. Priserna kan till exempel basera sig på en fast månadsavgift, använd tid, antalet verifikat/händelser eller ett servicepaket som innehåller en viss mängd verifikat och där man

debiterar separat för den överstigande delen. Bokföringsbyråns storlek och personalens kompetens kan också påverka priset. På en bokföringsbyrå där personalen regelbundet utbildas, kan tjänsten vara dyrare än genomsnittet men även bättre. Det lönar sig att ta reda på, ifall tjänsten innehåller enbart bokföring och uppgörande av bokslut eller även rådgivning och genomgång av bokslutsuppgifterna.

3. Säkerställ att det finns ett vikariesystem.

Det är viktigt att man på bokföringsbyrån sköter vikariatet. Om det inte finns någon vikarie, kan uppgifterna bli ogjorda på grund av till exempel sjukdom. Det påverkar direkt även din verksamhet.

4. Välj en auktoriserad bokföringsbyrå.

En bokföringsbyrå som är medlem i Ekonomiadministrationsförbundet är auktoriserad och dess kompetens, system och verksamhetsmodeller är kontrollerade och verksamheten kontrolleras. En auktoriserad bokföringsbyrå har en ansvarsförsäkring och arbetar strikt enligt lag och god sed samt beaktar nya bestämmelser i god tid innan de träder i kraft. I Finland övervakar inte myndigheterna bokföringsbyråernas verksamhet, eftersom det inte är en bransch som behöver tillstånd.

5. Fråga om rekommendationer från bekanta företagare

En bokföringsbyrå som erbjuder bra service hittas ofta på rekommendation av bekanta. Det är värdefullt att höra om erfarenheter av hur servicen har fungerat i praktiken. På så vis säkerställer du redan innan du knyter kundförhållandet att servicen är aktuell och smidig.

Vid valet av tjänst är kvalitet viktigare än priset.



Jämför även banker

Ditt företag kräver åtminstone ett bankkonto för transaktioner. Sannolikt behöver du också i något skede även finansiering. Många banker erbjuder även försäkringar och experttjänster.

Genom att jämföra tjänsteleverantörer hittar du en bank som passar din situation bäst. Företagets bankärenden kan vara naturliga att sköta med samma bank där du har privata konton och lån. Du kan få en koncentreringsrabatt, och bankens verksamhetsmiljö och personal är redan bekant för dig.

Å andra sidan kan det också vara så att den mest lämpliga banken för ditt företag inte är den där du är privatkund. Bankens tjänsteutbud motsvarar kanske inte ditt företags behov eller så beviljar den inte finansiering för din verksamhet. När du börjar leta efter en lämplig bank för ditt företag, ska du först ta reda på vad du behöver som företagare från din bank. Om du verkar ensam och säljer tjänster, kan det vara så att du klarar dig riktigt bra med redovisningsfunktionerna. Å andra sidan om ditt finansieringsbehov är stort och din verksamhet siktar på att växa, kan du också behöva finansieringstjänster och placeringsrådgivning.

Det är skillnad på tjänsterna

Bankerna har olika tjänsteutbud. Säkerställ att alla tjänster du behöver finns tillgängliga och att du inte betalar för tjänster som du inte behöver. Om din företagsverksamhet är starkt lokal, kan den lokala bankens lokalkännedom hjälpa dig med till exempel få finansiering.

Vid valet av bank är det klokt att fästa mer uppmärksamhet på tjänstens kvalitet än priset, eftersom goda råd kan ha ett ekonomiskt värde för dig. Det viktigaste är att välja en sådan bank som ger dig en känsla av tillit och god service. Som bäst är en bankrelation aktivt informationsutbyte och smidig skötsel av ärenden. Var själv en aktiv kund gentemot banken, så får du störst möjliga nytta av bankrelationen.



Jämför olika betalterminaler

Om du gör affärer med konsumenter behöver du en betalterminal. Genom att bekanta dig med alternativen hittar du en lämplig lösning för din verksamhet. Till exempel kan terminalens mobilitet och din nätanslutning påverka valet. En betalterminal kan köpas eller skaffas genom leasingavtal som inkluderar service och reparation.

Den förmånligaste lösningen som lämpar sig för småskalig affärsverksamhet är en betalterminal som kopplas till mobiltelefonen. Den kräver ingen fast nätanslutning och binder inte användningen till en plats.

Förbered dig med försäkringar

Pensionsförsäkringen för företagare, FöPL, är en obligatorisk försäkring som samlar din pension och påverkar ditt sociala skydd. Det är viktigt att förbereda sig för eventuella risker relaterade till företagsverksamhet med hjälp av olika försäkringar.



För företagsverksamhet behöver du nya, separata försäkringar. Dina privata försäkringar täcker sannolikt inte olyckor som uppstår i företagsverksamheten. Företagsverksamhetens omfattning och bransch definierar vilka försäkringar som lönar sig för just dig. Behovet av försäkringar påverkas även av om din verksamhet är bunden till någon särskild plats och hurdana tillgångar ditt företag har. Om du har anställda förutom dig själv, behöver du lagstadgade försäkringar för arbetsgivare.

Ansvarsförsäkring för verksamheten

Som företagare kan du orsaka din kund eller kundens egendom skada. Enligt skadeståndslagen är du ansvarig att ersätta de skador du orsakat. Företagsverksamhetens ansvarsförsäkring är till nytta i situationer där det uppstår skador på personer eller objekt som följd av din verksamhet. Ta också reda på om du med hänsyn till verksamhetens natur måste teckna ett mer omfattande skydd än en grundförsäkring, såsom en produktansvarsförsäkring, konsultansvarsförsäkring eller förmögenhetsansvarsförsäkring. Om du arbetar inom »

**Fäst
uppmärksamhet
på försäkringarnas
självriskbelopp.**

» vårdsektorn är det också obligatoriskt att teckna en patientförsäkring. Se till att försäkringen gäller direkt när du inleder din företagsverksamhet.

Rättsskyddsförsäkring

I företagsverksamheten kan det uppstå tvister som rör avtal, leveranser eller arbetsförhållanden som kan gå hela vägen till domstol. Med en rättsskyddsförsäkring kan du minska rättegångskostnaderna. Din verksamhets egenskaper påverkar hur omfattande rättsskyddsförsäkring det lönar sig att teckna. Ibland kan det vara klokt att ta en försäkring som även täcker motpartens rättegångskostnader. Ta en rättsskyddsförsäkring redan innan du ingår det första avtalet så får du ett skydd för alla avtal redan i början av din företagsverksamhet.

Avbrottsförsäkring

Om din företagsverksamhet består av produktion eller är bunden till en plats bör du överväga en avbrottsförsäkring. Den täcker eventuella inkomstbortfall som orsakas av avbrott i verksamheten. Ett avbrott i din verksamhet kan till exempel orsakas av eldsvåda, vattenläcka, sabotage eller att en maskin går sönder.

Egendomsförsäkring

Skydda även de tillgångar som samlas i ditt företag som telefon, dator och produktlager. Avseende leasing- och hyrestillgångar är det bra att säkerställa hur täckande skydd ägaren vill ha eller redan har tecknat för dem. Fäst uppmärksamhet på självriskens storlek i eigendomsförsäkringen.

Olycksfalls- och sjukvårdsförsäkring

Företagaren är ofta företagets största risk. Om du råkar ut för en olycka eller blir sjuk, kan din företagsverksamhet omgående stanna av. För företagare görs ingen åtskillnad mellan arbete och fritid, och därför bör försäkringsskyddet gälla 24 timmar om dygnet. Olycksfallsförsäkringen för företagare grundar sig på FöPL-arbetsinkomsten och har inget ersättningstak.

Förutom en olycksfallsförsäkring bör du fundera på en parallell sjuk-

Privata försäkringar täcker inte skador i företagsverksamheten.

vårdsförsäkring. Med hjälp av den kan du få vård snabbare och återgå till arbetslivet. Det lönar sig att inkludera en dagpenningersättning som kompletterar Fpa:s ersättning för perioder av arbetsoförmåga i både olycksfalls- och sjukvårdsförsäkringen. Som företagare kan du ordna företagshälsovård och sjukvård som en del av den.

Livförsäkring

Som företagare kan du behöva göra även större ekonomiska åtaganden. Du kan skydda dina närståendes försörjning i händelse av din död genom att teckna en livförsäkring. Livförsäkringen kan också inkludera ett skydd mot arbetsoförmåga om du förlorar din arbetsförmåga. Lösningen underlättar både din och dina anhörigas vardag.

Försäkringar för anställda

Om ditt företag har anställda ska de försäkras med en olycksfallsförsäkring och en ArPL-försäkring. Dessa försäkringar är lagstadgade för arbetsgivaren.

Om de anställda arbetar på distans bör man ta hänsyn till det i försäkringarna.

Cyberförsäkring

Alla företag är idag beroende av informationssystem. Om du driver en webbutik eller ditt företag har ett kundregister som kan hamna i fel händer, lönar det sig även att överväga en cyberförsäkring. Till exempel kan en saboterande överbelastningsattack (DoS) förlama

din webbutik, och EU:s datasäkerhetsförordning förpliktigar dig som företagare att hantera dina kunduppgifter noggrant. Uppgifter som hamnar i fel händer kan vara förödande för företagets anseende.

Försäkring av fordon

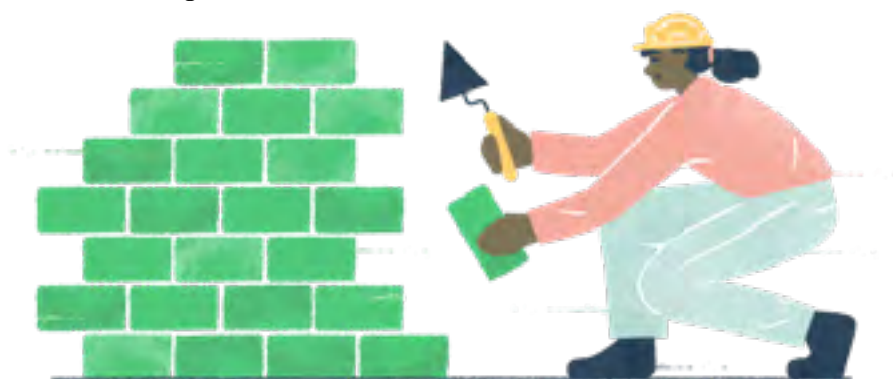
Fordon kräver en lagstadgad trafikförsäkring, och skyddet kan kompletteras med fordonsspecifika kaskoförsäkringar.

Reseförsäkring

Om din företagsverksamhet är internationell, åker kanske du och eventuella anställda i företagets tjänst till utlandet för mässor och kundmöten. Då är det bra att företaget har en egen reseförsäkring för den resande personalen. Reseförsäkringarna i samband med hemförsäkringen är ämnade för semesterresor, alltså täcker de inte resor som hör till företagsverksamheten.

Frivillig pensionsförsäkring

En företagare kan komplettera sin lagstadgade pension med en frivillig pensionsförsäkring. Du kan själv välja hur dina premier ska placeras och påverka hur stor pension du får. Försäkringen inkluderar en livförsäkring, vilket innebär att den även ger skydd för din familj om du skulle avlida. Du kan också använda pensionsförsäkringar för att behålla anställda och belöna dem på ett skattemässigt fördelaktigt sätt.



Beakta säkerheten i produkter och tjänster

Som företagare svarar du alltid för säkerheten för produkten eller tjänsten du säljer eller erbjuder. Produkterna och tjänsterna får inte orsaka fara för någons hälsa eller egendom. Produkterna och tjänsterna måste uppfylla de säkerhetskrav som gäller dem.

Säkra produkter och tjänster som uppfyller kraven är också en konkurrensfördel för ditt företag. Titta närmare på kraven för produkter och konsumenttjänster på Säkerhets- och kemikalieverkets (Tukes) webbplats WWW.TUKES.FI/SV > Produkter och tjänster. Utöka gärna också dina kunskaper om produktsäkerhet i inlärningsmiljön Känn din produkt på WWW.TUNNENTUOTTEENI.FI, som är särskilt användbar för små nystartade företag. Mer information om andra produkter än de som övervakas av Tukes och om andra myndigheter: WWW.TUKES.FI/SV/GÖR-SÅ-HÄR > Övervakning > Vem övervakar vad?

Tjänsteleverantörens ansvar

När du planerar ett företag som erbjuder kunderna fritidstjänster, såsom skönhetsvård- och friskvårdstjänster eller idrotts-, program- eller naturtjänster bör du beakta åtminstone följande saker:

- Planera och bestäm vad din tjänst handlar om och vem den erbjuds till.
- Säkerställ att du och/eller din personal har tillräcklig kunskap och kompetens för tjänsten. Skaffa vid behov utbildning och erfarenhet.
- Ta reda på säkerhetskrav, lagstiftning och eventuella myndighetsinstruktioner och standarder som gäller för tjänsten. Be om hjälp från myndigheterna vid behov, deras uppgift är ju att vägleda och ge råd till företag.
- Planera säkerheten för kundens hela servicekedja. Beakta säkerheten till exempel vid val av maskiner och utrustning, genomförande av tjänsten, i personalens kompetens och antal

samt marknadsföringen och instruktionerna till kunderna.

- Identifiera riskerna ordentligt och dokumentera! Dela upp tjänsten i delar och identifiera riskerna för kunderna: vad beror riskerna på, vad har gjorts för att förhindra dem och vad mer behövs för att garantera kundens säkerhet?
- Utarbeta nödvändiga säkerhetsdokument. Enligt lagstiftningen krävs till exempel en säkerhetshandbok för vissa tjänster. Säkerhet kräver kontinuerlig uppföljning och upprätthållande. Observera förändringar, lär dig av nära ögat-situationer och anmäl allvarliga olyckor till Tukes.

Produktsäkerhet

När du planerar ett företag som antingen tillverkar eller importerar produkter till Finland ska du ta reda på

- om det finns några säkerhetskrav för produkten
- hur du som företagare måste säkerställa produkternas säkerhet. Säkerhetskraven varierar efter produktgrupp. Till exempel har leksaker, maskiner och elektrisk utrustning samt personlig skyddsutrustning detaljerade krav. Å andra sidan har många andra konsumentprodukter väldigt allmänna krav.

För att du ska kunna agera rätt är det viktigt att du kan identifiera om du är produktens tillverkare, importör eller återförsäljare. Tillverkaren har större ansvar än återförsäljaren för att säkerställa produktens säkerhet.

Bekanta dig med kraven som produktens tillverkare eller importör måste ta i beaktande. Kom ihåg att kraven

Säkerhet kräver kontinuerlig uppföljning och upprätthållande.

varierar efter produkt. Kontrollera alla detaljerade krav i bestämmelserna som gäller produkten. Om du misstänker att produkten inte uppfyller kraven, vidta nödvändiga åtgärder och samarbeta med en myndighet.

Om du börjar tillverka produkter:

- Ta reda på vilka säkerhetskrav som gäller produkten.
- Uppskatta vilka risker som produkten kan orsaka användaren.
- Planera och tillverka produkten så att den uppfyller säkerhetskraven.
- Spara produktens planeringsdokument i tio år.
- Skriv en bruksanvisning för produkten och skicka den med produkten. Bruksanvisningen måste innehålla instruktioner om säker ibruktage, användning, underhåll och urdrifttagande. Instruktionerna måste vara på finska och svenska. Om du tänker exportera produkterna till andra länder i Europa ska du kontrollera landets språkkrav.
- Kontrollera om produkten måste testas i en testanläggning innan försäljning.
- Säkerställ att produkten har en identifierbar märkning och att inte >>



- » produktens överensstämmelse med kraven riskeras under leverans eller lagring.
- Bifoga ditt företagsnamn och adress till varje produkt.
 - Kontrollera om en CE-märkning på produkten krävs. Märkningen visar att du har beaktat produktens säkerhet och överensstämmelse med kraven.
 - Kontrollera om du behöver en försäkran om överensstämmelse för produkten där du berättar att produkten uppfyller säkerhetskraven.
 - Håll bok över produktens överensstämmelse med kraven och berätta vid behov om dem för dina distributörer (produktens namn, serienummer, tillverkningsplats).

Om du börjar importera produkter från EU eller utanför:

- Säkerställ att produkten uppfyller säkerhetskraven.
- Säkerställ att du har eller får den tekniska dokumentationen från tillverkaren, om en myndighet ber om den.
- Säkerställ att tillverkaren har

- testat produkten och utfört andra bedömningsförfaranden för produktens överensstämmelse med kraven på ett korrekt sätt, om lagstiftningen kräver det.
- Kontrollera att produkten är CE-märkt, om lagstiftningen kräver det.
- Säkerställ att produkten har en identifierbar märkning (produktens namn, serienummer, tillverkningsplats) och att inte produktens överensstämmelse med kraven riskeras under leverans eller lagring.
- Håll bok över produktens överensstämmelse med kraven och berätta vid behov om dem för dina distributörer.
- Säkerställ att tillverkaren/importören har bifogat sitt namn och varumärke samt adress till produkterna.
- Håll bok över varifrån du skaffat produkterna och vart du har levererat dem för vidare distribution. Spara informationen om produktutbudet i 10 år efter urdrifttagning, om lagstiftningen kräver det.

Om du importerar från utanför EU ska du dessutom beakta:

- Säkerställ att tillverkaren har testat produkten och utfört andra bedömningsförfaranden för produktens överensstämmelse med kraven på ett korrekt sätt, om lagstiftningen kräver det.
- Om en CE-märkning krävs ska du ha en EU-försäkran om produktens överensstämmelse med kraven tillgänglig för myndigheterna tio år efter du sålt den sista produkten. För vissa produkter måste försäkran om överensstämmelse med kraven levereras med produkten till kunden.

Mer information: WWW.TUKES.FI/SV/GOR-SA-HAR > När du startar företagsverksamhet.

Avtalen i ordning

Upprätta alltid företagets avtal skriftligt och bekanta dig med innehållet noggrant. Avtalet bör vara så täckande att ingen del blir föremål för tolkning eller handelsbruk.

Avtalsfrihet ger företag möjlighet att ingå avtal på valfria villkor men inom begränsningarna som anges i bland annatarbetsrätten, konsumentskyddet och miljöskyddet. Lagen kräver inget skriftligt avtal, men det rekommenderas alltid.

Läs alltid noggrant igenom avtalet innan du undertecknar det. Använd juridiska experter vid behov. Vid tvister är det avtalstexten som avgör.

Kontrollera din avtalpartners bakgrund. Kredituppgifter kan kontrolleras hos företag som säljer

sådana. Du hittar information om märkningen i förskottsuppbördsregistret i FOO-företagssökningen (WWW.YTJ.FI/SV).

Om motparten är en juridisk person ska du kontrollera företagets behöriga representanter. Vanligtvis hittar du informationen i handelsregistret, som du kan få elektroniskt från Patent- och registerstyrelsens webbplats (WWW.VIRRE.FI).

Förbered dig för tvister

Anteckna proceduren vid tvister som inte kan lösas genom förhand-

ling i avtalet. Tvisten kan behandlas i tingsrätten eller genom skiljedomsförfarande. Ett skiljedomsförfarande är vanligtvis snabbare.

Om det finns fler än en företagare är det viktigt och förnuftigt att komma överens om allas rättigheter, ansvar och skyldigheter med ett skriftligt delägaravtal. Lämna inte delägaravtalet ogjort även om din partner är en bekant. Förbered dig även på den tråkiga möjligheten att en av delägarna dör i delägaravtalet. Ta vid behov hjälp av en expert för att upprätta avtalsgrunder.

Hyres- och leasingavtal

Du kan ingå ett hyresavtal för en affärslokal på viss tid eller tillsvidare. Gör alltid ett skriftligt avtal även om det endast är obligatorisk i ett hyresförhållande på viss tid.

Ett tidsbestämt avtal kan inte upphävas mitt i perioden. Uppsägningstiden för ett tillsvidareavtal är en månad för dig, tre månader för din hyresvärd – om inget annat avtalas.

En hyressäkerhet motsvarar oftast en hyra för tre månader. En hyresborgen är också möjlig. Hyreshöjningen binds ofta till kostnadsindexet för fastigheternas underhåll eller levnads-kostnadsindexet (WWW.STAT.FI/INDEX_SV).

Säkerställ hos byggnadstillsynen att du får använda lokalen på det sätt du planerar, eller lägg till ett villkor om godkännande av lokalen i avtalet. I lokalsens begynnelsebesiktning skriver man upp fel, brister och omedelbara reparationsbehov med tillhörande tidsplan. Be om tillstånd för att göra egna föränd-

ringar och kom överens om kostnaderna. Spara din del av besiktningsrapporten under hela hyresförhållandet.

Finansiering av lösöre

Med ett leasingavtal skaffar du lösöre på det sätt att ett finansieringsbolag köper och äger enheten och du hyr den till ditt företag. Hyrestiden kan optimeras enligt uppskattad lönsam användningstid. Din försäljare kan vid önskemål överföra delbetalningsavtalet till finansieringsbolaget för hantering.

Delbetalningsaffärens handpenning är ungefär 30 procent av det momsbelagda införskaffningspriset. En bytesmaskin fungerar också som handpenning. Du kan dra av införskaffningens kostnader, räntor och avskrivningar i din bokföring. Momsen ska dras av en gång direkt efter leveransen.

Ägorätten får du vanligtvis först då hela handelspriset är betalat. Försumelse av avtalet berättigar finansiären att ta tillbaka objektet.





Du har valt att bli företagare. Grattis till ett bra beslut!



Yrittäjät

Ta stöd av Finlands största företagargemenskap och dess förmåner för ett mer bekymmersfritt företagande:

- + avgiftsfri juridisk rådgivning
- + kompetenshöjande kurser
- + färdiga dokumentmallar
- + medlemsförmåner och -erbjudanden
- + omfattande nätverk
- + förvånansvärt mycket mer för en förvånansvärt låg avgift

Vi gör vårt bästa för att göra din röst hörd i samhället och din vardag så smidig som möjligt.

Med oss är du bland likasinnade.

Läs mer yrittajat.fi/blimedlem

En flygande start på företagandet

Källorna till Lämpökulmas exceptionella tillväxt är kundnöjdhet, smart ekonomisk förvaltning och utveckling av tjänster.

text **JENNY THUNEBERG** foto **PIHLA LIUKKONEN**

Timo Telkkä, Marko Laukkanen och Matias Kettunen vill vara en av de ledande aktörerna inom värmepumpsbranschen. De har goda förutsättningar för detta, eftersom Lämpökulma har visat en exceptionell tillväxt varje år sedan starten, trots de utmaningar som har rått på marknaden. År 2023 minskade exempelvis värmepumpsmarknaden i Finland med cirka 40 %, men bolaget lyckades öka sin försäljning med cirka 16 % och expandera sin verksamhet genom att anställa mer personal på företagets två kontor.

Men låt oss gå tillbaka till början för ett ögonblick. Timos två söner studerade VVS-branschen, men Timo själv hade ingen erfarenhet av den. Enligt egen utsago visste han inte ens vad en luftvärmepump var för något. Han överraskade därför sig själv med att svara ja på Markos fråga om det inte var dags att starta ett företag i branschen.

– Frågan kom i ett sådant ögonblick att jag inte ens behövde tänka efter. Några dagar senare åkte vi till Nyföretagscentrum för att prata med Heli. Bara sex veckor senare öppnades dörrarna till Lämpökulma-butiken, berättar Timo.

Heli är **Heli Tavasti**, vd för Nyföretagscentrum i St Michel-regionen. Hon betonar att Lämpökulma-företagarnas inbördes roller fängade hennes uppmärksamhet.

– Företagarna var och är fortfarande självgående och villiga att göra saker själva. Deras team fungerade bra eftersom rollerna och arbetsfördelningen var tydlig och de kompletterade varandra, en hade säljkompetens och den andra branschkompetens. Deras kombination fungerade, berättar Heli.

Du kan inte påverka det som händer runtomkring, bara det du själv gör.

På Nyföretagscentrum fick man bekräftelse på de egna kalkylerna och på att det fanns utrymme för företaget på marknaden. Efter det gick allt snabbt. För närvarande erbjuder Lämpökulma högklassiga tjänster för försäljning, installation och underhåll av värmepumpar i Södra Savolax och Päijänne-Tavastland. Tjänsterna omfattar även utrustning och installationer för bergvärme. Företaget strävar efter att hjälpa kunderna att sänka sina upp-

värmningskostnader och förbättra sin boendekomfort med miljövänliga lösningar.

Tillväxt utan lånade pengar

Företagets tillväxt har varit anmärkningsvärd, trots att den globala situationen har varit instabil och även påverkat Lämpökulmas bransch. Hur är det möjligt att marknaden dyker men affärerna går bra? Timo är beredd att dela med sig av sina råd till nya företagare:

– Vi har vuxit genom att försöka ha tålamod. Vi har till exempel inte vuxit med lånade pengar. Och jag har alltid betonat att vi inte kan påverka yttre faktorer, bara våra egna handlingar. Jag tror att man hela tiden måste ha koll på läget och på hur det står till i kassan: hur mycket man säljer och fakturerar, samt vilka utgifter man har. Om du inte har koll, kan det uppstå en situation där du inte längre kan sova gott om natten, säger han.

Förutom en smart förvaltning av ekonomin har Lämpökulma hela tiden satsat på kundnöjdhet och tjänsteutveckling.

– Vi följer noga upp kundnöjdheten och alla våra medarbetare är starkt engagerade i kvalitet och en bra kundupplevelse. Vi har systematiskt skickat ut ett feedbackformulär till kunden efter avslutat uppdrag. Antingen lär vi oss något av responsen eller så kan vi konstatera att vi fick beröm, säger Timo.

Trots den svåra ekonomiska situationen har Lämpökulma varit framgångsrikt och uppvisat en exceptionell tillväxt.



I företagets vardag:

- Skaffa en bra revisor och följ upp företagets siffror regelbundet.
- Skydda företagets produkter, tjänster och uppfinningar.
- Kom ihåg försäkringar.
- Mät dina resultat, till exempel genom undersökningar av kundnöjdheten. Beakta den respons du får.

Ansvar lönar sig

Ansvarstagande gäller alla delar av företagsverksamheten. Genom att ta ansvar socialt, ekonomiskt och miljömässigt lever du upp till kundernas förväntningar.

All företagsverksamhet påverkar på något sätt miljön och det omgivande samhället. Målet är att minska skadlig påverkan och driva sin verksamhet på ett hållbart sätt ur miljö- och samhällssynpunkt. Det är bra att stanna upp och fundera på företagets ansvar redan innan uppstarten och större investeringsbeslut.

Tre perspektiv

Företagsansvaret delas ofta in i tre delområden: miljöansvar, socialt ansvar och ekonomiskt ansvar. Miljöansvaret är endast en del av det ansvarsfulla företagets verksamhet. Ekonomiskt ansvar innefattar att betala fakturor och avgifter i tid enligt regelverket, och det sociala ansvaret handlar om allt det goda som man kan dela med omgivningen.

Företagets sociala välbefinnande utgår alltid från företagaren och

personalen. Ta hand om alla medarbetares hälsa och välbefinnande, se till att arbetet är meningsfullt, och sikta högre än vad lagens minimiskyldigheter kräver. En välskött ekonomi ger företagsverksamheten en hållbar framtid.

Hållbar utveckling

Ansvar handlar inte om extra skyldigheter som läggs på den vanliga verksamheten, utan det är en del av en hållbar grundverksamhet och inkluderas i vardagens processer. Då skapar man kostnadsbesparingar, och kunderna söker sig till företagets verksamhet. Ansvarets betydelse i styrningen av företagets och konsumenternas beteende är en trend som kommer att förstärkas och betonas i framtiden.

Delområdena för en ansvarsfull verksamhet har samlats i FN:s åtgärdsprogram för hållbar ut-

veckling, även kallat Agenda 2030. Programmet har 17 utvecklingsmål som syftar till att utrota den extrema fattigdomen i världen och trygga en hållbart välmående miljö. Alla företag kan hitta lämpliga utvecklingsområden i samlingen.

Mer information: WWW.YK-LIITTO.FI.

Gå igenom regelverket

I lagar och förordningar finns flera bestämmelser som förpliktar företag och branscher. Det handlar om miniminivåer vars uppfyllelse inte ger företaget några konkurrensfördelar. Ett genuint ansvarstagande företag utvärderar och strävar kontinuerligt efter att förbättra sin verksamhet frivilligt. Ansvarsfulla lösningar görs inte för att följa regelverket, utan för att miljön och samhället ska må bra.

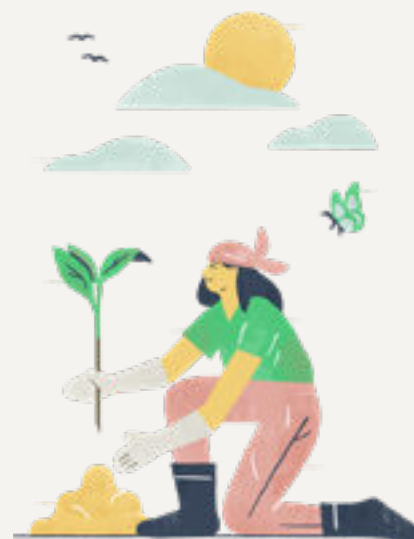
Lär dig det väsentliga

Det finns oändligt mycket som kan göras för miljön, men företagets resurser är alltid begränsade. Därför är det viktigt att fokusera på de delar som har mest betydelse ur det egna företagets perspektiv och de ändringar som tillför mest nytta. Vad som är viktigt beror på företagsbranschen och tillgången.

Generellt kan det vara bra att gå igenom energiförbrukningen. Användning av grön, utsläppsfri el, energieffektiv utrustning och effektivt nyttjande av lokaler ur värmesynpunkt är några konkreta sätt

att minska miljöbelastningen. Inom vissa branscher handlar producentansvaret om både förpackningar och avfallshantering vilket betyder att tillverkare måste ta hänsyn till produktens livscykel även efter användningen.

I det egna företaget bör man sträva efter att ha så små avfallsmängder som möjligt och att överflödigt material återvinns enligt principerna för cirkulär ekonomi. Miljömärkningar, miljöledningssystem och certifikat är oberoende bevis på verksamhetens miljövänliga tank.



Mer information:
WWW.YMPARISTO.FI,
WWW.RINKIIN.FI/SV,
WWW.KIERRATYS.INFO och
WWW.CIRCULARDESIGNSUOMI.FI.

Öppen kommunikation

Kommunikation om ansvar är en väsentlig del av alla företag oavsett storlek. Ta eget initiativ och berätta för kunder och intressegrupper om hur ni tar ansvar – det är ingen annan som gör det.

Transparens i verksamheten är viktig i alla branscher. Betydelsen har dock ökat tack vare sociala medier när oegentligheter och mänskliga misstag skoningslöst sprids till allmänheten. Var alltid ärlig och öppen. Det är bättre att själv erkänna eventuella fel och misstag än att låta andra skämskåda dem. Du kan samtidigt kommunicera hur du tänker utveckla saker och ting.

När det gäller miljöansvar finns det en allmän rädsla för s.k. grönmålning vilket innebär att man får ansvarsfrågorna att låta bättre än vad de är i verkligheten. Man bör dock inte vara alltför rädd för det. Man kan och ska aktivt kommunicera om de ansvarstagande handlingar man genomför.

Ansvar är en konkurrensfördel

Kundernas värdering av miljömedvetna och ansvarsfulla produkter är en växande megatrend som i dagsläget ger betydande konkurrensfördelar till

alla föregångare. Offertförfrågningar och uppdrag kan i framtiden allt oftare komma att inkludera krav på t.ex. beräkningar av koldioxidavtryck och en minskning av företagets negativa påverkan.

Inom många branscher idag arbetar man i nätverk och med underleverantörskedjor, och då är det ytterst viktigt att säkerställa ansvarstagandet hos alla aktörer i kedjan. Det är bra att framföra dina ansvarsrelaterade önskemål till dina kunder och samarbetspartner. På så sätt uppmuntrar du även andra att utveckla sin egen verksamhet.

Glöm inte likabehandling

Tjänsternas tillgänglighet är en del av företagets sociala ansvar. På grund av funktionsnedsättningar eller skador har inte alla människor samma möjligheter att t.ex. använda digitala tjänster eller gå uppför trapporna till affärslokalen. En bra fysisk placering är också bra för miljön: möjligheten att ta sig med cykel eller kollektivtrafik minskar utsläppen.

Mer information om tillgänglighet: WWW.TILLGÄNGLIGHETSKRAV.FI.

Man bör aktivt kommunicera de ansvarstagande handlingarna man genomför.

Hjälp i termdjungeln

Det används en hel rad termer i samband med ansvar, och deras betydelse kan ibland vara något oklar. Lär dig åtminstone de här! Man kan få kostnadsfri hjälp och coachning för identifiering av företagets behov och planering av ansvarsrelaterade åtgärder bland annat från olika regionala projekt.

Betydelsen av ansvar kommer att framhävas än mer inom en snar framtid.

- **ESG** är en förkortning av engelskans Environmental, Social, Governance. Den refererar i stort till ansvarstagande och hållbar utveckling.
- **CR** eller **CSR** (Corporate Social Responsibility)-förkortningen refererar till företagsansvaret som helhet dvs. integreringen av miljöansvaret, det sociala ansvaret och det ekonomiska ansvaret i företagets verksamhet och kultur.
- **Agenda 2030** är FN:s åtgärdsprogram för hållbar utveckling som utgör både en grund och referens för många ansvarsåtgärder och ansvarsprogram.
- **Miljöåtaganden** är frivilliga

tjänster med vars hjälp företaget kan synliggöra sitt ansvar. Man har även nytta av åtagandena i kommunikationen om ansvar. Små och medelstora företag kan läsa mer om till exempel Centralhandelskammarens Klimatåtagande eller Sitoumus2050-tjänsten som drivs av statsrådets kansli.

- **Miljöledningssystem** dvs. märkning och certifikat beviljas vanligtvis av myndigheter eller en certifierad miljöexpert. De mest kända är Svanen-märkningen, ISO 14001-systemet, WWF:s Green Office och Ekokompassen från Finlands Naturskyddsförbund.

Företagets cybersäkerhet

Väl genomtänkt datasäkerhet kan vara en viktig framgångsfaktor för ditt företag. I värsta fall kan en cyberattack sätta stopp för din verksamhet. Det är därför viktigt att veta hur man skyddar sig mot de vanligaste cyberhoten och säkerställer datasäkerheten under hela företags livscykel. Lyckligtvis är grunderna i cybersäkerhet relativt lätta att lära sig, och du kan med små insatser göra din verksamhet mer cybersäker.

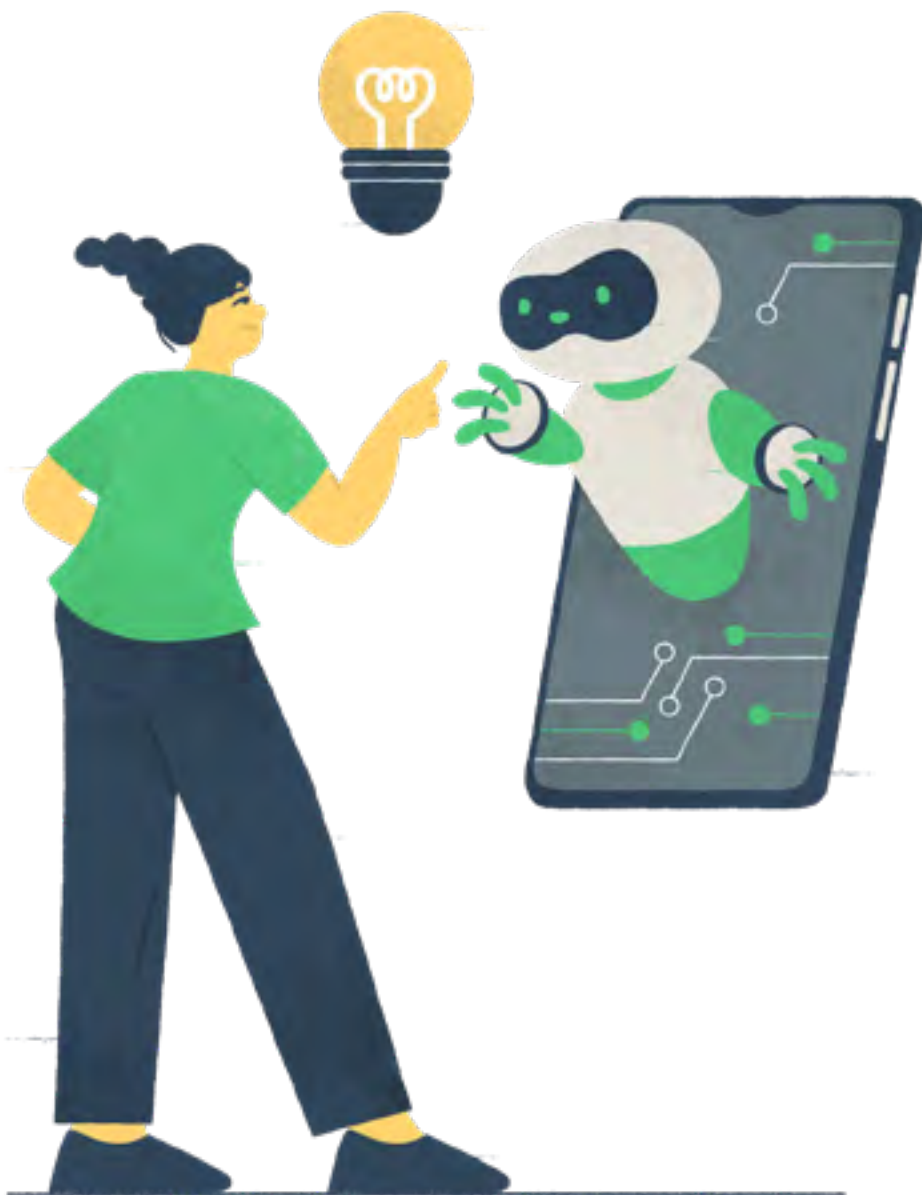
Företagen blir alltmer beroende av digitala tjänster och system. En väl uppbyggd cybersäkerhet skyddar ditt företags förmåga att fungera och säkerställer att ditt företag kan dra nytta av de möjligheter som erbjuds av onlinetjänster och digitala system.

Datasäkerheten måste integreras i företagets hela verksamhet och vara en del av företagets samhällsansvar. Att ta hand om datasäkerheten är att ta ett ansvar för det egna företaget, dess anställda, kunder och i slutändan även för det finska samhällets cybersäkerhet.

Förutom ekonomiska förluster kan bristfällig datasäkerhet orsaka skador på anseendet. I värsta fall kan en cyberattack innebära slutet för din näringsverksamhet.

I företagets vanliga vardag kan medarbetarna utan problem använda arbetsmejl, nödvändiga kontorsprogram och informationssystem. Situationen blir emellertid snabbt allvarlig när ett företag utsätts för en cyberattack. Har användarnamn och lösenord till informationssystem hamnat i fel händer? Vad ska man göra om ett företags dator angrips av ransomware som låser datorn och hindrar att den används? Vad händer om data inte har säkerhetskopierats och inte kan återställas?

Som tur är behöver cybersäkerhet inte vara svårt. Med små insatser kan man göra den egna verksamheten säkrare och undvika de vanligaste riskerna. Förutom att ta hand om din egen cybersäkerhet kommer de åtgärder du »



» vidtar också att ha en positiv inverkan på cybersäkerheten hos dina kunder och intressenter.

De allra viktigaste grunderna för cybersäkerhet är:

- Håll utrustning, system och programvara uppdaterade
- Tillräckligt långa lösenord eller fraser och flerstegsautentisering till tjänster
- Begränsa användarnas rättigheter efter behov
- Säkerhetskopior
- Om du utsätts för en cyberattack eller ett försök till cyberattack ska du rapportera det till Cybersäkerhetscentret.

Det är också viktigt att ha kunskap om de egna informationssystemen. Det är lika viktigt att all personal känner till företagets datasäkerhetspolicy.

Guider

Cybersäkerhetscentret vid Transport- och kommunikationsverket har på sin webbplats sammanställt en rad användbar information och guider om cybersäkerhet. En sådan guide är cybersäkerhetsguiden för småföretag (WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI/sites/default/files/media/publication/Pienyrytysten_kyberturvallisuusopas_9_2020.pdf). Guiden innehåller värdefull ytterligare information om cybersäkerhet och hur man skyddar sig mot cyberhot. Guiden tar upp ämnen som nätfiske, sabotageprogram, uppdateringar och hantering av behörigheter. Vi rekommenderar också att du läser andra guider och tjänster som tillhandahålls av Cybersäkerhetscentret. För mer information om dessa, se WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI.

Kompetensgemenskap för forskning, utveckling och innovation inom cybersäkerhet

Cybersäkerhetscentrets nationella samordningscentrum samlar aktörer inom cybersäkerhetsbranschen för en kompetensgemenskap inom forskning, utveckling och innovationer inom cybersäkerhet. Det nationella samordningscentret tillhandahåller gemenskapen med tjänster såsom information om nationell finansiering och EU-finansiering inom cybersäkerhet, stöd för att ansöka om

Håll dig uppdaterad om företeelser och utvecklingen inom cybersäkerhet!

EU-finansiering och att hitta partners, aktuell information om utvecklingen inom cybersäkerhetssektorn nationellt och inom EU samt möjligheten att nätverka med cybersäkerhetsexperter från olika samhällssektorer på nationell nivå och EU-nivå. För mer information, se WWW.KANSALLINENKOORDINOINTIKESKUS.FI.

Cyberövningar

En incident inom cybersäkerheten kan komma utan förvarning. Därför är det en bra idé att prioritera att öva på cybersäkerhetsincidenter. På Cybersäkerhetscentrets webbplats finns stödmaterial för cyberövningar, exempelvis en Övningsguide, ett planeringsverktyg och en scenariorbank. KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI/fi/palvelumme/tilannekuva-ja-verkosto-johtaminen/harjoitustoiminta

I händelse av en olycka

Om ditt företag utsätts för en cyberattack bör du omedelbart rapportera händelsen till Cybersäkerhetscentret. Cybersäkerhetscentret kan ge råd om hur man kan tolka situationen, förhindra ytterligare skador och återhämta sig från situationen.

Du kan kontakta Cybersäkerhetscentret på följande sätt (inforuta eller motsvarande):

- Rapportera en informationssäkerhetsincident med blankett KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI/fi/ilmoita
- Via e-post till adressen cert@traficom.fi
- Per telefon till nummer 0295 345 630 (msa/lna) (vardagar kl. 09.00–15.00)



Har du kollat in de veckorapporter som produceras av Cybersäkerhetscentret och Cyberväder? Båda kommer att ge dig viktig och aktuell information om vad som händer inom cybersäkerhetsområdet, till exempel sårbarheter och aktuella bedrägerier.

Mer information: KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI

Var uppmärksam på konsumentskyddet – minska riskerna och skydda ditt företag

Genom att ta hänsyn till konsumentskyddet kan du förbättra kundupplevelsen, öka kundlojaliteten och minska risken för juridiska problem och skador på anseendet. Genom att känna till parternas rättigheter och skyldigheter vid en affär, sparar du också tid och pengar, till exempel vid hantering av reklamationer.

Om dina kunder är konsumenter – personer som köper varor eller tjänster för eget bruk – måste du också beakta konsumentskyddslagen.

Konsumentskyddslagen ålägger företag skyldigheter som ska beaktas vid bland annat marknadsföring, avtalsvillkor, reklamationshantering och kundservice.

Konkurrens- och konsumentverket (KKV) vägleder konsumenter och företag samt bevakar konsumenternas intressen. Myndighetens webbplats, lärmiljön KKV Kampus och konsumentrådgivningen vägleder företag i konsumenträttsliga frågor. Konsumentombudsmannen övervakar för sin del efterlevnaden av ett antal lagar som skyddar konsumenterna.

Vad bör man tänka på i marknadsföringen?

Enligt konsumentskyddslagen omfattar marknadsföring alla former av kommersiell kommunikation som syftar till att sälja varor eller tjänster till konsumenterna. Information som ges på produktförpackningar, i bruksanvisningar eller i samband med affären är också en del av marknadsföringen.

Otillbörligt förfarande får inte användas i marknadsföring, det vill säga marknadsföringen får inte vara vilseledande, aggressiv eller utelämnar viktig information.

Marknadsföring som strider mot god sed är också förbjuden. Marknadsför-

ingen får därför inte innehålla budskap som strider mot de principer och värderingar som är godkända i samhället. Det är till exempel inte acceptabelt att använda eller glorifiera våld i reklam.

Kommersiella meddelanden får inte döljas i annan kommunikation och smyg reklam är alltid förbjuden. Det ska tydligt framgå av marknadsföringen att det är fråga om en reklam och vem som är annonsör, exempelvis genom företagets inlägg i sociala medier.

Läs mer WWW.KKV.FI

Vilka uppgifter ska lämnas vid marknadsföring av varor och tjänster?

Enligt konsumentskyddslagen är företag skyldiga att före och under affären, tillhandahålla den information som konsumenten behöver för att fatta ett köpbeslut.

Innehållet i och omfattningen av den information som lämnas till konsumenten varierar beroende på sammanhanget och de varor eller tjänster som erbjuds. Informationsskyldigheten är vanligtvis mer begränsad när det gäller imagemarknadsföring för ett företag än vid marknadsföring av en specifik produkt.

När du exempelvis erbjuder en vara eller tjänst till ett visst pris, ange tydligt bland annat

- Produktens huvudsakliga egenskaper i den utsträckning som krävs. Egenskaperna hos en komplex produkt måste beskrivas mer detaljerat än för en enkel produkt.

- Totalpriset inklusive skatt. Förutom priset på produkten måste totalpriset också inkludera leveranskostnader. Om leveranskostnaderna inte ingår i priset för produkten, vänligen ange eventuella leveranskostnader eller åtminstone att leveranskostnader kommer att läggas till priset för produkten.
- Om betalningsvillkor, leveransprocessen, avtalsförpliktelser samt kundtjänstens kontaktoppgifter.
- Eventuell ånger- eller uppsägningsrätt.

Det finns också andra informationskyldigheter enligt konsumentskyddslagen och speciallagar för vissa produkter. När man exempelvis skapar en webbplats för e-handel är det viktigt att noggrant beakta den information som ges före och efter köpet samt gällande betalningen.

Läs mer WWW.KKV.FI

Vad ska man ta hänsyn till när man upprättar ett avtal?

För säljaren och köparen är en affär alltid ett avtal som är bindande för båda parter och som ingen av dem kan ändra på ett enkelt sätt. Säljaren måste exempelvis leverera de beställda varorna eller tillhandahålla tjänsten vid den överenskomna tidpunkten. Varan eller tjänsten måste också motsvara vad som har avtalats.

Upprätta helst ett skriftligt avtal, såvida inte t.ex. ett muntligt avtal är ett bättre alternativ på grund av affärens »

» låga ekonomiska värde.

Avtalsvillkoren skapar regler för handel och förebygger uppkomsten av tvister, så ange därför allt i avtalet som påverkar avtalsförhållandet, såsom priset på produkten, leveransinformation samt produktens huvudsakliga egenskaper.

Ge konsumenten en verklig möjlighet att bekanta sig med de viktigaste villkoren som påverkar deras köpbeslut, i samband med marknadsföringen eller senast vid tidpunkten för avtalets ingående.

Observera att det finns särskilda krav för t.ex. e-handel och hemförsäljning, som du kan läsa mer om på KKV:s webbplats.

Läs mer WWW.KKV.FI

Hur ska kunden bemötas efter försäljningen?

Säljarens skyldigheter upphör inte i och med försäljningen, utan konsumenten måste garanteras möjlighet att utöva sina lagliga rättigheter efter affären.

Se till att kontaktkanalerna fungerar och ge konsumenterna instruktioner om hur de kan säga upp tjänsten eller reklamera ett fel.

Kom ihåg att garantitidens slut inte nödvändigtvis innebär att företagets ansvar för fel upphör. Om det inte finns någon garanti eller om garantin har löpt ut, är säljaren ansvarig för felet på grundval av bestämmelserna i konsumentskyddslagen om ansvar för fel.

Observera också att för att sköta ett ärende som gäller en befintlig kundrelation, får man inte ta ut tilläggskostnader av konsumenten, det vill säga företaget kan inte ta ut en kostnad som är dyrare än grundpriset för att säga upp avtalet.

Konsumenten har rätt till tydlig information om uppsägning och hävning av avtalet.

- Vid distans- och hemförsäljning har konsumenten 14 dagars ångerrätt, och säljaren måste ge tydliga instruktioner om hur den ska utövas.
- För försäljning i butik kan företag välja att erbjuda en bytes- eller returrätt, vars villkor företaget själv kan bestämma.
- Det ska vara lika enkelt att säga upp ett avtal som att ingå ett.

Läs mer WWW.KKV.FI

Att känna till konsument-skyddet är en väsentlig del av verksamhetsplanering, marknadsföring, upprättande av avtal och kundservice.

Företagets informations-skyldighet vid e-handel

Även om det är upp till butiksinnehavaren att utforma webbutiken och köpprocessen, ställer lagstiftningen upp skyldigheter som inte kan ignoreras.

Här är 6 nyckelfaktorer som hjälper dig att lyckas som webbhandlare:

- 1. Information om företaget och dess policyer:** Lämna tydlig information om företaget och kundservice, ångerrätt och returnering, uppsägning av avtal, leveranstider och leverans, leveransbegränsningar, ansvar för fel, eventuell garanti, betalningsmetoder och förskottsinformation om kredit.
- 2. Produktinformation:** Beskriv de viktigaste egenskaperna hos varor och tjänster. Egenskaperna hos en komplex produkt måste beskrivas mer detaljerat än för en enkel produkt.
- 3. Ångerrätt och returpolicyer:** Tillhandahåll en användarvänlig returprocess och förklara på ett begripligt sätt eventuella returkostnader. De flesta produkter som säljs på nätet har 14 dagars ångerrätt.
- 4. Betalningsalternativ:** Tillhandahåll minst en vanligt förekommande betalningsmetod utan extra avgifter. Man får inte erbjuda ett betalningssätt som innehåller kredittagning eller annat betalningsansånd som primärt alternativ.
- 5. Beställning:** Se till att konsumenterna inte bara får information om köpet och begripliga avtalsvillkor, utan också information om leveransbegränsningar, betalningsmetoder och betalning. Innan konsumenten kan godkänna sin beställning, vänligen ange det totala slutpriset för beställningen, inklusive skatter, leverans och andra tilläggsavgifter.
- 6. Orderbekräftelse:** Skicka en bekräftelse på beställningen till konsumenten.

Läs mer : WWW.KKV.FI



Marknadsföring är att hjälpa kunden

Att påbörja försäljning och marknadsföring känns svårt för många nyföretagare. Det skulle kännas bra att bara vänta på att kunderna tar kontakt. En framgångsrik marknadsföring och försäljning är ändå en förutsättning för att ditt företag ska lyckas.

Tanken på obehagliga påtryckningar lönar sig redan i början att vända till frågan: "Hur kan jag stå till tjänst?" Ditt mål är att lösa en kunds problem eller behov på ett nytt eller bättre sätt än din konkurrent – det betalar en kund gärna för. En sådan här försäljning och marknadsföring är en glädje att göra.

Utgångspunkten för marknadsföring är alltid kunden och produkten eller tjänsten som ska säljas. Den du säljer till bestämmer hur och var det lönar sig för dig att marknadsföra. Det går inte

att ge en färdig formel, som skulle fungera för varje företagare. Det finns ändå vissa element som stödjer framgång.

Styr ditt företag med hjälp av marknadsföring

Marknadsföring tänker man ofta på som kampanjer, uppdateringar i sociala medier eller visuella element. Det lönar sig dock inte att börja med detta genast, eftersom de som lösa åtgärder ofta blir ineffektiva. Effektiv försäljning och marknadsföring baserar sig på exakt

inriktning dvs. strategiska val som du kan utföra med hjälp av planeringsmallen intill.

Dina val hjälper att styra ditt företags verksamhet i önskad riktning: mot sådant arbete och sådana kundgrupper som intresserar dig särskilt och som du tror kan ge lönsamhet. Fundera alltså på hur du helst vill att dina arbetsdagar ska vara: hurdana kunder, hurdant arbete, med vilken sammansättning? Du kan ta hjälp av planeringsmallens frågor. När du har skrivit ner dina tankar förfinas de genom att prata med några potentiella kunder.

Om du lämnar valen ogjorda och marknadsföringen utan inriktning, bestämmer kunderna företagets riktning. Som exempel kan man tänka sig en företagare i byggbranschen som har kompetensen och brinner för traditionellt byggande, men inte nämner det i sin marknadsföring. Företagarens dagar fylls med lägenhetsrenoveringar, och han/hon kan aldrig ta tag i sitt specialkunnande och det eventuellt lukrativare arbetet. »

**Nyttiga råd
och andra goda
upplevelser kan
få kunden att
röra på sig.**



Marknadsföringens strategiska val -planeringsmall

Varför ska kunderna handla just från dig?

"Vad tjänar jag på det här?"

Varumärke

Vilka visioner vill du väcka? Vad önskar du att dina kunder ska berätta vidare om dig?

Målgrupper

Till vem är din produkt riktad?

Kundbehov

Vilka utmaningar möter din målgrupp i vardagen? Vilka upplevelser saknar din målgrupp?

Lösningar

Hur kan du underlätta din målgrupps liv? Hur skapar du värde för din målgrupp?

Spetsbudskap

Hur berättar du för din målgrupp att du har lösningen på deras behov?

Metoder och kanaler

Hur och i vilka kanaler når du din målgrupp?

Mätare

Med vad mäter du din marknadsförings framgång?

» Lyssna och var unik

Du måste identifiera dina potentiella kunders behov, så att du med din marknadsföring kan kommunicera att just du har svaret på detta behov. Förutom din målgrupp måste du också känna dina konkurrenter och stå ut bland dem, för att vara framgångsrik på marknaden. Vad har du, som ingen annan kan erbjuda?

Att hitta sin speciella nisch och sätta ord på den kräver tanke och val. Den egna nischen betyder inte att varje företag ska verka på helt olika sätt. Det är fråga om hur kunden ska skilja liknande aktörer från varandra.

Ett varumärke är ett löfte

Man kan även urskilja sig med visioner och anseende dvs. med hjälp av företagets varumärke. Varumärket består av allt som företaget säger och gör eller hur företaget ser ut. För planeringen av företagsutseendet alltså logotyp, teck-

ensnitt samt färg- och bildvärld lönar det sig att använda yrkeskunniga.

I kundens tankar kopplas ett varumärke alltid ihop med ett löfte om något. Varumärket antingen försvagas eller förstärks vid kundmötet. Du kan modifiera varumärkets marknadsföringsmeddelanden, men om dina handlingar inte är i linje med ditt budskap och inte infriar löftet är ditt varumärke inte till någon nytta.

Köpbeteendet har förändrats

Köpbesluten görs allt oftare på egen hand med hjälp av internet och nätverk. Med hjälp av populärt och nyttigt innehåll hittar kunderna själv till företaget. Googles sökresultat, webbutikernas produktrecensioner, kundberättelser samt erfarenheter från bloggare och det egna sociala medier-nätverket påverkar starkt våra val. Försäljningsarbetet är viktigt, men kontakten måste ske i rätt tid.

Eftersom köpbeteendet har förändrats, fungerar gamla metoder för försäljning och marknadsföring allt sämre. Annonser och kalla samtal irriterar, men nyttiga råd och andra goda upplevelser kan få kunden att röra på sig. Ge alltså modigt något nyttigt till kunden – råd, guider, prover eller en testmöjlighet – innan du försöker sälja någonting. I det långa loppet belönar kunden ditt företag.

Vårda kundförhållandet

När en kund en gång har valt dig och gjort sitt köpbeslut, lönar det sig absolut att fortsätta med riktad marknadsföring. Upprätthållande av kundförhållanden är betydligt enklare och förmånligare än att skaffa nya kunder. Oftast kommer den största köpvolymer från dina stamkunder så det lönar sig att betjäna dem särskilt bra.

Kundupplevelsen avgör

En god kundupplevelse och en vilja att rekommendera skapas när företaget uppfyller eller överträffar kundens förväntningar.



Ju bättre respons ett företag får från sina kunder, desto större kundkrets visar intresse för det och desto större blir handeln. Större försäljning ger möjlighet till att utveckla verksamheten och betjäna kunderna ännu bättre, vilket visar sig i rekommendationer och växande försäljning. En god kundupplevelse driver marknadsföringens, försäljningens och serviceproduktionens hjul och snabbar upp företagets tillväxt.

Väck intresse

- Hur kan du nå människor som skulle ha nytta av din produkt eller tjänst? Utan marknadsföringsåtgärder är det få som hittar ditt företag och dess hemsidor. Trafik till hemsidan och affären kommer från intressanta sökoptimerade artiklar, sociala media-uppdateringar och med Google Ads-sökordsoptimering.
- Ta kontakt med intresserade och fråga mer om deras behov – påbörja försäljningsarbetet redan där.
- Påvisa smidigheten i användningen av din tjänst genom en gratis provperiod, instruktionsvideor eller konsulterande försäljningsmetoder.

Engagera

- Intresserade kunder engagerar man genom att hjälpa kunden till exempel med nedladdningsbara guider, nyttiga e-postmeddelanden och en chatbot.

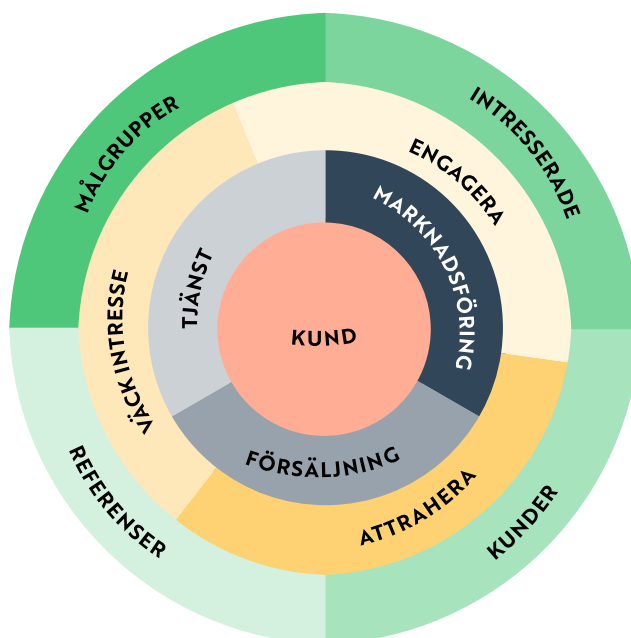
- Bistå kunder i deras föredragna kanaler och styr dem mot ett köpbeslut.
- Skapa klara förväntningar genom kommunikation om hur din tjänst fungerar och vilken nytta den skapar. Försök sedan att överträffa förväntningarna.

Attrahera

- Erbjud dina kunder extra hjälp, nyttiga råd och intressant innehåll med nyhetsbrev dvs. e-post och andra personliga kontaktmetoder.

För att skicka ett e-postmeddelande behöver du kundens godkännande enligt GDPR-lagstiftningen.

- Gör handlingen enkel och trevlig. Överraska med en finjusterad tjänst, extra material eller annat som kan fås på köpet.
- Uppmuntring lyckas när du från början har skapat realistiska förväntningar för tjänsten. Det lönar sig alltså inte att lova något omöjligt i marknadsföringen och misslyckas i att uppfylla löftet.



Företaget växer genom goda kundupplevelser: marknadsföring, försäljning och tjänster tillsammans engagerar kunden.

Kom ihåg sekretesskyddet

GDPR alltså EU:s allmänna dataskyddsförordning gäller företag som samlar in, lagrar eller använder personuppgifter. Målet är att förstärka rätten att bestämma över hur ens uppgifter behandlas. Reglerna är lika för alla företag som verkar i EU oberoende av hemort.

Med personuppgifter avser man information med vars hjälp en person kan identifieras. Dessa är till exempel namn, e-post, telefonnummer eller IP-adress. I praktiken behandlar alla företag personuppgifter, och hantering av dataskyddet är en del av företagsverksamheten.

Börja med att identifiera de som har en koppling till din företagsverksamhet och upprättade register. Ta reda på vad din roll och ditt ansvar är. Gör en registerbeskrivning och säkerställ dataskyddet. Kom ihåg att uppdatera dem vid behov. GDPR kan kännas svårt, men lämna det inte ogjort. Hjälp finns att få, och det lönar sig att be om det.

Mer information: WWW.EUROPA.EU/YOUREUROPE/ #SV > Göra affärer > Kundkontakter > Uppgiftsskydd enligt GDPR.

Fördelar med AI för nya företagare



Vad är generativ AI?

Generativ AI är en teknologi som på nya sätt kombinerar innehållet i den stora kunskapsbas som den har lärt sig för att producera till exempel text, bilder och ljud. Till skillnad från traditionell AI kan generativ AI inte bara analysera eller förutse, utan även producera innehåll som nästan ser ut och låter mänskligt. Du kan bland annat använda den för att planera marknadsföring, generera idéer eller utveckla strategier. AI kan till exempel ge förslag på reklamtexter eller produktbeskrivningar, vilket underlättar upptagna nystartade företagare som kanske inte har tid eller resurser att göra allt utformningsarbete själv.

Generativ AI är lämplig för många branscher eftersom den kan anpassas efter verksamhetens behov. Teknologin gör att du kan hantera flera funktioner självständigt och till låg kostnad, så att du som företagare kan fokusera på verksamhetsutveckling och tillväxt.

Vad kan AI användas till?

AI kan vara till hjälp inom många delområden i ditt företag och hjälpa dig att fokusera på kärnuppgifterna genom att snabba upp eller automatisera rutiner. AI har ett antal konkreta tillämpningsområden, exempelvis inom följande:

Kommunikation och marknadsföring: AI hjälper dig att ta fram idéer och rikta din kommunikation till rätt målgrupper. AI-verktyg kan snabbt generera förslag på uppdateringar i sociala medier och nyhetsbrev samt analysera vilket innehåll som är mest intressant för kunderna. Med AI kan du planera marknadsföring i olika kanaler och producera text- och bildinnehåll, vilket sparar tid och hjälper dig att nå ut till kunderna på ett mer effektivt sätt.

Kundservice: Chatbots och AI-baserade supporttjänster kan svara på vanliga frågor och hjälpa kunderna att hitta rätt produkter eller tjänster på webbplatsen. Detta påskyndar kundservicen och frigör tid för annat arbete. AI kan ta hand om de flesta av de grundläggande kundservicefrågorna, så att du främst behöver ingripa i de mest komplexa situationerna.

Verksamhetens analys och strategiarbete: AI kan göra dataanalys och prognostisering snabbt och enkelt. Försäljningsrapporter, ekonomiska prognoser eller uppföljning av kundnöjdhet kan automatiseras, vilket ger dig tydliga rapporter som stöd för dina verksamhetsbeslut. AI kan också användas i strategiarbetet, till exempel för att ta fram verksamhetsplaner, kartlägga marknadstrender och analysera egna och konkurrenters styrkor och svagheter.

Det är viktigt att du använder AI som stöd för din egen expertis och inte bara förlitar dig på det innehåll som AI skapar. AI kan producera användbara utkast och förslag, men en människa måste alltid utifrån sina egna kunskaper och verksamhetsbehov, utvärdera och verifiera det innehåll som AI producerar. Det är en god idé att låta en ämnesexpert kontrollera din AI-produktion om det behövs. På så sätt kompletterar AI din egen expertis och ger bästa möjliga resultat.

Generativ AI är kostnadseffektivt och lättillgängligt

AI-tjänster är numera prisvärda och ofta molnbaserade, vilket innebär att de kan nås var som helst med en internetanslutning. För dig som nystartad företagare kan detta vara viktigt, eftersom du kanske har en begränsad budget och inte behöver binda upp dig för dyr programvara. Många AI-tjänster erbjuder också gratis testversioner, så att du kan testa vilket verktyg som passar bäst för dina behov.

Det finns många AI-verktyg på marknaden för text-, bild- och videoproduktion, strategiarbete, analys och idéskapande, som passar för en mängd olika användningsområden. Olika verktyg har sina egna styrkor, så du bör prova olika alternativ för att hitta den bästa lösningen för just ditt företag. OpenAI:s ChatGPT och Microsofts Copilot är till exempel populära AI-verktyg som erbjuder användarna stöd för bland annat »

Generativ AI

- Sammanställer information på ett nytt sätt och tillhandahåller idéer och innehåll som sparar tid och resurser.
- Enkel att använda och tillgänglig för ett stort antal applikationer utan större investeringar.

Exempel på användning av AI

- **Marknadsföring:** Tar fram idéer och skapar innehåll snabbt, gör språköversättningar.
- **Kundservice:** Automatiserar svaren och förbättrar kundupplevelsen.
- **Analys och strategier:** Förtydligar rapporter och prognoser, analyserar data.
- **Idéer och design:** Nya tjänster och produkter, effektivare processer.
- **Effektivisering av kontorsarbetet:** Mötesanteckningar, att-göra-listor, kalenderhantering.

Bra att notera

- **Datasäkerhet och dataskydd:** Säkerställ en säker hantering av verksamhets- och kunddata.
- **Etisk användning:** Var öppen med användningen av AI och undvik vilseledande marknadsföring.
- **Upphovsrätt:** Kontrollera användarrättigheter och skydda ditt eget innehåll.
- **Expertis:** Använd AI som ett stöd och ett verktyg för att säkerställa kvaliteten på ditt innehåll.

» textgenerering och arbetseffektivitet. AI-teknologin utvecklas ständigt och verktygen förbättras hela tiden. På så sätt kan du och ditt företag växa med AI och använda nya lösningar för att utveckla er verksamhet i framtiden.

Beakta data, integritet och etisk användning

Utöver fördelarna medför AI också ansvar, till exempel när det gäller dataskydd och datahantering. Du måste t.ex. säkerställa att kunddata används i enlighet med dataskyddsförordningen (GDPR), även i AI-system.

Som en etisk företagare ser du till att AI-resultat inte baseras på snedvridna uppgifter, vilket kan leda till diskriminerande resultat eller ojämlig behandling. Det är också din uppgift att se till att kommunikationen är ärlig och sanningsenlig och att AI inte används för vilseledande marknadsföring.

AI-genererat innehåll måste också ta hänsyn till upphovsrätten. Du måste säkerställa att det innehåll som skapas av AI inte bryter mot upphovsrätten och att du skyddar dina egna rättigheter på rätt sätt. Genom att följa principerna för dataskydd och etik kan du se till att AI stöder din verksamhet på ett ansvarsfullt sätt.

AI som en del av framtidens arbetsliv

AI spelar en allt viktigare roll i arbetslivet och att använda den kommer att vara en framtida kompetens. Som nystartad företagare erbjuder AI dig nya sätt att förbättra kundupplevelsen, effektivisera interna processer och få en konkurrensfördel. För att kunna använda den krävs ett öppet sinne och en vilja att lära sig nya sätt att utföra traditionella verksamhetsuppgifter. AI utvecklas ständigt, så det är värt att hålla sig uppdaterad om nya applikationer och använda dem där det är möjligt.

Även om AI inte kommer att lösa alla verksamhetsutmaningar är dess potential enorm. Som nystartad företagare bör du ta dig tid att utforska olika AI-verktyg och se hur de kan hjälpa ditt företag att växa och utvecklas.

Fakturera korrekt och i tid

En faktura är ett dokument, med vilket du ber om pengar från din kund för din sålda produkt. En bra faktura är lätt att betala och innehåller de uppgifter som skattemyndigheterna kräver. En faktura är en metod med vilken du säkerställer inkomster men även en del av kundupplevelsen. Sköt det med omsorg.

Fakturera direkt när det är klart

Fakturan skickas oftast till kunden efter leveransen. Om produkten eller tjänsten är ett projekt för en längre tid, faktureras det ofta i delar under projektets gång och den sista delen när allt är klart. Man måste ange vissa lagstadgade uppgifter på fakturan.

Vanligtvis ger man 14–30 betalningstid för fakturan. Betalningstiden för B2B-handel mellan företag är förhandlingsbar. Enligt lag får betalningstiden endast överstiga 30 dagar om det har avtalats separat.

Ibland dröjer det flera veckor innan pengarna för den sålda produkten finns på kontot. Det lönar sig att fakturera så snabbt som möjligt för de färdiga produkterna och tjänsterna. Det är en bra idé att lägga upp fakturainformationen som en offert, försäljningsorder eller utkast till fakturan så snart som möjligt. En snabbt inkommen faktura ger kunden en bild av verksamhetens professionalitet.

Ta kundens önskemål i beaktande

Skicka fakturan i den form som kunden önskar. Fakturan kan skickas som en e-faktura, via e-post eller som en traditionell pappersfaktura. Enligt lagen om elektronisk fakturering kan beställaren kräva en elektronisk faktura. En faktura som är skickad på det vis kunden önskar betalas säkrare och snabbare. Genom att svara på kundens önskemål skapar du även en bra kundupplevelse.

Kontrollera fakturan omsorgsfullt. Säkerställ att det inte är några fel i fakturan innan du skickar den. Kunden är inte skyldig att betala en »

Det dröjer ofta flera veckor innan pengarna finns på ditt konto.



Arkivera fakturorna

Kom ihåg att sköta om arkivering av fakturorna. Som företagare är du skyldig att spara allt bokföringsmaterial sex år efter slutet på kalenderåret då din räkenskapsperiod avslutades. Om räkenskapsperioden avslutades 30.4.2024, måste verifikaten sparas fram till 31.12.2030.

» faktura med felaktiga uppgifter. Kom ihåg även att skicka fakturans bilagor.

Ändra inte en skickad faktura. Du kan ändra fakturan fram till det att du skickar fakturan till din kund och bokföringen. Om det är ett fel i fakturan som du skickat till kunden, måste fakturan krediteras och en ny faktura måste upprättas.

Betalningspåminnelser

Om din kund inte har betalat fakturan som du skickat innan förfallodagen, skicka en betalningspåminnelse. Påminn ändå på ett vänligt sätt, eftersom den största orsaken för en obetald faktura är glömska. Ditt mål är att behålla din kundrelation.

I många faktureringsystem är det möjligt att automatisera sändningen av betalningspåminnelser när det har gått en bestämd tid från förfallodagen. Du kan lägga en påminnelse direkt efter förfallodagen, men i praktiken lönar det sig att vänta ett par dagar. På det viset säkerställer du att betalningen inte har gjorts på förfallodagen.

Om du vill kan du ta ut en påminnelseavgift på upp till fem euro för betalningspåminnelsen du skickar till konsumentkunden. Du måste dock vänta 14 dagar efter att fakturan förfaller innan du skickar en betalningspåminnelse med påminnelseavgift. Du kan skicka en påminnelse utan påminnelseavgift tidigare till konsumenten.

Om din kund är ett företag och fakturan inte har betalats vid förfallodagen, ger lagen dig en rätt att driva in en standardsättning på 40 euro. Det är dock vanligare att skicka en betalningspåminnelse där påminnelseavgiften är betydligt lägre än standardsättningen.

Du kan ta ut en dröjsmålsränta, om du inte får betalningen senast förfallodagen. Dröjsmålsränta måste alltid nämnas i den ursprungliga fakturan. Maximistorleken för dröjsmålsräntan som man kan driva in från konsumenten är sju procent. Räntan man tar ut från företag är vanligtvis åtta procent.

Användning av inkassobyrå

Vanligtvis skickar företaget själv två betalningspåminnelser till kunden. Om din kund trots påminnelserna inte betalar fakturan, lönar det sig att överföra kravet till en inkassobyrå. Det sparar tid och energi för dig och ofta reagerar kunden på indrivningsbyråns brev. Indrivning är en aktivitet som kräver tillstånd, vilket innebär att det inte kan utföras av vem som helst. Tjänsterna och priserna som indrivningsbyråerna erbjuder varierar, så det lönar sig att bekanta sig med olika byråer och deras verksamhetsmetoder. En bra indrivningsbyrå sköter indrivningen med stil.

En indrivningsprocess fortsätter efter betalningspåminnelserna med ett betalningskrav alltså ett indrivningsbrev. I det skedet läggs kostnaderna som orsakas borgenären och indrivningsbyrån för att återkräva fordran på påminnelsekostnaderna och dröjsmålsräntorna. Om din kund inte betalar fakturan ens efter betalningskraven och man inte lyckas avtala om en ny betalningsperiod eller avbetalningsplan, har du två möjligheter: bokföra fordran som en kreditförlust och avsluta återkravet eller fortsätta med rättslig indrivning. För en småföretagare är bokföring som kreditförlust i princip alltid det mest sannolika alternativet.

E-faktura är smidigt

Att använda e-faktura dvs. elektronisk faktura är miljövänligt och sparar tid och besvär i faktureringen. Leverans av e-fakturer är dessutom billigare än att skriva ut och posta pappersfakturer.

E-fakturering är inte svårt. Du behöver bara ett faktureringsprogram med vilket du kan skicka e-fakturer, samt kundens e-fakturaadress.

Ett företag som betalar sin faktura som en e-faktura kan godkänna, betala och leverera fakturan elektroniskt till bokföringen. Det snabbar upp behandlingen och betalningen av fakturan och du får dina pengar snabbare.

Ett företag har rätt att få en faktura i elektronisk form från ett annat företag vid begäran. Lagen om elektronisk fakturering gäller inte företag med en omsättning under 10 000 euro eller företag som säljer enbart till konsumenter. Lagen kräver att den offentliga sektorn tar emot elektroniska fakturer – till exempel tar staten bara emot e-fakturer.

Vissa lagstadgade uppgifter måste anges i fakturan.



Kassan är kung

Som företagare måste du ta dig tid för att planera och följa upp kassaflödet. På så vis säkerställer du att det alltid finns pengar på företagets konto till löner och fakturor.

Du har säkert hört att företag följer ekonomin varje halvår eller kvartalsvis. Det innebär att man jämför faktiska försäljningar och inköp och andra kostnader med budgeterade siffror. I princip går man igenom resultaträkningen i företaget och kontrollerar om man gör vinst eller förlust. Enbart uppföljning av resultaträkningen har dock en nackdel: det är samma sak som att se sig i backspegeln. När du planerar och följer upp företagets ekonomi, bör du även fästa blicken i vindrutan alltså den aktuella kassan och de inkommande pengaflödena.

Vad betyder kassaflöde?

Kassaflöde är som namnet antyder den valuta som flödar genom ditt företags kassa, pengatrafik alltså pengar som kommer in på ditt företagskonto eller kassamaskin och ut därifrån. Kassaflödet berättar om företagets likviditet alltså hur mycket pengar du har just nu för att betala fakturor, amorteringar och löner.

En god likviditet är grunden för en hållbar företagsverksamhet, och därför är det viktigt att du följer företagets kassaflöde med framförhållning direkt företaget börjat. Det rekommenderas att du redan vid grundandet av företaget funderar på hur pengar ska komma in i kassan och vilka kostnader du måste betala som företagare. Även ett framgångsrikt företag kan gå i konkurs om kassaflödet

håller sig negativt under lång tid dvs. när utgifterna är större än inkomsterna.

Allt som händer i företagsverksamheten påverkar företagets kassa. I samband med kassaflöde pratar man om försäljningar, betalningstider, kostnader, investeringar, eventuella lån och amorteringar.

Realtid och kommande

Kassaflödet kan följas på tre olika nivåer. Det aktuella kassaflödet berättar om situationen nu: hur mycket pengar du har på kontot och som kontanta medel att använda till företagets kostnader. »



**Kassaflödeskalkyl
öppnar de kommande
veckornas pengatrafik.**

» Kassaflödeskalkylen ger också en prognos för pengatrafiken under kommande veckor och månader. Den beaktar kommande fakturor och sådana inköp och försäljningar som man väntar sig inkomster och utgifter från längre fram. Utöver resultaträkning och balansräkning är kassaflödeskalkylen den tredje grundräkningen i ett företags ekonomiska förvaltning.

Kassaflödesprognos uppskattar pengaflödet längre in i framtiden. I den beaktas företagets regelbundna utgifter samt uppskattar kommande kostnader och inkomster från avslutade affärer. Du kan göra en kassaflödesprognos för en ännu längre tid genom att inkludera genomförda offerter i beräkningen. Det lönar sig ändå att komma ihåg att en prognos är osäkrare ju längre fram i tiden den sträcker sig.

Kassaflödet håller dig alert

Lär dig att leda ditt företag genom kassaflödet, eftersom du då håller dig uppmärksam på hur mycket pengar företaget har till förfogande. När du beaktar kassaflödet i alla beslut i affärsverksamheten, märker du om beslutet är bra eller tidpunkten rätt.

Så länge kassaflödet är positivt, kan ditt företag klara sig även på ett stormigt hav. Om kassaflödesprognosen å andra sidan visar en nedgång efter tre månader, hinner du reagera innan krisen. Med tillräcklig varningstid hinner du förhandla om fakturors betalningsvillkor eller skaffa tillfällig finansiering.



Säkerställ att pengarna räcker

Kassaflödeskalkylens syfte är enkelt: att säkerställa att pengarna räcker. Kom ändå ihåg att pengarna ökar inte genom att räkna.

Att pengarna räcker är ett levnadsvillkor för företagsverksamheten. Förutom att räkna måste du faktiskt vidta åtgärder som påverkar kassan. Kassaflödeskalkylen skiljer sig från andra viktiga ekonomiska verktyg i företaget som resultat- och balansräkning i det avseendet att det inte finns någon officiell beräkningsformel. Det är bra att påbörja kassaflödeskalkylen genom att dela upp pengarnas rörelser i tre delar, affärsverksamhetens pengaflöde, investeringarnas pengaflöde och understödens pengaflöde och sedan bryta ner dem i ännu mindre delar. Samla informationen i ett kalkyleringsprogram. Underlaget hittar du på WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/SV > Planering av företaget > Lönsamhetskalkyler.

Börja med försäljningen

Börja kassaflödeskalkylen med den största delen som påverkar kassan.

Oftast är det försäljningen. I kassaflödeskalkylen måste du beakta fördröjningar i pengarnas rörelse. När du säljer med 30 dagars betalningstid, har du pengarna på kontot först efter en månad.

Efter försäljningen listar du kostnader alltså inköp, löner, hyror och andra utgifter. Efter det samlar du investeringarnas pengaflöden, låneamorteringar och räntor samt eventuella lånelyft. Sedan räknar du ihop alla ingående och utgående betalningar från kassan.

Vad är ett bra resultat?

Kassaflödeskalkylens resultat är bra när beräkningen inte hamnar på minus. Ett positivt resultat betyder att det finns tillräckligt med pengar och att de täcker alla kända betalningar. Dessutom lönar det sig att försöka få marginal i kassan. Du sover bättre om natten när det åtminstone finns

en summa i kassan som motsvarar en månads utgifter.

Om det finns mycket pengar i kassan är det enklare att planera kassaflödet. Du kan schemalägga investeringar eller placera extra pengar i lönsammare objekt.

Kassaflödeskalkylens resultat är dåligt när beräkningen hamnar på noll eller minus. Om beräkningen är negativ, måste man reagera snabbt med åtgärder. Fundera på om du kan snabba på pengarna som kommer från kunderna, eller förhandla om längre betalningstider för inköp, skatter och amorteringar.

Kassaflödeskalkyl är ett verktyg som ger dig en övergripande bild av kassasituationen. Kontrollera den månadsvis i samband med annan inspektion av bokföringen. Om företags ekonomiska situation är dålig, kan du tvingas uppdatera kalkylen varje dag.

Bokföringen i ordning

Alla företag har en bokföringsskyldighet. Även om det är värt att köpa den här tjänsten från en bokföringsbyrå, måste du lära dig grunderna. Du är ensamt ansvarig för ditt företag.

Bokföringens viktigaste uppgift är att ge information om företagets ekonomi. Resultaträkningen ger en bild av företagets resultatförmåga. Balansräkningen ger en bild av företagets soliditet och solvens. Med hjälp av bokföringen kan man även göra andra beräkningar som hjälper vid verksamhetsplanering och beslutsfattande.

Bokföringen utförs normalt en gång i månaden. Efter varje räkenskapsperiod görs ett bokslut baserat på bokföringen. En räkenskapsperiod är vanligtvis 12 månader, och den behöver inte sammanfalla med ett kalenderår. Det första räkenskapsåret kan vara kortare eller längre, men dock högst 18 månader. För

en firmaföretagare som använder sig av enkel bokföring är räkenskapsperioden alltid ett kalenderår.

Vad bokförs?

Bokföring grundar sig på verifikat. Verifikaten kommer från affärstransaktioner, dvs. försäljning och inköp samt t.ex. kvitton, kontoutdrag, reseräkningar och lönespecifikationer. Bokföringsbyrån sköter vanligtvis bokföringen av verifikaten. Din uppgift är att skapa fakturor, betala inköpsfakturor samt följa upp kundfordringar.

Att ha ett system för den ekonomiska förvaltningen är till stor hjälp vid bokföring och verifikathantering. Det allra bästa är om du använder samma program som bokföringsbyrån då programmet automatiskt skapar verifikat av dina fakturor och betalningar och bokföringsmaterialet i elektronisk form. På så sätt hålls bokföring alltid uppdaterad.

Även om det är värt att låta en bokföringsbyrå sköta företagets bokföring, är det viktigt att förstå grunderna och följa företagets ekonomi. Det är du som företagare som har ansvar för verifikatens lagenlighet och för att bokföringen är korrekt.

Sätt dig in i saker även själv

När du startar upp ditt företag kan bokföringen kännas som något komplicerat. Företagens bokföring är strikt reglerad och kontrolleras. Det rekommenderas att du låter en bokförare eller en bokföringsbyrå sköta bokföringen och själv fokuserar på att skaffa inkomster.

Det är dock alltid bra att lära sig bokföring för att kunna använda sig av informationen som den genererar för att utveckla affärsverksamheten.

Mer information: WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI > Tietopankki > Yrityksille > Kirjanpidon ABC.

Kraven varierar

Bokföringskraven i bokföringslagen grundar sig på företagets storlek och företagsformen. Ju större företag, desto högre är kraven på bokföring och särskilt bokslut. För firmaföretagare dvs. näringsidkare eller yrkesutövare finns en rad lättnader i bokföringskraven.

Överväg ett bokslut

Du behöver inte upprätta ett bokslut enligt bokföringslagen om du är en privatperson och yrkesutövare eller näringsidkare som tillhör mikroföretagskategorin. Ett företag anses vara ett mikroföretag när balansomslutningen är högst 350 000 euro, omsättningen är under 700 000 euro och företaget under en räkenskapsperiod haft i genomsnitt

högst 10 anställda. En av de ovan nämnda begränsningarna kan överskridas.

Det är dock bra att ändå överväga att göra ett bokslut, även om det inte är ett krav. En företagare måste oavsett göra en skattedeklaration som nästan motsvarar ett bokslut. Många myndigheter och finansärer kan förvänta sig att man upprättar ett bokslut.

Som firmaföretagare kan du själv bestämma om du vill använda enkel eller dubbel bokföring. Du kan endast använda enkel bokföring om företagets balansomslutning inte överskrider 100 000 euro, omsättning är högst 200 000 euro eller när det finns högst tre anställda i företaget. Ett av gränsvärdena ovan kan överskridas. Enkel bok-

Ju större företag, desto högre är kraven på bokföring.

föring handlar i huvudsak om bokföring av företagets inkomster och utgifter. Vid dubbel bokföring ska alla affärstransaktioner bokföras på två konton som utgör grunden för resultaträkning och balansräkning.

Dubbel bokföring och bokslut ska alltid göras i aktiebolag, andelslag, öppet bolag och kommanditbolag.

Vad är ett bokslut?

Efter varje räkenskapsperiod upprättas ett bokslut. Syftet med bokslutet är att ge en korrekt helhetsbild av företagets verksamhet.

När räkenskapsperioden är slut ska ett bokslut upprättas inom fyra månader. Bokslutet för mikro- och småföretag består av resultaträkning, balansräkning samt noter. Resultaträkningen visar företagets resultat, medan balansräkningen visar företagets ekonomiska ställning dvs. tillgångar och skulder. Storföretag upprättar dessutom en verksamhetsberättelse i vilken man bland annat berättar om potentiella risker och osäkerhetsfaktorer relaterade till verksamheten.

Syftet med bokslutet är att ge en korrekt helhetsbild av företagets verksamhet. Noterna förtydligar uppgifterna i resultaträkningen och balansräkningen. Omfattningen av och innehållskravet på noterna beror på företagets storlek.

Fastställa bokslutet

Ett bokslut ska alltid dateras och skrivas under. Som enskild näringsidkare dvs. firmaföretagare skriver du under bokslutet. I aktiebolag och andelslag godkänner

den verkställande direktören och styrelsen bokslutet med sin underskrift. I öppet bolag och kommanditbolag skriver de ansvariga bolagsmännen under bokslutet.

Som huvudregel ska bolagets bokslut lämnas till en revisor för granskning innan bolagets beslutande organ (t.ex. bolagsstämman när det gäller aktiebolag) kan fastställa bokslutet.

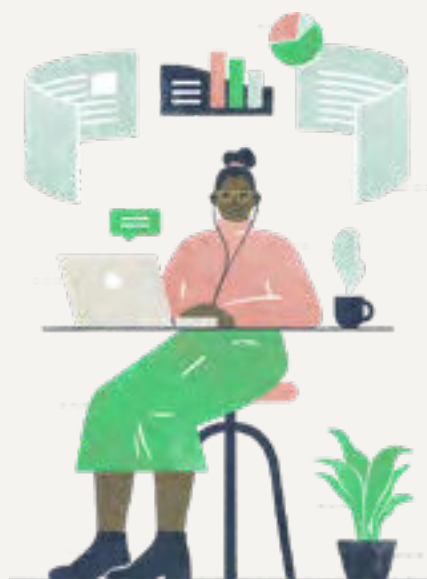
Efter godkännande fastställer delägarna i aktiebolag och andelslag bokslutet på en bolagsstämma eller med ett skriftligt dokument. En enskild yrkesutövare behöver inte hålla ett formellt möte.

Revision

Bokslutet fastställs också via revisorn om minst två av följande tröskelvärden för ett aktiebolag, andelslag, öppet bolag eller kommanditbolag har överskridits i det föregående bokslutet: balansens slutsumma är 100 000 euro, omsättningen är 200 000 euro eller det genomsnittliga antalet anställda överskrider tre personer.

Enskilda näringsidkare eller yrkesutövare behöver inte välja revisor. Om man i bolagsordningen, bolagsavtalet eller reglerna har beslutat om bokslut eller val av revisor ska det följas oavsett om gränsvärdena i bokslutet inte överskrids.

Företagets högst beslutande organ, ex. bolagsstämma, väljer en revisor, och valet ska registreras i handelsregistret. Välj en godkänd GR- eller CGR-revisor för företaget. Revisorn noterar revisionen i bokslutet och skriver en revisionsberättelse om den genomförda revisionen.



Publicering av bokslutet

När bokslutet är godkänt ska aktiebolag och andelslag anmäla bokslutet till handelsregistret för publicering. Registreringen kan göras i samband med skattedeklarationen eller direkt till Patent- och registerstyrelsen. Gör anmälan senast åtta månader efter

räkenskapsperiodens slut.

Enskilda näringsidkare eller yrkesutövare, öppna bolag och kommanditbolag behöver i regel inte anmäla bokslutet för registrering. Öppna bolag och kommanditbolag ska registrera bokslutet om aktiebolag är bolagsman eller

komplementär. Mer information om undantagsfall finns på Patent- och registerstyrelsen webbplats WWW.PR.H.FI/SV > Bokslut.

Merparten av alla bokslut förmedlas till handelsregistret via Skatteförvaltningen. Bokslutsanmälan är avgiftsfri.

Företagets inkomstbeskattning

Företag betalar inkomstskatt baserat på företagets resultat. Inkomstskatter betalas i huvudsak som förskottsskatt. Företagsformen påverkar inkomstbeskattningen.

När du startar ett företag måste du anmäla dig till Skatteförvaltningens register. Det är bra att anmäla sig till förskottsuppbörsregistret eftersom det underlättar betydligt försäljningen av din tjänst. Om du inte tillhör registret måste dina kunder själva sköta förskottsinnehållningen i ditt ställe. Man kan inte registrera sig i förskottsuppbörsregistret om man har försummat sina skattedeklarationer och betalningar. En registrering i förskottsuppbörsregistret indikerar att du som företagare sköter dina skatteärenden på ett tillförlitligt sätt.

Alla mervärdesskatteskyldiga måste anmäla sig till registret över moms-skyldiga. Det gäller även enskilda näringsidkare. Företag som regelbundet har rollen som arbetsgivare måste anmäla sig till arbetsgivarregistret.

Skatter betalas i förskott

Företag betalar inkomstskatt baserat på företagets resultat. Inkomstskatt som betalas i förskott kallas för förskottsskatt. Om man under räkenskapsperioden inte har betalat tillräckligt med förskottsskatt tas resterande del ut som kvarskatt.

Företagsformen påverkar inkomstbeskattningen. Om du är en enskild näringsidkare beskattas företagets resultat som din egen inkomst. Aktiebolag och andelslag är däremot självständigt skattepliktiga.

När du ska bli företagare och starta ett företag måste du själv bedöma verksamhetens inkomster, kostnader och möjligt resultat. Baserat på din bedömning kan du ansöka om förskottsskatt på MinSkatt. Skatteförvaltningen beräknar förskottsskatten baserat på dina uppgifter. Du får beslutet om förskottsskatt och medföljande betal-

ningsanvisningar i tjänsten MinSkatt. Förskottsskatten beaktas i företagets slutliga beskattning.

Du bör följa upp om dina bedömningar stämmer under räkenskapsperioden. Om resultaten ser ut att bli lägre eller högre än beräknat, ska du söka ändring i förskottsskatten på MinSkatt.

Inkomstskattedeklaration

När företagets räkenskapsperiod är slut ska ett bokslut upprättas från bokföringen. Du måste dessutom lämna en inkomstskattedeklaration till Skatteförvaltningen enligt skattelagarna. Aktiebolag och andelslag ska lämna in en inkomstskattedeklaration inom fyra månader från räkenskapsperiodens slut. Öppet bolag, kommanditbolag och enskilda näringsidkare lämnar in inkomstskattedeklarationen nästkommande april efter skatteåret. Om en bokföringsbyrå sköter företagets bokföring åt dig kan den också sköta skattedeklarationen.



Använd dig av MinSkatt

MinSkatt är Skatteförvaltningens elektroniska tjänst där du kan hantera nästan alla dina skatteärenden. Du kan logga in på tjänsten antingen med hjälp av nätbankskoder eller mobilcertifikat. Om du vill att bokföringsbyrån ska hantera dina skatteärenden åt dig, måste du ge bokföraren en fullmakt genom tjänsten **SUOMI.FI** under Fullmakter.

En annan offentlig tjänst som är bra att läsa mer om är skatteskuldsregistret. Den hittar du genom företags- och organisationsdatasystemets (**WWW.YTJ.FI/SV**) webbtjänster. Där kan du kontrollera alla företags skatteskulder och underlätelser att lämna in skattedeklaration.

Det är viktigt att vara noggrann i alla ärenden med Skatteförvaltningen och vid behov komma överens om betalningsplaner i god tid. Man bör alltid sköta sin ärenden med Skatteförvaltningen.

Läs mer om Skatteförvaltningens anvisningar för nya företagare: **WWW.VERO.FI/SV** > Företagskunder > Företagsverksamhet > Nya företag.

Skillnader i beskattning

Om du startar en firma, dvs. blir enskild näringsidkare beskattas inkomsten från företaget som din egen inkomst. En del av företagsinkomsten är kapitalinkomst och en del förvärvsinkomst.

Vanligtvis är kapitalinkomsten 20 procent av företagets nettoförmögenhet. Nettoförmögenheten beräknas genom att dra av näringsverksamhetens skulder från dess tillgångar. Som företagaren kan du dock bestämma att kapitalinkomsten utgör endast 10 procent av nettoförmögenheten eller att hela

företagsinkomsten är förvärvsinkomst.

Om företagsverksamhetens resultat är lågt och du inte har andra förvärvsinkomster kan det vara värt att betona förvärvsinkomsten. Du betalar skatt på förvärvsinkomsten enligt den progressiva inkomstskatteskalan, och i de lägre inkomstklasserna beskattas förvärvsinkomst lindrigare än kapitalinkomst. Du betalar 30 procents skatt på kapitalinkomsten, och 34 procent för den del som överskrider 30 000 euro.

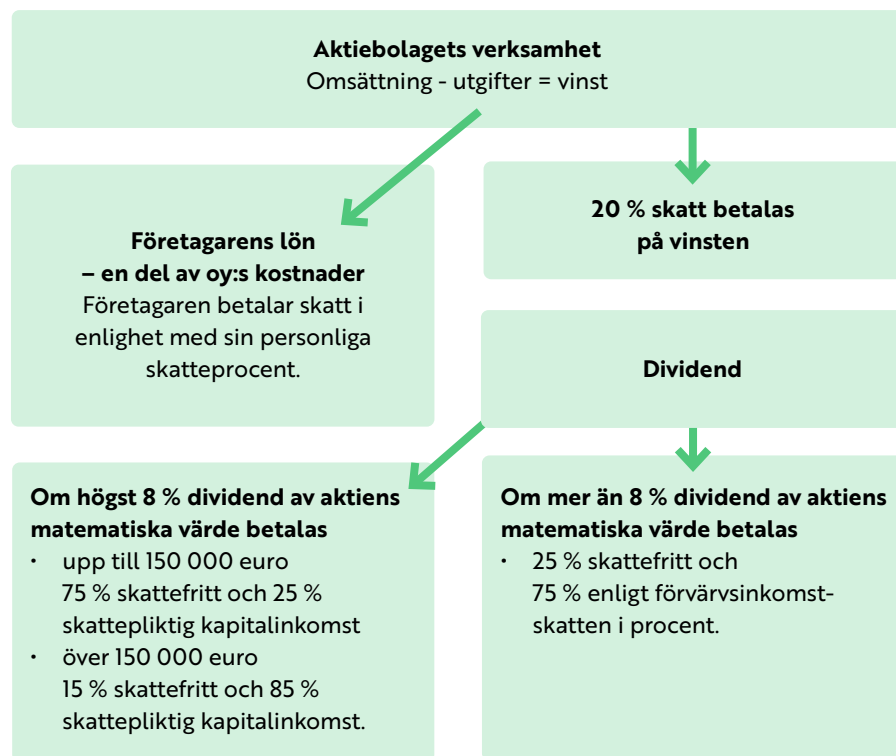
Öppna bolag och kommanditbolag är

inte separat skattskyldiga i inkomstbeskattningen. Företagets beskattningsbara inkomst delas mellan dig och övriga bolagsmän och beskattas som egen inkomst.

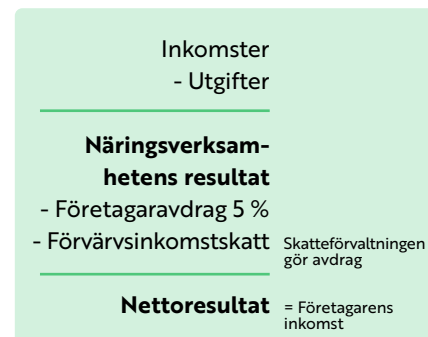
Aktiebolag och andelslag däremot är självständigt skattskyldiga, vilket innebär att företagsinkomsterna inte påverkar din egen beskattning. Aktiebolag och andelslag betalar 20 procents skatt på den beskattningsbara inkomsten. En förskottsinnehållning görs på lönen som aktiebolaget betalar dig på samma sätt som vid löneinkomster generellt.

Inkomstbeskattning av aktiebolag

I ett aktiebolag kan du lyfta medel antingen som lön eller som dividend.



Beskattning av firma



**Aktiebolag och
andelslag är
självständigt
skattskyldiga.**

Om företaget inte är lönsamt?

Det finns alltid risker med företagande. Affärsverksamhet lyckas inte alltid, och företag går inte alltid med vinst. Försök inte hantera eventuella ekonomiska svårigheter på egen hand. Be om hjälp från ditt nätverk såsom bokföringsbyrå, företagsrådgivaren eller rådgivningstjänsten Företagarens ekonomihjälp.

Ekonomihjälpen ger stöd och hjälp till företag med ekonomiska svårigheter eller betalningsproblem. Rådgivarna är experter på företagsekonomi och omorganisation. Tjänsten är konfidentiell och avgiftsfri.

Kontakta Ekonomihjälpen

- när företaget har en rad obetalda fakturor
- när du inte längre kan betala lån eller låneräntor
- när du inte vet hur du ska åtgärda en minskad försäljning
- när du känner att du inte längre orkar hantera de ekonomiska svårigheterna på egen hand.

Det viktigaste är att du ber om hjälp i god tid.

Företagarens ekonomihjälp

På svenska to kl. 9–16.15 tel. +352 295 024 881 (lna/msa)

WWW.YRITTÄJÄNTALOUSAPU.FI

Ta kontroll över mervärdesskatten

Mervärdesskatten är en allmän konsumtionsskatt som gäller nästan alla varor och tjänster. Tanken är att skatten ska betalas av slutkonsumenten, men företag fungerar som skattebärare.

Även om du är en nyetablerad företagare så har du troligtvis alltid känt till mervärdesskatten. Mervärdesskatten, dvs. momsen, är en allmän konsumtionsskatt som gäller konsumtionen av nästan alla varor och tjänster. Även om tanken är att mervärdesskatten ska betalas av slutkonsumenten, så är det företagen som fungerar som skattebärare. Som företagare inkluderar du momsen i ditt försäljningspris och redovisar momsen till staten. För att skatten ska hamna hos slutkonsumenten har företag avdragsrätt. Du får dra av momsen som du betalar vid inköp till företaget från momsen du ska betala till staten för din försäljning.

I princip alla företag som säljer produkter eller tjänster är mervärdesskatteskyldiga. I Finland är den allmänna mervärdesskattesatsen 25,5 procent. Dessutom finns två

lägre skattesatser på 10 och 14 procent. Nollskattesatsen gäller till exempel internationell handel med varor och tjänster. Du har också avdragsrätt för dessa inköp som omfattas av nollskattesatsen. Som huvudregel är all försäljning av varor och tjänster momspliktig om den sker i form av näringsverksamhet. I mervärdesskattelagen anges dock separat vilka försäljningar av varor och tjänster som är momsfria. Man behöver inte registrera sig som momsskyldig för sådan verksamhet.

Mervärdesskatten är en skatt på eget initiativ. Som skattskyldig ska du själv beräkna, deklarera och betala skatten för skatteperioden till Skatteförvaltningen. Om du samarbetar med en bokföringsbyrå kan du överföra hanteringen av deklarationen och betalningen av mervärdesskatten till din bokförare.

Beräkning av mervärdesskatten

	Skattepliktig	Skattefri	Moms 25,5 %
Försäljning	6 275 €	5 000 €	1 275 € = skatt som ska betalas
Inköp	1 882,50 €	1 500 €	382,50 € = skatt som ska dras av
Mervärdesskatt som ska betalas			892,50 € = skatt som ska erläggas

Deklarera mervärdesskatten på MinSkatt på webben. Om ditt företag är registrerat i momsregistret ska du komma ihåg att deklarera regelbundet, även när företaget inte har någon verksamhet. Du kan även överlämna hanteringen av deklarationerna och momsbetalningarna till din bokföringsbyrå.

Mervärdes- skattesatser

Allmän skattesats 25,5 %

- De flesta varor och tjänster

Nedsatt skattesats 14 %

- Livsmedel
- Foder
- Restaurang- och måltidstjänster (alkoholdrycker och tobaksprodukter har dock en skattesats på 25,5 %)
- Böcker
- Läkemedel
- Motionstjänster
- Biografföreställningar
- Inträdesavgifter för kultur- och nöjesevenemang
- Persontransporter
- Inkvarteringstjänster

Nedsatt skattesats 10 %

- Tidnings- och tidskriftsprenumerationer
- Ersättningar för radioverksamhet

Verksamhet som inte berörs av mervärdesbeskattning

- Försäljning och uthyrning av fastigheter och aktielägenheter
- Hälso- och sjukvårdstjänster samt socialvårdstjänster
- Utbildningstjänster som definieras särskilt i mervärdesskattelagen
- Finansierings- och försäkringstjänster
- Ersättningar från upphovsrätter och framträdanden som definieras särskilt i mervärdesskattelagen
- Postens allmänna tjänster
- Vissa andra produkter och tjänster (t.ex. anordnande av lotteri)

Lättnader för de mindre

*Mervärdesskattelagen innehåller lättnader för småföretag.
Ett företag kan helt befrias från momsskyldigheten.*

När du börjar driva företagets ekonomi, bokför du vanliga inköps- och försäljningshändelser efter den tidpunkt då inköpet eller försäljningen faktiskt sker. Då talar man om prestationsprincipen. Även mervärdesskattelagen förutsätter i regel prestationsprincipen, dvs. momsen gäller inköps- eller försäljningstidpunkten. Det kan dock vara så att man måste vänta på pengarna som man får från en försäljning, och därför har företag med en omsättning på under 500 000 euro möjlighet att redovisa momsen för försäljningen baserat på kontantprincipen. I sådana fall gäller momsen den månad då företaget faktiskt får betalt för försäljningen eller betalar för sitt inköp.

Du kan även starta en mindre företagsverksamhet vid sidan av annat arbete utan att behöva anmäla dig till momsregistret. Det är bra att vara realistisk i bedömningen av företagets omsättning. Om du har bedömt att omsättningen hamnar under 20 000 euro men gränsen överskrids, måste du betala momsen från och med den tidpunkt då gränsen för ringa verksamhet överskrids. Företaget måste vara momsregistrerat från den tidpunkten då gränsen överskrids.

Om ditt företag inte är mervärdesskatteskyldigt kan du inte heller dra av momsen från dina inköp.

Även om ditt företags omsättning hamnar under den nedre gränsen kan du ändå anmäla dig som mervärdesskatteskyldig. I sådana fall måste du komma ihåg att alltid skicka dina momsdeklarationer även om företaget inte har någon verksamhet under någon period.

Lättnad vid momsskyldighetens nedre gräns kommer att slopas i alla EU-länder 1.1.2025. Ändringar kommer eventuellt göras även när det gäller gränsen för verksamhet i

liten skala. Följ Skatteförvaltningens information och ta reda på hur ändringarna påverkar din affärsverksamhet.

Skattelättnader vid den nedre gränsen avskaffas

Småföretag kommer från och med 2025 inte längre att omfattas av skattelättnader vid den nedre gränsen. Skattelättnader vid den nedre gränsen underlättar för företag som är momsregistrerade och vars omsättning under räkenskapsperioden (12 mån) underskrider 30 000 euro.

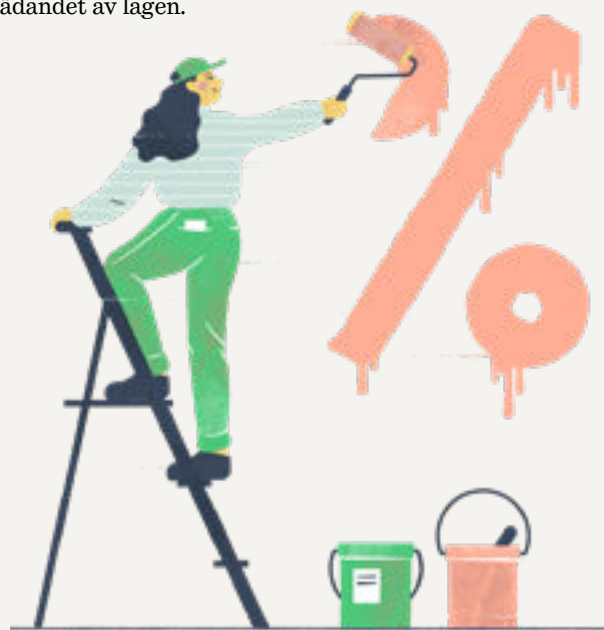
Ett företag har fortfarande rätt att ansöka om skattelättnad vid den nedre gränsen för år 2024. Uppgifterna om lättnaden vid den nedre gränsen lämnas i momsdeklarationen för den sista skatteperioden för 2024. De företag vars skatteperiod är en månad och vars räkenskapsperiod avviker från kalenderåret, har rätt att ansöka om lättnad för räkenskapsperioden för tiden före ikraftträdandet av lagen.

Momsdeklaration

Mervärdesskatten är en skatt på eget initiativ, vilket innebär att du ska själv beräkna, deklarerar och betala den. Du kan även överlämna hanteringen av momsdeklarationerna till din bokförare.

Vanligtvis görs momsdeklarationen och momsinsbetalningen enligt skatteperioden en gång per kalendermånad. Din skatteperiod kan också vara ett kvartal eller ett år. Förfallodagen för deklarationen och betalningen är den 12:e i månaden. Deklarationen lämnas in den andra månaden efter skatteperioden. Mervärdesskatten för januari ska alltså deklarerar senast den 12 mars.

Skatter på eget initiativ ska deklarerar elektroniskt i t.ex. MinSkatt-tjänsten. Man kan även betala skatter via tjänsten. Man kan även lämna in deklarationerna via särskilda ekonomiförvaltningsprogram.



**Förfallodagen är den 12:e
i månaden.**

Rollen som arbetsgivare

Innan du anställer personal är det bra att sätta sig in i arbetsgivarens skyldigheter. De grundar sig på lagar och kollektivavtal. Vilka försäkringar behöver du? Vilka avgifter och anmälningar tillkommer? Finns det annat som man bör tänka på? När du har svar på dessa frågor kan du axla rollen som arbetsgivare på ett tryggt sätt.

Du är väl nog med att följa de arbetsrättsliga författningarna när du rekryterar? Sätt dig bland annat in i arbetsavtalslagen, semesterlagen, diskrimineringslagen och andra lagar som förpliktar arbetsgivaren. Anställningsförhållandet kan vara giltigt tillsvidare eller tidsbegränsad. Det måste finnas ett skäl för tidsbegränsningen såsom vikariat, praktik eller säsongsbetonat arbete. Om du vill avtala om varierande arbetstider måste du i anställningsavtalet ange vid vilka situationer behovet av arbetskraft finns och hur stort behovet är.

Vid anställningsavtalets början kan man avtala om en provotid. Under provotiden kan avtalet hävas av båda parter, dock ej på osakliga grunder. Provotiden kan vara högst hälften av den tid anställningsavtalet gäller, dock högst sex månader.

Upprätta ett skriftligt avtal

Det är alltid bra att upprätta ett skriftligt anställningsavtal, även om ett muntligt avtal också är giltigt. Om du inte upprättar ett skriftligt avtal måste du lämna en skriftlig utredning om anställningsvillkoren.

Arbetsavtalslagen, semesterlagen, arbetstidslagen och kollektivavtal fastställer minimivillkoren för anställningsförhållandet. Om du tillhör ett arbetsgivarförbund följer du kollektivavtalet som förbundet har ingått. Om du inte hör till ett förbund följer du ett allmänt bindande kollektivavtal. På Finlex (WWW.FINLEX.FI/SV) kan du ta reda på om det finns ett allmänt bindande kollektivavtal inom branschen som företaget tillhör. Om din bransch inte har ett allmänt bindande kollektivavtal används de minimivillkor som anges i lagstiftningen.

Hyra arbetskraft

Du kan även få arbetskraft genom personaluthyrning. I dessa fall sköter bemanningsföretaget arbetsgivarskyldigheterna. Under arbetstiden ansvarar du för introduktion, arbets säkerhet samt arbetsledning och -övervakning av den inhyrda arbetskraften. Avseende anställningsvillkoren tillämpas huvudsakligen det kollektivavtal som binder ditt företag. Personaluthyrning kan leda till rekrytering.

Personuppgiftsbehandling

Vid anställningssituationen kan du samla in och spara sådana uppgifter om den arbetssökande som bedöms som nödvändiga för skötseln av arbetsuppgiften. Samla in informationen från arbetstagaren direkt. För att inhämta informationen från annat håll krävs arbetstagarens samtycke. I lagen regleras särskilda situationer där man t.ex. kan inhämta kreditupplysningar. Den arbetssökande ska dock informeras om det.

Du får inte fråga efter eller samla in uppgifter som kan bryta mot lagstiftning som förbjuder diskriminering. Känsliga uppgifter, såsom hälsorelaterade uppgifter, får endast samlas in om de är direkt nödvändiga pga. anställningsförhållandets rättigheter och skyldigheter. När man inte längre behöver personuppgifterna för de ändamål som de samlades in ska de förstöras.

Villkor för löneutbetalning

Minimilönen fastställs i det allmänt bindande kollektivavtalet. Om inget avtal finns, ska lönen motsvara det som är sedvanligt inom branschen och vara rimlig med beaktande av arbetets komplexitet. Minimilönen regleras inte i lagen. Du kan använda en lön som uppfyller löntagarens arbetsvillkor som en slags mi-

nimilön. Den kan kontrolleras på Fpa:s webbplats (WWW.KELA.FI/WEB/SV).

Lönen ska betalas på den sista dagen i lönebetalningsperioden om inget annat avtalas. Arbetstagaren ska alltid få en lönespecifikation. Lön ska även betalas för semesterperioden. Kontrollera vad som anges i lagen eller kollektivavtalet avseende semesterpenning samt lön under sjukdomstid, graviditets- och föräldraledighet och kortvarig frånvaro på grund av ett barn plötsligt blivit sjuk.

Under det första året tjänar arbetstagaren i 2 semesterdagar/månad och därefter 2,5 dagar/ månad. Om arbetstagaren inte tjänar in någon semester har han/hon rätt till semesterersättning. »

Ta hjälp av
www.tyo-suojelu.fi/web/sv

Webbplatsen innehåller information om anställningsvillkor, arbetstider, användning av inhyrd arbetskraft och utländsk arbetskraft, företagshälsovård och arbets säkerhet, tillstånd som ska sökas hos arbetarskyddsmyndigheten (som asbestrivningsarbete) samt anmälningar (som farligt arbete som ska utföras av en ung anställd). WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV > Ärendehantering och kontaktinformation > Blanketter.



» Förskottsinnehållning och försäkringar

Löneutbetalningar är förknippade med lagstadgade skyldigheter. Du måste genomföra förskottsinnehållning på löner och ersättningar förutom när mottagaren hör till förskottsuppbördsregistret.

Obligatoriska försäkringar som måste tecknas för arbetstagaren är arbetspensionsförsäkring (ArPL), arbetslöshetsförsäkring, olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring samt grupplivförsäkring.

De löner och sjukförsäkringsavgifter som du betalar ut ska anmälas till inkomstregistret. Uppgifterna till inkomstregistret ska anmälas inom fem dagar efter utbetalningsdagen. Arbetsgivarprestationerna kan du betala via e-tjänsten MinSkatt. Förfallodagen för betalningarna är den 12:e dagen eller nästkommande vardag i månaden efter löneutbetalningsmånaden. Du kan befullmäktiga din bokföringsbyrå att sköta anmälningar och betalningar av arbetsgivarprestationer.

Ordna företagshälsovård

Du är skyldig att ordna förebyggande företagshälsovård för dina arbetstagare i anställningsförhållande. Du kan dessutom ordna sjukvård på allmänläkarnivå.

Fpa ersätter nödvändiga och skäliga kostnader som uppstått till följd av anordnandet av företagshälsovård. Du ansöker om ersättning inom sex månader från räkenskapsperiodens slut.

Företagshälsovården är kostnadsfri för dina anställda. Företagshälsovårdslagen tillämpas på arbete som utförs i Finland och som omfattas av arbetskyddslagen.

Bokför alla timmar

Du måste bokföra alla arbetstimmar och de ersättningar som utgått för dessa per arbetstagare i arbetstidsbokföringen.

Antalet arbetstimmar som utgör mer-tids-, övertids-, nöd- och söndagsarbete ska antecknas separat. Det finns en rad webbläsarbaserade program för uppföljning av arbetstiden varav vissa även lämpar sig för småföretag.

Arbetstidsbokföringen ska på begäran kunna visas upp för arbetarskyddsinspektion samt för arbetstagarrepresentanten. En arbetstagare eller en av arbetstagaren befullmäktigad person har rätt att begära en skriftlig utredning om anteckningarna i arbetsskiftsförteckningar och arbetstidsbokföring som rör arbetstagaren.

Arbetarskyddet är ett samarbete

Du är skyldig att sörja för arbetstagar-nas säkerhet och hälsa på arbetsplatsen. Undersök arbetsrelaterade olägenheter och risker systematiskt. Om dessa faktorer inte kan undanröjas, bedöm deras betydelse för arbetstagarrens säkerhet och hälsa. Om du upplever att du inte har tillräcklig kompetens för detta, anlita en utomstående expert, till exempel företagshälsovården. Ge arbetstagarren tillräcklig information om arbetsplatsens risker och olägenheter. Du bör ta hänsyn till arbetstagarrens yrkesskicklighet och arbetslivserfarenhet.

Varje bransch har sina egna regler för arbetarskyddet som bör följas. Arbetarskyddslagen och övriga bestämmelser bör finnas tillgängliga och synliga för alla på arbetsplatsen.

Säkerheten på arbetsplatsen ska enligt lag förbättras och upprätthållas i ett samarbete mellan arbetsgivare och arbetstagare. Arbetarskyddschefen ansvarar för arbetarskyddsarbetet. Du kan sköta uppgiften själv eller utse en annan person att sköta uppgiften.

I företag med minst tio anställda ska en arbetarskyddsfullmäktig samt två ersättare utses. Anställda med tjänste-

Kontrollera anställningsavtalets innehåll

- arbetsgivarens och arbetstagarrens hemort eller verksamhetsställe
- starttidpunkt för arbetet
- längden på tidsbegränsat arbetsförhållande och dess grunder
- provotid
- arbetsställe och vid varierande arbetsställen en utredning av arbetet på de olika platserna
- huvudsakliga arbetsuppgifter
- kollektivavtal som tillämpas (notera även om inget kollektivavtal tillämpas)
- bedömningsgrund för lön eller motsvarande, löneperiod
- arbetstid
- semester
- uppsägningstid och bedömningsgrund för uppsägning

Se hela innehållet i arbetsavtalet och ladda ner avtalsmallen från webbplatsen WWW.TYOSUOJELU.FI/SV
> Anställningsförhållande > Arbetsavtal.

mannaställning kan ha egna fullmäktiga, och begränsade personalgrupper kan ha egna skyddsombud. I företag med minst 20 anställda ska det finnas en arbetarskyddskommission.

Företagets kontaktuppgifter och kontaktuppgifter, inklusive personnummer, till de personer som har tilldelats arbetarskyddsuppgifter i företaget samt företagshälsovårdstjänsternas producent ska anmälas till Arbetarskyddscentralens personregister för arbetarskyddet. Arbetarskyddschefen ansvarar för anmälan. Gör en elektronisk anmälan på WWW.TTKREKISTERI.FI.

Mer information om arbetarskyddet och t.ex. arbetstidsfrågor får du på Arbetarskyddsförvaltningens webbplats: WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV.

Rekryteringsprocessen

MED ARBETSTAGAREN



INNAN ANSTÄLLNING

- Fundera över vilken slags arbetstagare du behöver: fastställ kriterierna, nödvändiga kunskaper och erfarenheter, som krävs för den uppgift du anställer för
- Fundera på anställningens form och längd: tidsbegränsad eller tillsvidare? Finns det en grund för tidsbegränsad anställning? Deltid eller heltid?
- Informera om arbetsplatsen eller använd andra sökanaler
- Organisera anställningsintervjuer
- Välj arbetstagare
- Skriv anställningsavtal



NÄR ANSTÄLLNINGEN PÅBÖRJAS

- Introducera arbetstagaren i sin uppgift och säkra arbetsrutiner

Ytterligare information, anvisningar och svar på frågor hittar du på webbplatsen WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV. Dessutom erbjuder arbetsgivar- och företagarorganisationer rådgivning till sina medlemmar.

MED MYNDIGHETER



INNAN ANSTÄLLNING

- Anmäl dig till Skatteförvaltningens arbetsgivarregister: det är obligatoriskt om ditt företag börjar med regelbundna löneutbetalningar och har minst två tillsvidareanställda eller sex tillfälligt anställda under ett kalenderår
- Teckna en lagstadgad olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring och en grupplivförsäkring innan den första arbetsdagen
- Upprätta ett skriftligt avtal och en verksamhetsplan om företagshälsovård med en offentlig eller privat tjänsteleverantör
- Organisera arbetstidsbokföringen



NÄR ANSTÄLLNINGEN PÅBÖRJAS

- Teckna en pensionsförsäkring för arbetstagare (ArPL) före löneutbetalningen eller anmälan av löneuppgifter till inkomstregistret

Glöm inte inkomstregistret

Inkomstregistret är en nationell elektronisk databas med uppgifter om löner, pensioner och förmåner avsett för skatteindrivare, pensions- och försäkringsbolag och andra som behöver den insamlade informationen.

Som arbetsgivare har du en skyldighet att anmäla utbetalda löner och avgifter till inkomstregistret. Du kan ge bokföringsbyrån i uppgift att sköta anmälningarna till inkomstregistret. Anmälan kan skickas direkt till inkomstregistret från flera löneutbetalningsprogram vilket förutsätter certifikat. Du kan även ta hjälp av det kostnadsfria lönebetalningsprogrammet för småföretag PALKKA.FI. Med hjälp av tjänsten kan du beräkna arbetstagarnas löner jämte lönebikostnader. Tjänsten skapar och arkiverar lönespecifikationer samt övriga bokföringsverifikat. Du kan välja att skicka anmälningarna om

arbetsgivarprestationer till inkomstregistret automatiskt i programmet. Anmälan kan även göra elektroniskt i inkomstregistrets e-tjänst eller i särskilda fall genom pappersformulär.

Två typer av anmälningar görs till inkomstregistret: anmälan om löneuppgifter och arbetsgivarens separata anmälan. Anmälan om löneuppgifter görs separat för varje anställd. Anmälan ska göras senast den femte kalenderdagen efter utbetalningsdagen. Utbetalningsdagen avser dagen då den utbetalade lönen eller ersättningen är inkomsttagaren tillhanda. Anmälan om löneuppgifter ska förutom löner inkludera beviljade naturaförmåner, arvoden, arbetsersättningar och skattefria och skattepliktiga kostnadsersättningar.

Med en separat anmälan anmäler du totalsumman för sjukförsäkringspremierna, som beräknats baserat på

**Gör en anmälan
direkt efter
betalning.**

utbetalda löner under aktuell månad, samt eventuella avdrag. Om du hör till arbetsgivarregistret, dvs. är en regelbunden arbetsgivare, ska du göra en separat anmälan även för de månader då du inte har betalat ut några löner. Då anmäler du ingen löneutbetalningsuppgift. Gör din separata anmälan senast den femte dagen i kalendermånaden efter betalningsmånaden.

Mer information: WWW.VERO.FI/SV/INKOMSTREGISTRET.

Arbetstagarens bikostnader (år 2025)

Avgift	Procent av lönen	Villkor	Andel av arbetstagarens lön som innehålls	Betalningssätt
ArPL-försäkring (arbetspensionsavgift)	I genomsnitt 24,85 %.	Försäkringen ska tecknas för anställda mellan 17–67 år vars månadsinkomst är minst 70,08 euro/månad.	7,15 % (för anställda under 53 år eller över 62 år) eller 8,65 % (för anställda 53–62 år).	Pensionsbolaget fakturerar ArPL-grundavgiften.
Arbetslöshetsförsäkringspremie	0,53 % om högst 2 251 500 euro har betalats i lön. 2,06 % för den delen som överstiger beloppet.	Försäkringen ska tecknas för anställda mellan 17–64 år när lönerna som arbetsgivaren betalar överstiger 1 300 euro/år.	1,50 % (tas ut om arbetstagaren är 18–64 år).	Sysselsättningsfonden fakturerar arbetsgivaren för båda delarna baserat på uppgifter i inkomstregistret.
Premie för olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring	I genomsnitt 0,70 %.	Gäller arbetsgivare som under kalenderåret betalar ut löner som överstiger 1 300 euro. Ska tecknas innan anställningen påbörjas.		Försäkringsbolaget fakturerar arbetsgivaren.
Grupplivförsäkring	I genomsnitt 0,06 %.	Gäller, med vissa undantag, alla arbetstagare i ett anställningsförhållande som lyder under arbetspensionslagarna. Tecknas i samband med tecknandet av olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring.		Försäkringsbolaget fakturerar arbetsgivaren.
Arbetsgivarens sjukförsäkringsavgift	1,53 % av alla löner enligt sjukförsäkringslagen som arbetsgivaren betalar.	Betalas för anställda mellan 16–67 år om de är försäkrade i Finland enligt sjukförsäkringslagen.		Arbetsgivaren eller bokföringsbyrån anmäler beloppet till inkomstregistret en gång i månaden.
Arbetstagarens sjukförsäkringsavgift				Inkluderas i förskottsinnehållningsprocenten. Behöver inte betalas eller innehållas separat.

Lönesubvention

Lönesubvention är ett behovsprövat stöd avsett för att främja sysselsättningen av arbetslösa arbetssökande.

Om du anställer en arbetslös arbetssökande kan du få ekonomiskt stöd i form av lönesubvention till ett belopp som motsvarar 50 procent av lönekostnaderna. För sysselsättning av arbetstagare med funktionshinder fås stöd till 70 procent. I vissa fall kan föreningar, stiftelser eller registrerade religionssamfund få lönesubvention till 100 procent av lönekostnaderna. Därtill kan för sysselsättning av personer som fyllt 55 år fås sysselsättningsstöd till 70 procent. Då beviljas lönesubvention utan ändamålsenlighetsprövning.

Löneutbetalning innebär lagstadgade skyldigheter.

Förutsättningar för att få lönesubvention

Lönesubvention kan beviljas alla arbetsgivare (med undantag för hushåll samt statliga ämbetsverk och inrättningar). Anställningsförhållandet får inte inledas innan beslut har fattats om beviljande av stöd. För att lönesubvention ska beviljas förutsätts det att

- lönesubventionen inte snedvrider konkurrensen

- arbetsgivaren förbinder sig att betala en kollektivavtalsenlig lön
- arbetsgivaren har fullgjort sina lagstadgade skyldigheter.

Se aktuell information om lönesubvention på Jobbmarknadens webbplats: WWW.TYOMARKKINATORI.FI/SV > Tjänster > Lönesubvention för en arbetslös persons lönekostnader.

En personlig tränare i arbetslivet

En kund kallade EduTec-företaget lite skämtsamt för "en personlig tränare i arbetslivet", vilket vid närmare eftertanke inte alls är långsökt.

text **JENNY THUNEBERG** foto **HANNA KORHONEN**

EduTec är baserad i Varkaus, och är en ny typ av privat utbildningsföretag för arbetslivets och företagens behov. Dess utbildningar har ett starkt fokus på arbetsutbildning och närundervisning i äkta verksamhetsmiljöer. Utbildningarna skräddarsys alltid efter målföretagets behov.

Företagaren **Harri Kilpeläinen** har en bakgrund som lärare på yrkesläroanstalt. Han berättar att företagsidén föddes när han i sitt arbete såg att det fanns ett behov i företagsvärlden.

– Jag och min kollega, som sedermera har gått i pension, startade ett företag 2021, men vi hade redan funderat på saken en längre tid. Vi såg att den företags- och arbetslivsinriktade utbildningen behövde intensifieras och att kompetens och utbildare behövdes inte bara nu, utan ännu mer i framtiden, förklarar han.

EduTecs tjänsteutbud omfattar rekrytering, skräddarsydda utbildningar och vidareutbildningar samt experttjänster inom teknologibranschen. Utbildningen sker i kundföretagets lokaler, vilket gör att den studerande kan starta det självständiga arbetet snabbare.

Hela Finland som marknadsområde

Enligt Harri var ett besök på det lokala Nyföretagscentrum en väckarklocka, eftersom företagarna till en början inte hade tänkt tillräckligt stort gällande

sin idé.

– Vi fick frågan varför vi inte satsade på hela den finska marknaden direkt. Det var bra att vi fick den här uppmuntran, och redan vår andra utbildning hölls i Torneå. En konversation med en yrkesperson gav oss mer tilltro. Vi fick också hjälp med finansieringsfrågorna, berättar han.

Företagsrådgivaren **Sanna Hieta-lahti-Husu** på Nyföretagscentrum Wäläky i Keski-Savo berättar att Harri

Det går inte att styra över sämre tider, men du kan förbereda dig på dem.

genast hade en tydlig bild av verksamheten.

– Han hade via sitt yrke förstått att det fanns ett behov av utbildningar och hans affärsidé tycktes motsvara detta behov. Under mina samtal med honom fick jag en tydlig känsla av att det skulle vara en bra idé att starta ett företag. Det finns en stor potentiell kundbas och

en uppenbar brist på expertis, förklarar hon.

Hon nämner mod som en av Harris styrkor.

– Jag lyfter på hatten för Harri för att han på ett så modigt sätt och med kraft har tagit initiativet. Han har såväl viljan som kompetensen att växa, vilket är en ganska unik kombination.

Var beredd på utmaningar också

Om man funderar på att bli företagare bör man enligt Harri fokusera på en bra affärsplan. Det är viktigt att fokusera på lönsamheten och dess beräkningar, men också på vad som kan gå fel.

– Det är många som ger sig in i företagande med stora förhoppningar och litar exempelvis på att det kommer att finnas kunder. Alla kommer dock att råka ut för utmanande situationer. Det går inte att styra över sämre tider, men du kan förbereda dig i dina planer så att en oförutsedd katastrof exempelvis inte sänker ditt företag. Nyföretagscentrum kan också hjälpa med sådana här funderingar, säger han.

Harri hoppas att EduTec i framtiden kommer att kunna anpassa sig ännu bättre till kundernas behov i olika delar av Finland.

– Vi är redan en flexibel partner med ett omfattande nätverk av utbildare. Vi vill emellertid utvecklas till en ännu bättre medresenär. Tanken är att företaget investerar en euro, men får i det långa loppet tillbaka två eller tre euro. En euro som investeras i våra tjänster ger företaget konkurrenskraft och kostnadseffektivitet, konstaterar han.

I diskussionerna med Sanna och Harri funderade vi på varför företaget inte skulle satsa på hela den finska marknaden direkt.



Utveckla din verksamhet

- Allt börjar med god planering. Investera i din affärsplan och dina kalkyler.
- Förbered dig också på omöjliga scenarier.
- Låt en yrkesperson titta på dina planer, denne kan också ställa de svåra frågorna till dig.

Stöd till att utveckla företaget

Efter företagsetableringen börjar en livscykel med många etapper. För många situationer finns offentligt stöd och hjälp att få. Stödet kan vara i form av finansiering, rådgivning, kunskap eller nätverk. Experter kan hjälpa dig att utarbeta projektplaner.

Ett uppsving eller tillväxt

Ditt företag kan vid något skede behöva ett uppsving för verksamhetens förnyelse, tillväxt eller internationalisering. NTM-centralerna kan ge stöd vid företagets övergripande utveckling genom utvecklingsbidrag. Med hjälp av bidraget kan du utveckla en befintlig affärsverksamhet eller skapa en helt ny verksamhet för företaget.

Utvecklingsbidraget kan sökas för utveckling av och investering i små och medelstora företag som vill satsa på förnyelse eller strävar efter tillväxt. Det kan även handla om att man strävar efter att förbättra möjligheterna för internationalisering och export eller att växa genom utveckling av produkter, tjänster eller produktionsmetoder. Företaget kanske vill nå ut till nya marknader eller utreda nya affärsverksamhetsmöjligheter. Med projektet kan man försöka främja stödjande åtgärder för teknik, digitalisering och koldioxidneutralitet.

Företaget själv finansierar minst hälften av utvecklingsprojektet. Investeringar inom ramen för projektet kan stödjas, beroende på företagets storlek och placering, med 10–35 procent av utgifterna som ligger till grund för bidraget. Utvecklingsbidraget ska sökas innan projektet påbörjas. Du kan få hjälp med att ansöka om utvecklingsbidrag från Nyföretagscentrumet och din kommuns företagstjänster. Även NTM-centralens sakkunniga kan hjälpa dig att utreda finansieringsmöjligheterna.

Mer information: **WWW.ELY-KESKUS.**

FI > På svenska > Näringar > Finansiering av företag > Understöd för utvecklande av företag. »

Nyföretagscentrum hjälper till att hitta din regions bästa finansieringskanaler.



» Stöd till företagsverksamhet i ditt område

Cirka 95 procent av Finlands areal är landsbygd enligt landsbygdens företagsstöd. Du kan söka företagsstöd för landsbygden även om du inte driver ett jordbruk. Företagsinvesteringar stöds för att skapa mer företagsverksamhet, fler arbetsplatser och därmed mer livskraft på landsbygden. Syftet är att utnyttja lokal expertis och kompetens till fördel för det egna området.

Du kan söka företagsstödet för landsbygden från NTM-centralen eller från den lokala Leader-gruppen. I Finland finns 52 Leader-grupper som beviljar finansiering till projekt som genomförs av företag och mikroföretag på landsbygden. De lokala Leader-grupperna beslutar om finansieringen av idéer från det egna områdets företag och föreningar. Stödet utgörs av finansiering från EU, staten och kommunerna. Förutom företagsspecifikt stöd kan stöd också beviljas för utvecklingsprojekt. Man kan få stöd till 20–100 procent av kostnaderna, beroende på projekt. Kontaktpersonerna i ditt område kan ge detaljerad information om finansieringen och uppgifter om stödprocenten. Finansierade projekt ska sträva efter utvecklingsstrategimålen inom det egna området.

Mer information: WWW.ELY-KESKUS.FI > På svenska > Näringar > Finansiering av företag > Finansiering av landsbygdsföretag.

Finansiering och driftskapital

Du kan ansöka om finansiering från Finnvera för företagets inköp, investeringar och behov av driftskapital. Finnvera erbjuder finansiering till företagsverksamhetens etablering, tillväxt och internationalisering samt för skydd mot exportrisker. Om företaget saknar de säkerheter som krävs av banken kan Finnveras delborgen vara en lösning för finansieringen. Ett tillräckligt stort eget kapital säkerställer företagets framgång och ger ett ekonomiskt spelrum i verksamhetens tidiga skede.

Mer information: WWW.FINNVERA.FI/SWE > Tillväxt.

Mot internationell framgång

När du vill uppnå internationell framgång eller behöver hjälp med att utreda möjligheterna på marknaderna, hjälper Business Finland dig. Det är en offentlig aktör som erbjuder innovationsfinansiering, rådgivning om internationalisering samt främjar resor till och investeringar i Finland.

Business Finlands expert- och finansieringstjänster riktar sig till företag som strävar efter betydande tillväxt och förnyelse på internationella marknader. Tjänsterna består av rådgivning om internationalisering, marknadsinformation och kontakter, finansiering och ekosystemens partnernätverk. Finansiering kan erhållas för undersökningar, produktutveckling och verksamhetens utvecklingsbehov. Finansieringen kan bestå av antingen bidrag eller lån.

Mer information: WWW.BUSINESS-FINLAND.FI/SV.

Suomen Teollisuussijoitus Oy erbjuder kapital, affärskunskap och internationella nätverk till företag som vill och har förmågan att växa.

Finnfund är en utvecklingsfinansierare som bygger en hållbarare värld genom att investera i ansvarsfulla och lönsamma företag i utvecklingsländer. Finnpartnership är ett affärspartnerprogram med kostnadsfria tjänster som finansieras av utrikesministeriet och förvaltas av Finnfund. Dess mål är att skapa positiva utvecklingseffekter genom att främja affärsverksamhet mellan Finland och utvecklingsländer.

Produktutveckling och kompetens

Patent- och registerstyrelsens tjänster kan användas i produktutvecklingens olika faser. Redan kända lösningar kan hjälpa dig med nya produktutvecklingsidéer, anpassning till en förändrad konkurrenssituation och erbjuda lösningar på problemområden i produktutvecklingen.

Den tid och de medel du använder till kompetensutveckling utgör en investering i företagets konkurrensförmåga.

**Finansiering
kan sökas
till exempel
för tillväxt,
utveckling och
testning.**

Bekanta dig med din regions företagartjänster

Nyföretagscentrum-nätverk
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA

Finlands Regionala
Utvecklingsorganisationer SEKES rf
WWW.SEKES.FI

Kommunförbundet
WWW.KOMMUNFORBUNDET.FI
> På svenska > Livskraft och ekonomi > Livskraft > Kommunernas näringspolitik

Högre yrkesutbildning särskilt riktad till företagare är yrkesexamen för företagare och specialyrkesexamen i ledarskap och företagsledarskap.

Kapitalinvesteringar

Affärsänglar och andra kapitalplacera-
re kan vilja investera i ditt företag. Som
motprestation förväntar sig placerarna
andelar i företaget och direktavkast-
ning. Förutom finansiering bidrar inves- »

» terarna ofta med kunskap om affärsverksamhet, praktisk erfarenhet, marknadsinsyn och nyttiga nätverk.

Vanligen är investerarna intresserade av företag som strävar efter en snabb internationell tillväxt med skalbar affärsverksamhet. I princip delar investerarna affärsverksamhetens risker med andra aktieägare genom att placera pengar i företaget i utbyte mot ägarandelar. Vanligtvis säljer en investerare sin andel efter 3–7 år. En lämplig kapitalinvestor eller affärsängel kan du söka till exempel genom Pääomasijoittajary eller Finnish Business Angels Network (FiBAN).

I massfinansiering kommer investeringarna i motsats till enstaka finansörer från en större grupp. I utbyte får investerarna aktier, fördelar eller förhandsbeställningar. Ibland görs investeringarna som donationer. Finansieringen söks ofta genom en investeringsportal som upprätthålls av massfinansieringen samt genom kampanjer till potentiella investerare.

Experter ger råd om internationaliseringens planering och praxis.



Team Finland hjälper ditt företag att nå världen

Team Finland är ett nätverk av offentliga aktörer som erbjuder internationaliseringstjänster. Nätverket samlar alla offentliga internationaliseringstjänster och dess huvudaktörer är NTM-centralerna, Business Finland, Finnvera och utrikesministeriet. Nätverkets mål är att erbjuda en fungerande servicekedja från rådgivning till finansiering till företag. De regionala Team Finland-samordnarna hjälper företag genom att ta fram lämpliga internationaliseringstjänster ur sitt breda tjänsteutbud.

Experter hjälper med frågor som rör internationaliseringens planering och praxis. Du erbjuds information om marknader och deras möjligheter i olika delar av världen. Dessutom erbjuder Team Finland-organisationerna en omfattande mängd olika finansieringstjänster från bidrag till lån och säkerheter.

Finländska företag i olika skeden av internationaliseringsprocessen kan delta i delegationsbesök. Besöken främjar företagens internationella affärsverksamhet.

Mer information: WWW.TEAMFINLAND.FI.

Nätverk öppnar dörrar

Nätverkande innebär att du träffar människor och lär känna dem och deras kunnande. I bästa fall stödjer nätverkandet din affärsverksamhet mångsidigt. Du kan hitta kunder, underleverantörer och nya idéer.

Nätverkande för ett företag är ett livsvillkor. Konkurrens hör till företagandet oberoende av bransch och för att lyckas måste företagen ständigt utveckla sin verksamhet. Du kan hitta samarbetspartner, underleverantörer, idéer och nya kunder i nätverken. Å andra sidan kräver nätverkandet tid, engagemang och framför allt tillit.

Partner för många situationer

Kommuner, landskap, läroanstalter, Nyföretagscentrum, utvecklingsbolag och föreningar koordinerar olika ekosystem, kluster och grupperingar, som samlar företag och aktörer till ett nätverk. Aktivt engagemang i nätverk gör det möjligt för ditt företag att öka synligheten och samarbete med olika organisationer. Ibland kan man målet vara innovationer, produktivitet och kostnadseffektivitet eller till exempel ny information eller en exportring.

Nätverken innehåller mångsidiga möjligheter för kompetensutveckling och samarbete. Du kan få nya perspektiv, lösningar samt information och färdigheter när du känner de rätta aktörerna. Praktik, examensarbeten och forsknings-

verksamhet kan också hjälpa dina planer framåt.

I nätverken ordnar man utbildningar, gemensamma utvecklingsprojekt, workshops, seminarier och besök. För ett företag som håller på att utvecklas kan handelskamrar, företagsorganisationer samt organisationer i näringslivet vara nyttiga partner. Förutom rådgivning, möten och kontakter utför organisationer ofta intressebevakning eller löser samhällsliga ärenden, ordnar utbildning samt erbjuder medlemsförmåner och möjligheter att slå sig fri från vardagen. Du kan också få coachning av erfarna företagsmentorer.

Den aktiva blir belönad

Det lönar sig att följa kommunikationen hos olika utvecklingsorganisationer och organisationer och föreningar som är intressanta för ditt företag. Ta initiativ. Allt oftare

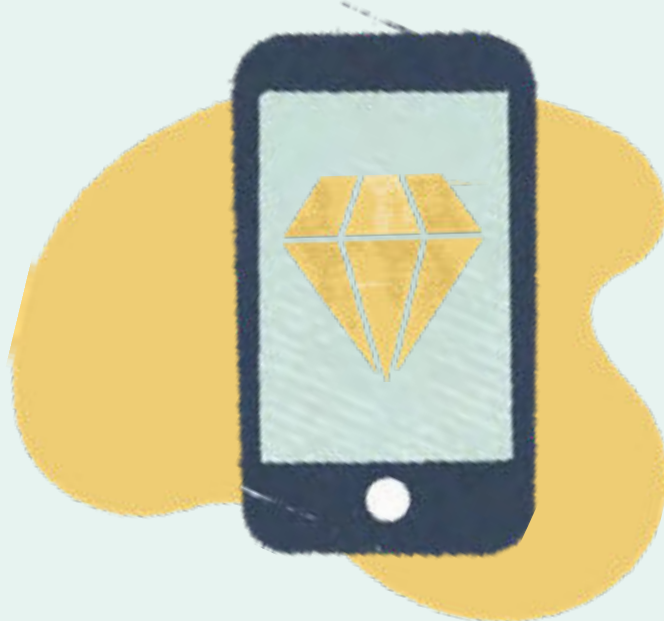
finns nätverken på LinkedIn eller i andra sociala medier.

Erfarenheter, bästa praxis och ny information sprids i nätverken. Rätt kontakter snabbar upp och ger nödvändigt stöd. I nätverken kan företagare också dela sådana tankar med varandra som icke-företagare kan ha svårt att begripa.

Ett samarbetsbetonat och koordinerat, väl lett nätverk kan skapa omfattande och mångdimensionella helheter. Det är svårt att på förhand definiera nyttan som uppnås med nätverk. Enbart genom att delta, öppet lita på och engagera sig i samarbetet kan man uppnå något genom nätverk.

Nätverksfärdigheternas betydelse stärks i olika skeden av företagets livscykel. Nätverkande baserar sig alltid på utbyte. Ju mer man är beredd på att ge, desto mer får man ut av nätverket.

**Du får mer av
nätverket, om
du ger mer.**



Nyföretagarcentralerna i Finland rf:s nätverk som företagarens stöd

- Alina Hoivatiimi Oy WWW.ALINAHOIVATIIMI.FI
- Ammattiliitto Pro WWW.PROLIITTO.FI
- Confirma WWW.CONFIRMA.FI
- Docue WWW.DOCUE.COM
- Elinkeinoelämän keskusliitto WWW.EK.FI
- Eläketurvakeskus WWW.ETK.FI
- Excellence Finland WWW.EXCELLENCEFINLAND.FI
- Fennia-konserni WWW.FENNIA.FI
- Finnvera WWW.FINNVERA.FI
- Holvi WWW.HOLVI.COM
- Kasvu Open Oy WWW.KASVUOPEN.FI
- Kaupan liitto ry WWW.KAUPPA.FI
- Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo WWW.ELO.FI
- Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma WWW.VARMA.FI
- Keskisuomalainen Oyj MEKS WWW.MEKS.FI
- Kumppania Oy WWW.KUMPPANIA.FI
- Kuntaliitto WWW.KUNTALIITTO.FI
- Lakiasiaintomisto Juutilainen & Co Oy WWW.JLAW.FI
- LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö WWW.LAHITAPIOLA.FI
- Mikro- ja yksinyrittäjät ry WWW.MIKROJAYKSINYRITTAJAT.FI
- MTK WWW.MTK.FI
- Musiikkiluvat Oy WWW.MUSIIKKILUVAT.FI
- Nuorten yrittäjyys ja talous NYT WWW.NUORTENNYT.FI
- Oma Säästöpankki Oyj WWW.OMASP.FI
- Omapaja Oy WWW.OMAPAJA.FI
- OP Kevytyrittäjä WWW.OP-KEVYTYRITTAJA.FI
- OP WWW.OP.FI
- Osuustoimintakeskus Pellervo WWW.PELLERVO.FI
- Palta ry WWW.PALTA.FI
- Patentti- ja rekisterihallitus WWW.PRH.FI
- Pulse 247 Oy MyCashflow WWW.MYCASHFLOW.FI
- Rakennusteollisuus ry WWW.RAKENNUSTEOLLISUUS.FI
- Rastor-instituutti ry WWW.RASTORINST.FI
- Reggster Oy WWW.TAVARAMERKKI.FI
- Smartum Oy WWW.SMARTUM.FI
- Startup Refugees WWW.STARTUPREFUGEES.COM
- Suomen 4H-liitto WWW.4H.FI
- Suomen Ekonomit ry WWW.EKONOMIT.FI
- Suomen Elinkeino- ja Kehitysyhtiöt SEKES ry WWW.SEKES.FI
- Suomen Franchising-Yhdistys ry WWW.FRANCHISING.FI
- Suomen Kuntoutusyrittäjät ry WWW.KUNTOUTUSYRITTAJAT.FI
- Suomen Metsäyhdistys ry WWW.SMY.FI
- Suomen Nuorkauppakamarit ry WWW.NUORKAUPPAKAMARIT.FI
- Suomen Yrittäjänaiset ry WWW.YRITTAJANAISET.FI
- Suomen Yrittäjät WWW.YRITTAJAT.FI
- Suomen Yrityskaupat Oy WWW.YRITYSKAUPAT.NET
- Suomen Yrityskummit ry WWW.YRITYSKUMMIT.FI
- SuPer ry WWW.SUPERLIITTO.FI
- Taloushallintoliitto WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI
- Taloustutka Oy WWW.TALOUSTUTKA.FI
- Tekniikan Akateemisten liitto TEK WWW.TEK.FI
- Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes WWW.TUKES.FI
- UKKO Yrittäjyyspalvelut Oy WWW.UKKO.FI
- Visma Solutions Oy WWW.VISMASOLUTIONS.COM
- YLM Yrityslakimies Oy WWW.YRITYSJURISTI.FI
- Yrittäjäkassa WWW.YRITTAJAKASSA.FI

Erfarenheter, bästa praxis
och ny information sprids
i nätverken.



Tillväxt genom förvärv – ett strategiskt steg mot en starkare marknadsposition

Är det dags att ta ditt företag till nästa nivå? Ett företagsförvärv kan vara nyckeln till snabb tillväxt och en bredare marknadsposition utan att behöva ta en större risk eller bygga upp en verksamhet från grunden. Genom att köpa ett etablerat företag får du möjlighet att utöka din nuvarande verksamhet och utnyttja potentialen i nya resurser.

Förvärv som en del av en tillväxtstrategi – vilka är fördelarna?

- **Nya marknadsområden:** Genom att köpa ett fungerande företag får du ett färdigt fotfäste på en ny marknad eller till och med i en helt ny bransch. Detta kan ge snabb tillgång till nya kundmarknader och vidga horisonten för din verksamhet.
- **Synergieffekter:** Att köpa ett företag kan medföra resurser som kompletterar din egen verksamhet. Du kan kombinera verksamhetsprocesser, utnyttja gemensamma leveranskedjor och effektivisera olika delar av din verksamhet, vilket kan leda till kostnadsbesparingar och ökad effektivitet.
- **Stärka marknadspositionen:** Ett företagsförvärv kan vara ett strategiskt drag för att förvärva konkurrerande aktörer på marknaden. En sådan åtgärd kan stärka din position som marknadsledande och minska konkurrenstrycket på vissa marknader.
- **Påskynda tillväxten:** Företagsförvärv är ett snabbt sätt att expandera verksamheten utan att behöva låta den befintliga verksamheten växa organiskt i långsam takt. Istället för att utveckla ditt företag steg för steg kan du ta ett stort kliv genom att köpa ett färdigt företag med en färdig infrastruktur.
- **Flexibilitet i finansieringen:** Tack vare ditt företags väletablerade ställning har du möjlighet att förhandla fram mer flexibla finansieringslösningar för ett företagsköp. Finansinstitut är ofta

intresserade av att stödja företag som expanderar sin verksamhet på ett lönsamt och systematiskt sätt.

Vad ska man tänka på innan ett företagsköp?

- **Företagets integration:** Noggrann planering är nyckeln till ett lyckat företagsköp. Det är viktigt att se till att den verksamhet du köper och din nuvarande verksamhet integreras sömlöst. Detta kräver en tydlig strategi som tar hänsyn till faktorer som personal, företagskultur, system och kunder.
- **Riskhantering och bedömning:** Som vid alla affärsåtgärder är det viktigt att genomföra en omfattande due diligence av objektet. Detta säkerställer att du fullt ut förstår den finansiella situationen, avtal, skulder och potentiella risker i det företag du ska köpa.
- **Hantering av personal och kundrelationer:** De kundrelationer och den personal som är knuten till det företag du ska köpa kan vara avgörande för din framgång. Se till att ägarbytet hanteras varsamt för att bibehålla personalens motivation och för att kundrelationerna ska vara så smidiga som möjligt.

Strategisk tillväxt genom företagsförvärv – ett steg mot större möjligheter

Var kan du hitta objekt som är till salu? På nätet kan du hitta en mängd olika handelsplatser för företag, exempelvis Firmakauppa och Suomen Yrityskauppat. Kommersiella företagsmäklare har sina egna webbplatser, liksom vissa så kallade regionala experter på ägarbyten



med låg tröskel. Observera att många företag inte ligger ute offentligt till försäljning, så kontakta gärna mäklare/experter på ägarbyte och be om mer information. Du kan också kontakta ägaren till ett företag du är intresserad av direkt och berätta att du är intresserad av att köpa. Men ta hjälp av experter innan du fattar ditt slutliga köpbeslut!

Tillväxten i ditt företag behöver inte alltid ske organiskt. Ett företagsförvärv är ett effektivt verktyg som du kan använda för att påskynda tillväxten, expandera din verksamhet och säkerställa din position på marknaden. Ett väl planerat och genomfört förvärv kan ta ditt företag till en ny nivå och öppna dörrar till nya möjligheter.

Företagare genom företagsköp

Tuningkauppa, som importerar och säljer tillbehör till bilar och skåpbilar, har vuxit och expanderat på många sätt sedan förvärvet.

text **JENNY THUNEBOG** foto **KRISTA LUOMA**

Tuomo Kirjonen och Marko Jokinen var ursprungligen kollegor som under en längre tid hade funderat på att bli företagare. De ägnade lunchrasterna åt att titta på företag som var till salu. De hittade slutligen Tuningkauppa i Alavo genom tips från en företagsmäklare.

Därefter gick allt snabbt; det tog mindre än fyra månader från tipset till att företaget slog upp dörrarna.

– Min egen entusiasm för företaget växte gradvis. Jag hade en känsla av att mina gamla jobb som ekonomichef alltid var väldigt lika, oavsett företag. Jag började fundera på företagande när jag insåg att jag säkert kunde gå tillbaka till mitt gamla jobb, om livet som företagare av en eller annan anledning inte skulle lyckas, säger Tuomo.

Markos tankar gick i samma riktning:

– Jag arbetade länge med försäljning och mina kunder var företagare. Tanken var länge att även jag borde sitta där på andra sidan av bordet. Det var säkert också berikande att jag fick träffa många företagare från hela Finland, vissa mer framgångsrika än andra.

Ett skolexempel på företagsköp

Vägen in i företagandet gick trots allt väldigt snabbt, och blev extra speciell av

coronapandemin som slog till samtidigt. För Tuningkauppa var effekten dock positiv: när världen tystnade, ökade intresset för bilar och som ett resultat av detta tog e-handelsförsäljningen fart.

Extern hjälp bidrog också till säkerheten och Nyföretagscentrum spelade en viktig roll. Eftersom det rörde sig om ett företagsförvärv brottades företagen inte bara med kalkylerna utan

Tanken var länge att även jag borde vara där.

också med konkreta frågor som värdet på det företag som skulle köpas och om man skulle köpa ett aktiebolag eller en affärsverksamhet.

– Vi ville ha bekräftelse på att vi hade förstått allt rätt. Nyföretagscentrum var också en bra hjälp för oss eftersom vi inte ursprungligen var ortsbor. Vi fick mer information om vart vi ska vända oss i olika frågor, berättar Tuomo.

Företagsrådgivare Ari Loukasmäki från Södra Österbottens Nyföretagscentrum Neuvoa-antava berättar att företaget och företagarnas arbete är ett typexempel på ett lyckat företagsförvärv.

– Företagarna hade en bra bakgrundskompetens och allt var på plats även gällande företaget som skulle förvärvas. Sedan dess har företaget varit väldigt målmedvetet och har utvecklats mycket: produktsortimentet liksom företagsförsäljningen har utökats, och lagerhanteringen har förbättrat företagets försäljningsmarginal, konstaterar han.

Tillväxt från grannlandet

I framtiden planerar företaget att expandera på några olika sätt. De nuvarande lokalerna har blivit för små. Nya lokaler som ägs av företaget är under uppförande i Seinäjoki och kommer att stå klara under vintern. Dessutom har en nätbutik för den svenska marknaden nyligen lanserats.

– Vi började med en småskalig nätbutik, som vi ärvt från den tidigare ägaren, men som vi beslutade att stänga för att istället bygga upp en helt ny från grunden. Det har varit en positiv start, eftersom den svenska marknaden har stor potential, även om konkurrensen är större. Vi har lagt ner mycket tid på detta och butiken har fått en överraskande bra start, säger Tuomo.

Flat Out Trading Oy eller Tun-
ingkauppa har fullt upp. Man har
investerat i nätbutik, personal och
en ny byggnad.



2024



Ska jag köpa ett företag?

Att köpa ett företag är det snabbaste och säkraste sättet att få igång sitt företagande och få verksamheten att växa.

När det gäller det företag du ska köpa, var uppmärksam på omsättning, resultat, skulder och hur affären ska genomföras.

Att sälja ett företag – en bra lösning vid rätt tidpunkt

Även om du precis är på väg att starta ett företag är det värt att redan från början bygga upp ditt företag för att vara säljbart. Tidpunkten för att sälja ditt företag kan komma tidigare än du trodde, eller som en fullständig överraskning. Det kan finnas många skäl till att sälja – du har inte tillräckligt med tid, dina intressen finns någon annanstans eller så kanske du vill fokusera på andra aspekter av ditt liv. Eller så får du ett bra erbjudande från en annan företagare inom samma bransch. Det är viktigt att komma ihåg att en försäljning inte innebär att man ger upp, utan kan vara ett smart strategiskt val.

**Ett företags-
köp kan ibland
ta flera år.**



När är det vettigt att sälja ett företag?

- **Tiden räcker inte till:** Om ditt företag växer och utvecklas, men du inte längre har tid eller resurser att driva det på heltid, kan det vara ett logiskt nästa steg att sälja det. Ditt företag förtjänar en ägare som kan fokusera på dess fulla potential.
- **Dina planer ändras:** En företagares väg kan leda i många riktningar, och ibland ändras de egna målen eller intressena. Du kanske vill byta bransch, prova något nytt eller återgå till lönearbete. Att sälja ditt företag kan ge dig utrymme för nya äventyr.
- **Personliga skäl:** Det kan uppstå situationer i livet som kräver en förändring – till exempel sjukdom, anhörigas behov eller andra personliga skäl. Att sälja sitt företag i en sådan situation kan vara en enkel lösning som ger ekonomisk trygghet och gör att man kan fokusera på det som är viktigt.
- **Dra fördel av företagets värde:** Om ditt företag har varit framgångsrikt och dess värde har ökat avsevärt kan det vara ett bra tillfälle att sälja och realisera intäkterna. På så sätt kan du skörda frukterna av ditt långsiktiga arbete och använda pengarna för att nå dina nästa mål.

Vad krävs för att sälja ett företag?

Att sälja sitt företag är inte ett beslut som tas lättvindigt. Det kräver målmedveten-

het och noggranna förberedelser. Det är viktigt att bedöma det finansiella värdet av ditt företag på ett realistiskt sätt och se till att all nödvändig information är i ordning så att köparen kan ha förtroende för företagets skick och dess framtidsutsikter. Stöd från experter kan vara en ovärderlig hjälp i försäljningsprocessen.

Var kan du hitta en köpare? Du kan leta efter en efterträdare genom att t.ex. använda försäljningsannonser på företagshandelsplatser som Firmakauppa och Suomen Yrityskaupat, genom att kontakta en kommersiell företagsmäklare, näringslivsexperter i den egna kommunen, Nyföretagscentrum, men ofta kan man hitta en efterträdare genom det egna nätverket och djungeltelegrafen – för att inte tala om den egna familjen (generationsskifte), anställda och partners. Berätta om dina försäljningsintentioner och gör dig redo att presentera ditt företag!

När är det bästa alternativet att avveckla ett företag?

Även om det har varit din passion att starta och driva ett företag kan det finnas tillfällen då det inte längre är förnuftigt eller möjligt att fortsätta. I så fall kan det vara rätt lösning att avveckla företaget. Det viktiga är att fatta beslutet tidigt och på ett kontrollerat sätt för att göra övergången så smidig som möjligt.

När kan det vara klokt att avveckla ett företag?

Verksamheten är inte längre lönsam: »

» Om företagets kostnader konsekvent överstiger intäkterna och det inte finns någon tydlig trend i sikte, kan det vara vettigt att överväga att avveckla företaget. Detta kan förhindra att privatekonomin blir lidande och öppna upp för möjligheten att fokusera på nya projekt eller jobbmöjligheter.

Branschen är på tillbakagång: Om den bransch där ditt företag är verksamt har genomgått betydande förändringar – till exempel på grund av teknologisk utveckling, förändrade konsumentbehov eller ekonomiska förhållanden – kan det vara svårt att fortsätta bedriva verksamheten. I en sådan situation kan det bästa sättet att undvika onödiga förluster vara att avveckla verksamheten.

Personliga skäl: Livsförändringar, såsom flytt utomlands, sjukdom eller andra personliga skäl, kan tvinga dig att överväga att avveckla ditt företag. I så fall är det viktigt att fatta ett lugnt och genomtänkt beslut så att du kan organisera avvecklingsprocessen på ett smidigt sätt och se till att det inte blir några ekonomiska eller juridiska överraskningar.

Nya möjligheter: Om en ny spännande möjlighet har öppnat sig för dig – oavsett om det är en karriärmöjlighet, vidareutbildning eller något annat – kan avvecklingen av ditt företag vara ett realistiskt sätt att frigöra tid och resurser för en nystart.

Vad krävs för att avveckla ett företag?

Att avveckla ett företag är en process

som kräver noggrann planering och formella skyldigheter. Alla ekonomiska och administrativa frågor, såsom skatter, anställda och avtal, måste vara i ordning innan verksamheten kan avvecklas. Detta minskar framtida bekymmer och ger en bra start för nästa steg.

Att sälja eller avveckla sitt företag är inte ett tecken på misslyckande, utan ett strategiskt och personligt beslut som kan ge dig nya möjligheter. Båda alternativen kan vara ett steg framåt, så länge du fattar beslutet klokt och i god tid.

**Köparen blickar
mot framtiden
vid företagsköp.
Var förnuftig vid
försäljningen.**



Det finns många goda skäl att köpa ett företag.

Att köpa ett företag är ett tankvärt alternativ även för någon, som vill starta företagsverksamhet. Om affären sköts professionellt blir det inga överraskningar och företagsverksamheten börjar genast.

Se företag till salu:

www.yrityskaupat.net/sv



SUOMEN
YRITYSKAUPAT

Företagsordlista

AFFÄRSIDÉ är en kortfattad beskrivning av en produkt eller tjänst. Den beskriver vad som säljs, till vem och på vilket sätt.

AFFÄRSMODELLEN beskriver hur företaget fungerar, företagets målmarknad och plan som skapar mervärde för kunden till ett pris som är lämpligt för båda parter.

AFFÄRSVERKSAMHETSPLAN är en skriftlig plan för hur affärsidén genomförs i praktiken. Den innehåller en bedömning av faktorer som påverkar lönsamheten samt kalkyler över försäljningen, finansieringsbehoven och finansieringskällorna.

AKTIE är en andel av ett aktiebolags aktiekapital. Aktieägarna äger ett visst antal aktier, dvs. en del av företaget. De har rösträtt i bolaget enligt sin ägarandel och kan få dividend enligt sina aktier, dvs. ersättning för det kapital som de investerat i företaget. I aktiebolagets bolagsordning kan man fastställa rösträtten eller dividendrätten per aktie.

APPORTEGENDOM avser annan egendom än egendom som investerats som penninginvestering i företaget. Apportegendom kan endast utgöras av egendom som har ett ekonomiskt värde för företaget. En förbindelse som rör en arbetsinsats kan inte vara apportegendom.

ARBETSLÖSHETSKASSAN betalar inkomstrelaterad dagpenning baserat på lönen innan arbetslösheten till arbetslösa medlemmar. Det är frivilligt att ansluta sig till arbetslöshetskassan. I Finland finns särskilda arbetslöshetskassor för företagare som till exempel Företagarkassan (WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV).

ARPL är arbetstagarens pensionsförsäkring som tecknas hos ett pensionsförsäkringsbolag.

AVSKRIVNINGAR Anskaffningsutgiften för förslitning underkastade anläggningstillgångar, till exempel byggnader, maskiner och anordningar, bokförs vid anskaffningen som egendom i balansräkningen och dras av i bokföringen varje redovisningsperiod som avskrivningar under den tid då de är till ekonomisk nytta (under nyttighetens ekonomiska brukstid).

BALANSRÄKNING är en kalkyl som hör till företagets bokslut och som mäter företagets tillgångar och skulder vid en viss tidpunkt. I balansräkningen räknas företagets egendom upp under rubriken Aktiva (debet) och företagets eget kapital och skulder under rubriken Passiva (kredit), på samma sätt som kumulationen av bokslutsöverföringarna och obligatoriska reserveringar.

BETALNINGSVILLKOR fastställer betalningstiden, fakturans eller betalningens förfallodatum, dvs. när och hur köpesumman betalas till säljaren.

BOKFÖRING visar företagsverksamhetens affärstransaktioner, resultat, solvens och betalningsförmåga.

BOKFÖRING ENLIGT KONTANT-PRINCIPEN Vid bokföring enligt kontantprincipen bokförs företagets affärshändelser och finansieringshändelser enligt betalningsdatum. Vid bokföring enligt kontantprincipen finns inga kundfordringar eller leverantörsskulder.

BOKFÖRING ENLIGT PRESTATIONS-PRINCIPEN innebär att förutom behandlade poster i fakturabaserad bokföring bokför man också levererade och mottagna betalningar, även om man inte skickat fakturor eller gjort betalningar. Betalningsprincipen kan följas i månadsredovisningen på vissa utvalda kostnader, i bokslutet måste det alltid följas. I löpande redovisning kan man till exempel bokföra lönekostnader och socialkostnader enligt utfört arbete per månad, även om betalningen flyttas till följande månad. I bokslutet är det obligatoriskt att bokföra, precis som med samlade semesterersättningsskulder, lagerförändringar och avskrivningar samt upplupen ränta.

BOKSLUT upprättas för en räkenskapsperiod. Av bokslutet framgår företagets resultat under räkenskapsperioden och dess ekonomiska ställning. I det ingår bokslutets resultaträkning och balansräkning samt dessas noter och en förteckning över bokföringen och materialet. Bokslutet upprättas efter att varje räkenskapsperiod avslutats. Bokslutet granskas av en revisor om företaget är revisionsskyldigt eller om man frivilligt vill låta utföra revision.

BORGEN innebär att en fysisk eller juridisk person (borgensman) åtar sig ekonomiskt ansvar gentemot borgenären för en annan persons eller företags (gäldenär) skuld under vissa förutsättningar.

BRANSCH talar om vilket slags affärsverksamhet företaget bedriver, till exempel restaurangverksamhet eller detaljhandel med textilier.

BRUTTOPRIS är det totalpriset inklusive moms, från vilket inga rabatter har dragits om försäljningen är momspliktig.

BUDGET dvs. ekonomisk kalkyl, är företagets verksamhetsplan i euro som anger intäkt- och kostnadsmål för en viss tidsperiod.

BUSINESS-TO-BUSINESS betyder verksamhet företag emellan. En marknadsföringskampanj kan till exempel vara riktad endast till företag.

DAGLIGVARA är en konsumtionsvara som används dagligen som till exempel alla livsmedel, tvål, toalettpapper.

DELÄGARAVTAL är ett avtal mellan aktieägare, där man gör upp spelregler för ägandet och ledningen av företaget. Avtalet innehåller oftast villkor om till exempel företagets administrationssätt, delägarnas arbetsskyldigheter i bolaget samt deras rättigheter och skyldigheter att sälja sina aktier i vissa situationer.

DIREKT OCH INDIREKT KONKURRENS Vid direkt konkurrens tävlar ett annat företag öppet med ditt företag och erbjuder samma produkter och tjänster. Vid indirekt konkurrens erbjuder ett annat företag andra produkter och tjänster än ditt företag, men de kan tillgodose samma behov. En pizzeria konkurrerar till exempel indirekt med en hamburgerrestaurang men direkt med en annan pizzeria.

DISTANSFÖRSÄLJNING innebär, att köparen inte har möjlighet att bekanta sig med produkten innan köpet. Distansförsäljning är till exempel postorder, telefonförsäljning och webbhandel.

DRIFTSKAPITAL Företagsverksamheten kräver driftskapital, eftersom kostnaderna i allmänhet uppstår före intäkterna. Driftskapitalet ska räcka till för att täcka denna skillnad. Med driftskapital avses i allmänhet kortfristiga fordringar och omsättningstillgångar från vilka kortfristiga skulder har avdragits (exklusive amorteringar under nästa räkenskapsperiod).

DRÖJSMÅLSRÄNTA Ränta som måste betalas efter fakturans betalningsdag, dvs. förfallodag.

EES-OMRÅDE Till det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet hör förutom EU-länderna också Island, Liechtenstein och Norge.

ELEKTRONISK FAKTURA är en faktura i elektronisk form som skickas från ett elektroniskt faktureringsystem till ett annat. En faktura som skickas i PDF-format är inte en elektronisk faktura. En nätfaktura skickas från ett företag till ett annat företag, och en e-faktura skickas från ett företag till en konsument. Näringsidkare och företag har rätt att på begäran få en faktura i elektronisk form från ett annat företag. Lagen om elektronisk fakturering gäller inte företag med en omsättning under 10 000 euro eller företag som endast säljer till konsumenter.

ERBJUDANDE är ett bindande förslag till köpevillkor (till exempel pris och leveranstid) som lämnas till den andre parten (säljaren eller köparen) för att få till stånd handel eller avtal. »

» **FAKTURABASERAD BOKFÖRING** Vid fakturabaserad bokföring bokför man inte bara de poster som tas upp i betalningsbaserad bokföring, utan även inkomna och skickade fakturor, även om de fortfarande är obetalda. Då behövs ett konto för kundfordringar och ett konto för leverantörsskulder i bokföringen.

FAMILJEFÖRETAG är ett sådant företag där i huvudsak familjemedlemmar eller nära släktingar arbetar antingen som delägare, ansvariga bolagsmän eller personer som bistår företagen.

FASTA DVS. INDIREKTA KOSTNADER är företagsverksamhetens kostnader som inte är beroende av produktionsvolymen på kort sikt utan hålls oföränderliga. Typiska fasta kostnader är bland annat hyra för affärslokaler, månadslöner, bokföring samt kostnader för användning av maskiner.

FINANSIERING Det krävs alltid pengar för att inleda företagsverksamhet. Finansieringen kan vara företagarens egna pengar, inkomstfinansiering, lån eller offentligt stöd.

FIRMAMÄRKE eller **LOGOTYP** är företagets registrerade eller etablerade märke som hjälper kunderna att åtskilja företaget från dess konkurrenter.

FÖPL-FÖRSÄKRINGEN är företagarens obligatoriska pensionsförsäkring, baserat på vilken företagaren tjänar in arbetspension. Arbetspension betalas ut baserat på arbetsoförmåga och ålder samt som familjepension till förmånslätarens make/maka och barn under 20 år. Storleken på all dagpenning från FPA, som sjuk-, graviditets- och föräldradagpenning, beror också på företagarens arbetsinkomst som anmälts som grund för FöPL-försäkringen.

FÖRBINDELSE är ett förpliktande löfte. Det betyder att personen måste göra det som han eller hon förbinder sig till eller har lovat göra.

FÖRETAGSFORM De vanligaste företagsformerna som registreras i Finland är enskild näringsidkare (firma), aktiebolag, öppet bolag, kommanditbolag och andelslag samt de mer sällsynta företagsformerna publikt aktiebolag och europabolag (medlemmar från minst två EU-medlemsstater).

FÖRETAGSÄNGEL är en privatperson som investerar egna pengar i växande företag.

FÖRFALLODAG är den sista betalningsdagen till exempel för en faktura.

FÖRMÅN är vanligen pengar som en person har rätt till, till exempel med stöd av lagen. Ett exempel är bland annat pensionsförmånen.

FÖRSKOTTSUPPBÖRD kan ske som förskottsinnehållning enligt den personliga innehållningsprocenten som står på skattekortet.

FÖRSKOTTSSINNEHÅLLNING är förskottsinnehållning av skatt som görs på lön eller arbetsersättning och som arbetsgivaren anmäler till inkomstregistret (WWW.INKOMSTREGISTRET.FI) och redovisar till Skatteförvaltningen. Förskottsinnehållning på vinstutdelningar och räntor anmäls till e-tjänsten MinSkatt.

FÖRSÄLJNINGSBIDRAG beräknas genom att material och tjänster dras av från omsättningen. Försäljningsbidraget beaktar inte affärsverksamhetens fasta (indirekta) kostnader. Ju lägre försäljningsbidragsprocenten är, desto mer omsättning behöver företaget för att verksamheten ska vara lönsam.

FÖRSÄLJNINGSVILLKOR rör saker som man kommit överens om vid köpet som pris, kvalitet och leveranstid.

FÖRTULLNING Till import eller export av varor hör skattemässiga och förvaltningsmässiga åtgärder. Förtullningen sköts tillsammans med tullmyndigheten (WWW.TULLI.FI/SV > Företag). Vid förtullningen fylls en anmälningsblankett i för att informera myndigheten om varan, till exempel varans värde och volym.

FÖRVÄRVSINKOMSTER är bl.a. löner, pensioner och förmåner (till exempel studiepenning, hemvårdsstöd och arbetslöshetsersättning). Beskattningen av förvärvsinkomst är progressiv, dvs. skatteprocenten stiger när inkomsterna ökar. Den skatt som dras på förvärvsinkomsten består av bl.a. statsskatt, kommunalskatt och eventuell kyrkoskatt.

GARANTI Under garantitiden svarar säljaren för fel eller brister som upptäckts i godset. Vanligen ger säljaren kunden en ny produkt i stället för den skadade eller återbetalar köpesumman som kunden betalat för produkten till kunden. Lagen bestämmer inte att garanti ska lämnas, utan det är en frivillig extra fördel att lämna sådan. Om garanti inte finns eller garantitiden har gått ut, svarar säljaren för fel på grundval av stadgandena om konsumentskyddslagens ansvar för fel.

GDPR dvs. General Data Protection Regulation är en lag om hantering av personuppgifter, som rör även företag och som företagaren bör bekanta sig med omsorgsfullt. WWW.TIETOSUOJA.FI/SV.

GRUPPFINANSIERING är ett sätt att samla in finansiering för företagen via de underlag för gruppfinansiering som finns på webben. Finansieringen samlas oftast ur en större skara som små summor för att uppnå ett visst finansieringsmål.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER skyddar till exempel teknik, formgivning, varumärken och andra kännetecken. Immaterialrätten är en ensamrätt, dvs. endast innehavaren av rätten eller någon annan med dennes tillstånd kan använda till exempel en patenterad uppfinning eller en nyttighetsmodell i professionell verksamhet. De immateriella rättigheterna delas allmänt in i upphovsrätt (ett skriftligt eller konstnärligt verk) och industrirätt (till exempel patent-, nyttighetsmodell-, modell-, varumärkes- och firmarätt).

INKOMSTFINANSIERING Med inkomstfinansiering avses intäkter som erhållas av företagsverksamheten, med vilka företagets utgifter ska täckas.

INKOMSTREGISTRET är en nationell elektronisk databas, dit alla arbetsgivare ska meddela lönerna som de betalar. I inkomstregistrets elektroniska ärendetjänst använder man SUOMI.FI/HEMSIDAN-identifiering och vid behandling av andras ärenden SUOMI.FI/HEMSIDAN-fullmakt. Man identifierar sig i tjänsten med personliga nätbankskoder eller mobil-ID.

»



» **INVESTERING** är en anskaffning eller en utgift med lång verkningstid, från vilken man förväntar sig inkomster under fler än en räkenskapsperiod. En immateriell investering kan vara inriktad på utbildning, forskning eller miljöskydd. Materiella investeringar är till exempel maskiner och anordningar.

KAPACITET betyder prestations- eller produktionsförmåga. Hur mycket varor ett företag till exempel kan producera på en viss tid.

KAPITAL pengar eller egendom (apport) som företagaren själv eller en annan investerare överlämnar till företaget. Kapitalet kan delas in i eget och främmande kapital. Till det egna kapitalet hör, förutom det egna kapitalet som har investerats i företaget, också kapital som har kommit in via inkomstfinansiering eller värdering av egendomen i balansen till ett högre värde än anskaffningskostnaden. Främmande kapital har investerats av någon utomstående eller delägare i företaget och det måste betalas tillbaka. Kapitallån beroende på lånevillkoren antingen som eget eller främmande kapital.

KAPITALINKOMST En fysisk persons kapitalinkomst är avkastning av egendom, vinst av egendomsöverlåtelse och annan inkomst som kan anses ha influtit av egendom. Exempel är ränteinkomster och hyresinkomster, överlåtelsevinster samt utdelning från börsbolag. En del av enskilda näringsidkares företagsinkomst, bolagsmäns inkomstandelar i öppna bolag och kommanditbolag samt dividenden i vanliga aktiebolag kan också vara kapitalinkomst. Hur stor denna andel är beror på företagarens eller delägarens nettoförmögenhet. Skatten på kapitalinkomst är 30 procent för kapitalinkomster på högst 30 000 euro och 34 procent på den överstigande delen.

KASSAFLÖDE är pengar som kommer in i kassan från sålda produkter eller tjänster, men också pengar som flödar ut ur kassan. Kassaflödet inkluderar även andra inkomster och utgifter, till exempel investeringar, låneuttag eller utdelning.

KONKURRENS Företaget delar efterfrågan med andra konkurrerande företag. Företaget använder olika konkurrensmedel för att skilja sig från sina konkurrenter som till exempel placering, produkter, kvalitet, priser och tillgång. Den ekonomiska konkurrensen regleras av konkurrenslagstiftningen. Se även direkt och indirekt konkurrens.

KONKURS betyder att företagets verksamhet upphör och all utmätningsbar egendom omsätts i pengar för att betala skulderna som uppkommit i företagsverksamheten. Konkursen kan inledas antingen på den skuldsattes eget eller på fordringsägarens initiativ.

KOSTNAD är i bokföringen en utgift eller del av en periodiserad utgift under en räkenskapsperiod.

KREDIT I bokföringen antecknas ekonomiska transaktioner på konton. Kontot på höger sida kallas kredit och kontot på vänster sida debet/debit.

KRITISK PUNKT betyder den beräknade omsättningen med vilken företaget når nollresultat. Då gör företaget varken vinst eller förlust.

LAGA KRAFT betyder att ett avgörande – ett domstolsbeslut eller ett beslut av någon annan myndighet – blir slutligt och kan vanligen inte därefter överklagas.

LEASINGFINANSIERING är långvarig hyrning av anläggningstillgångar, dvs. en förvärvad maskin eller anordning övergår inte i användarens ägo utan användaren betalar för användningen och återlämnar den sedan till ägaren.

LEI-NUMMER (Legal Entity Identifier) är ett världsomfattande bolagsnummer som är avsett för att identifiera företag och sammanslutningar på finansmarknaden. Ett företag eller en sammanslutning behöver ett LEI-nummer om det idkar handel med börsnoterade värdepapper, till exempel börsaktier och ETF-fonder eller derivat. I Finland kan man ansöka om ett LEI-nummer i PRS:s LEI-tjänst.

LIKVIDITET betyder företagets betalningsberedskap eller förmåga att klara av betalningarna när de förfaller.

LÖNEBIKOSTNADER är lagstadgade avgifter som företaget måste betala till Skatteförvaltningen, pension- och olycksfallförsäkringsbolaget samt Sysselsättningsfonden försäkringsbolaget utöver den bruttolön som betalas till arbetstägaren. Lönebikostnader är socialskydds-, arbetspensionsförsäkring-, olycksfallsförsäkrings-, arbetslöshetsförsäkrings- samt grupplivförsäkringsavgiften.

LÖNSAMHET Företagsverksamheten är lönsam när skillnaden mellan affärsverksamhetens intäkter och utgifter är positiv, dvs. det blir vinst kvar i företaget.

MERVÄRDESSKATT eller **MOMS** är en konsumtionsskatt som konsumenten betalar till företaget som en del av produktens eller tjänstens pris. Företaget betalar momsen till Skatteförvaltningen.

NETTOPRIS är produktens pris exklusive skatt efter avdrag för mervärdesskatt och samtliga rabatter.

NETTORESULTAT (räkenskapsperiodens resultat) är företagets resultat efter skatter, före bokslutsöverföringar och utan exceptionella poster. Med andra ord avdras från företagets omsättning de rörliga kostnaderna, de fasta kostnaderna, avskrivningarna, värdeminskningarna, räntekostnaderna och skatterna.

NOTER Noterna är den obligatoriska del av bokslutet där den sifferinformation som resultaträkningen och balansräkningen ger om företagets verksamhet och ekonomiska situation under den avslutade räkenskapsperioden kompletteras med text och sifferuppgifter som inte framgår av resultaträkningen eller balansräkningen. För små företag och mikroföretag har en egen förordning gjorts upp (förordningen om uppgifter som ska tas upp i små- och mikroföretags bokslut), i vilken det redogörs för innehållet i de noter som krävs och de resultaträknings- och balansformulär som använts i bokslutet.

NYTTIGHET Bröd, mjölk och andra produkter som används omedelbart är engångsartiklar. Varaktiga konsumtionsvaror är till exempel tvättmaskin och television som har en lång livslängd. Med hjälp av produktionsvaror produceras dessa konsumtionsvaror eller nya produktionsvaror. Exempel på sådana är råvaror, maskiner och bränsle.

NÄRINGSIDKARE delas in i yrkesutövare och affärsidkare.

NÄRINGSVERKSAMHET är självständig, planmässig och kontinuerlig verksamhet som innefattar en risk och bedrivs i vinstskapande syfte.

NÄTVERKS-BILDANDE Med nätverk avses samarbetspartner som ger företaget mer värde. Man kan också bilda nätverk med sina konkurrenter och förverkliga exempelvis en gemensam tidningsannons.

OFFENTLIGA SEKTORN Kommunala och statliga aktörer som sköter uppgifter som rör landets förvaltning och bland annat undervisning, försvar och hälsovård.

OMSÄTTNING är beloppet av företagets intäkter exklusive mervärdesskatt, försäljningen av varor och tjänster under en viss period, till exempel en månad eller ett år. Med undantag för beviljade rabatter har inga rörliga och fasta kostnader dragits av från omsättningen.

PR-VERKSAMHET Fortgående verksamhet med vilken företaget strävar efter att få förståelse, uppmuntran och stöd från viktiga kretsar såsom samarbetspartners och kunder.

REFERENS hänvisar till resultaten från ett tidigare arbete, till tidigare eller nuvarande kunder för att påvisa kompetens. »

» **RESKONTRA** är en del av bokföringen, där man räknat upp företagets transaktioner. De allmännaste är försäljningsreskontra och köpreskontra som används i betalningsövervakning.

RESULTATRÄKNING är en del av företagets bokslut. De andra delarna är balansräkning, noter och en förteckning över bokföringen och materialet. Resultaträkningen visar inkomsterna, dvs. intäkterna, och utgifterna, dvs. kostnaderna, under räkenskapsperioden som en kalkyl i subtraktionsform. Av resultaträkningen framgår räkenskapsperiodens resultat (vinst eller förlust) vid en viss tidpunkt.

RÄKENSKAPSPERIOD är en tidsperiod i bokföringen (vanligen 12 månader) för vilken företagets resultat (= vinst eller förlust) fastställs. I undantagsfall kan företagets räkenskapsperiod vara kortare eller längre än 12 månader (dock högst 18 månader) då verksamheten inleds eller avslutas eller då räkenskapsperioden ändras (bokföringslagen). Räkenskapsperioden för en yrkesutövare eller rörelseidkare ska vara kalenderåret, om vederbörande inte upprättar ett bokslut och iakttar dubbel bokföring.

RÄNTA Den fasta räntan hålls oförändrad under hela låneperioden, men den rörliga räntan är bunden till referensräntan och revideras med jämna mellanrum. Referensräntan kan vara till exempel Euriborräntan, en dagligen publicerad referensränta för icke-säkerställda lån som bankerna erbjuder varandra på penningmarknaderna i eurozonen. I praktiken är Euribor den ränta till vilken banken kan låna pengar av andra banker. Banken lånar sedan vidare dessa medel med en högre ränta (Euribor + marginal).

RÖRELSEIDKARE är en företagare som har ett permanent verksamhetsställe och kan ha anställda.

RÖRELSEVINST är en resultaträkningspost som räknas ut genom att dra av de rörliga kostnaderna, fasta kostnaderna och avskrivningarna från omsättningen. Omsättningen är affärsverksamhetens vinst före vinstutdelning. Som vinstutdelning behandlas här räntor, skatter och dividender.

RÖRLIGA eller **DIREKTA KOSTNADER** är kostnader för material och köpta tjänster som varierar enligt volymen på produkten eller tjänsten som säljs. Till en produkts direkta kostnader räknas alla kostnader som inte skulle ha uppstått om produkten inte hade anskaffats eller tillverkats.

SALDO är skillnaden mellan debet- och kreditnoteringarnas summor på ett av företagets bokföringskonton. Saldot i reskontrautdraget anger fordringens eller skuldens belopp och bankens kontoutdrag beloppet av de pengar som finns på kontot eller den utnyttjade krediten på konto med kredit.

SAMMANSLUTNING I beskattningen avser man självständiga skatteskyldiga med sammanslutning. De är bland annat aktiebolag, andelslag, ideell och ekonomisk förening samt stiftelse.

SANERING betyder sanering av ett företag. Vid sanering minskas kostnaderna till exempel genom att skära ned arbetskraft. Man försöker också öka intäkterna och effektivisera penningcirkulationen. Företags-sanering är en åtgärd som är godkänd av domstolen med vilken en överskuldssatt rättspersons verksamhet saneras.

SEGMENT är en del av en viss helhet. Till exempel kan kunderna delas in i olika segment enligt ålder, utbildning och inkomstnivå. Genom segmentering kan en tjänst eller produkt och marknadsföringen av denna inriktas på en viss kundgrupp och på det sättet kan konkurrensfördel uppnås.

SKULDEBREV Ett dokument där parterna i skulden, lånebeloppet, betalningstiden och räntan på skulden antecknas kallas skuldebrev.

SM-FÖRETAG små och medelstora företag (pk-yritys på finska).

SOLIDITET Ju mer eget kapital företaget har i förhållande till det främmande kapitalet desto större är företagets soliditet.

STARTPENG är ett behovsprövat stöd till en ny företagare i huvudsyssla. Stödet kan sökas hos arbets- och näringsbyrån. Ansökan måste lämnas in innan företagsverksamheten inleds.

SÄKERHET Till exempel hyresvärden säkerställer sina fordringar med en säkerhet, dvs. en förskottshyra som betalas i samband med uthyrningen av lokalerna. Säkerheter delas in i real- och personsäkerhet. Med realsäkerhet avses skuldansvar kopplat till fysisk egendom, där en viss egendom (t.ex. en fastighet) har ställts som säkerhet för lånet eller skulden. Med personsäkerhet avses personligt skuldansvar som någon tar för någon annans skuld (t.ex. borgen).

TÄCKNING Med täckning avses de penningtillgångar som finns tillgängliga på bankkontot. Se även försäljningsbidrag.

UNDERLEVERANS är arbete som köps av en aktör eller producent utanför företaget.

VERKSAMHETSIDÈ är en beskrivning av företagsverksamhetens syfte, dvs. varför företaget existerar. Företagets verksamhetsplan beskriver hur verksamhetsidén genomförs i praktiken.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN sköter aktiebolagets och andelslagets löpande förvaltning i enlighet med de anvisningar och bestämmelser som styrelsen har utfärdat. Han eller hon ansvarar för att bolagets bokföring är lagenlig och att finansförvaltningen är ordnad på ett tillförlitligt sätt. Verkställande direktören måste lämna de uppgifter som är nödvändiga för att utföra styrelsens uppgifter till styrelsen och styrelseledamöterna.

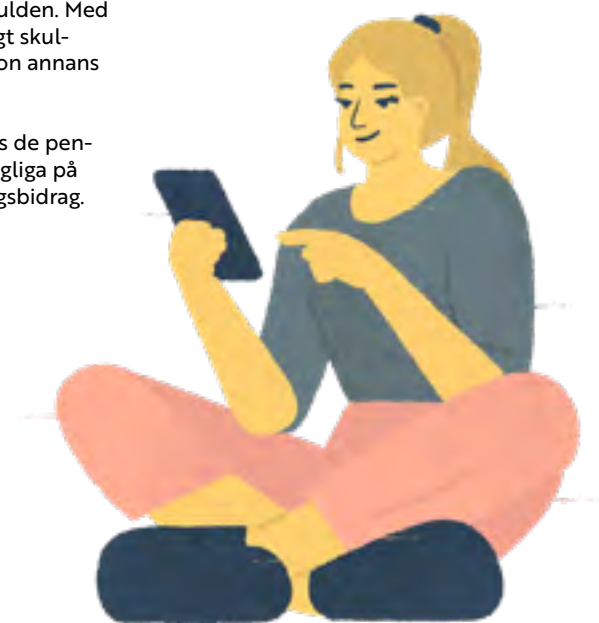
VINSTUTDELNING är den del av företagets tillgångar som är utdelningsbar som vinst och som beslutats att bli utdelad. Till aktiebolagets aktieägare kan det belopp som utvisas av balansräkningens utdelningsbara kapital utdelas.

VRÅKPRIS betyder en oskäligt låg prisnivå jämfört med produktionskostnaderna och de allmänna marknadspriserna.

WEBBUTIK är en butik som verkar via internet. På inköp som konsumenterna gör tillämpas bestämmelserna om distansförsäljning, och det lönar sig att studera dem omsorgsfullt innan man grundar affären.

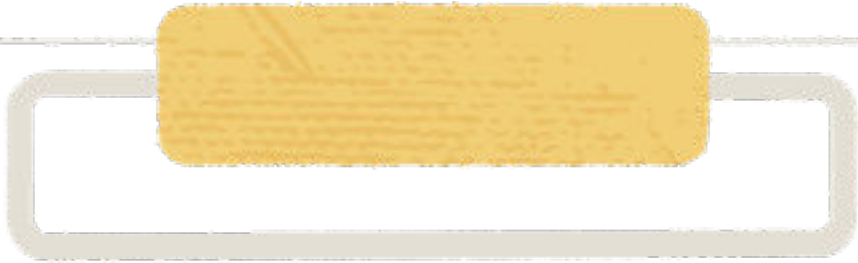
YRKESUTÖVARE är en företagare som utövar sitt yrke utan ett fast verksamhetsställe och utan utomstående arbetskraft.

ÅTERFÖRSÄLJARE är en varuimportör eller ett företag som sköter detaljförsäljningen av ett industriföretags produkter.

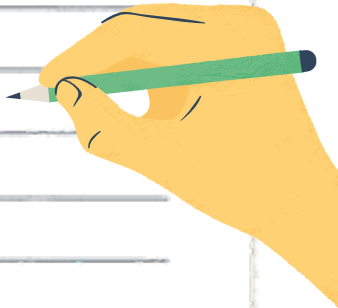


Den nya företagarens minneslista

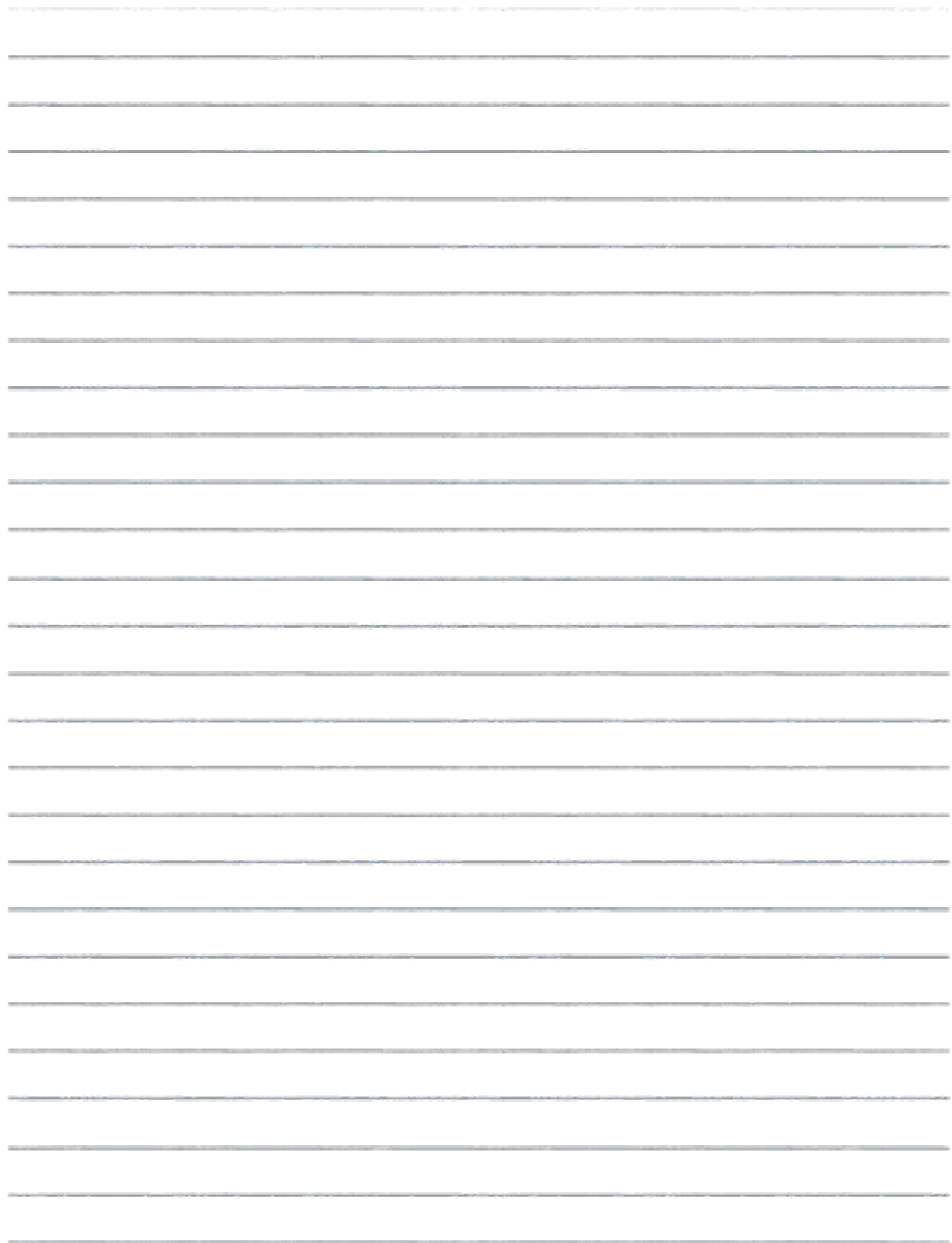
- ☐ **1. Affärsplan och budgetkalkyler**
 - skriftlig affärsplan
 - budgetkalkyler: investerings-, finansierings-, lönsamhets- och försäljningskalkyl samt kassabudget
- ☐ **2. Företagsform**
 - välj den företagsform som passar dig bäst
 - Beakta de olika formerna av lättföretagande.
- ☐ **3. Möten med sakkunniga**
 - möten med sakkunniga såsom banker, Finnvera, försäkringsbolag och revisor
- ☐ **4. Finansiering**
 - finansieringsalternativ som passar dina behov, t.ex. bank, Finnvera, annan extern finansiär, självfinansiering
 - självfinansieringsandel och säkerheter för lånet
 - möjligheter till företagsstöd
- ☐ **5. Startpeng (obs. kontrollera detta i din hemkommun)**
 - Ansök innan du registrerar ditt företag.
 - Bifoga affärsplan, budgetkalkyler och intyg på betalda skatter.
- ☐ **6. Registrering och avtal om bolagsbildning**
 - handelsregister
 - Inte alltid obligatoriskt för enskilda näringsidkare, men registrering skyddar företagets namn och krävs när du ansöker om en företagsinteckning.
 - nödvändiga avtal om bolagsbildning i enlighet med bolagsformens krav
 - registrering av varumärke eller patent, om de är nödvändiga för din verksamhet.
 - Se upp för inofficiella registreringar som görs via telefon!
- ☐ **7. Myndighetstillstånd**
 - nödvändiga tillstånd och/eller anmälningar
- ☐ **8. Beskattning**
 - skatteregister, såsom registret över mervärdesskatteskyldiga, förskottsuppbörds- och arbetsgivarregistret
 - förskottsskatt
- ☐ **9. Penningrörelse**
 - separat bankkonto.
 - betalningsterminal och/eller avtal för e-fakturerings-, e-handelsbetalningar och andra betalningsmetoder som används.
 - Observera att det ska vara enkelt för din kund att betala.
- ☐ **10. Bokföring**
 - sköta bokföringen själv eller helst med hjälp av en revisor
- ☐ **11. Försäkringar**
 - lagstadgad FöPL-försäkring
 - övriga försäkringar såsom egendoms-, patient-, händelse-, arbetsgivar- och trafikförsäkring
- ☐ **12. Arbetslöshetsskydd**
 - FPA eller Företagarkassan
- ☐ **13. Lokaler**
 - hyr eller köp lokaler som är lämpliga för din verksamhet – var noggrann med läget
 - eventuella inspektioner och anmälningar från myndigheter (vissa branscher, renoveringar, byte av företagare)
- ☐ **14. Försäljning och marknadsföring**
 - marknadsföringsplan
 - digitala marknadsföringskanaler
 - nätverk
- ☐ **15. Personal**
 - arbetsavtal
 - arbetsgivarens skyldigheter
 - arbetsgivarregister
 - Ta reda på vilka möjligheter det finns till lönesubventioner innan du skriver på ett arbetsavtal.
- ☐ **16. Företagarens stödnätverk och det egna välbefinnandet**
 - företagarnätverk och stödorganisationer såsom Företagarorganisationer, Yrityskummit och Företagarens ekonomihjälp.
 - Kom ihåg att ta hand om ditt och dina närståendes välbefinnande, motion, en hälsosam kost och tillräckligt med vila. Be vid behov om hjälp i tid.



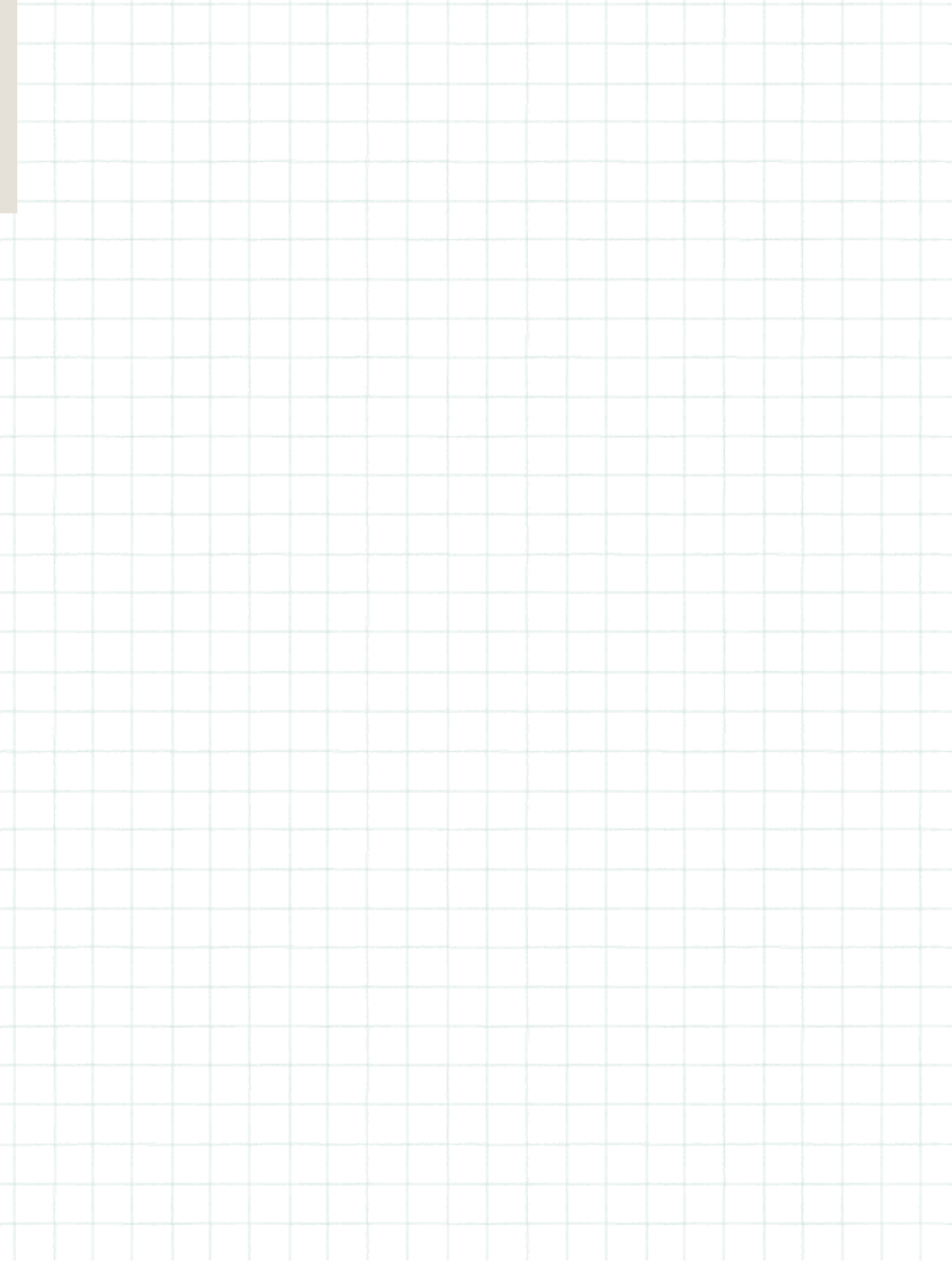
Min egen minneslista

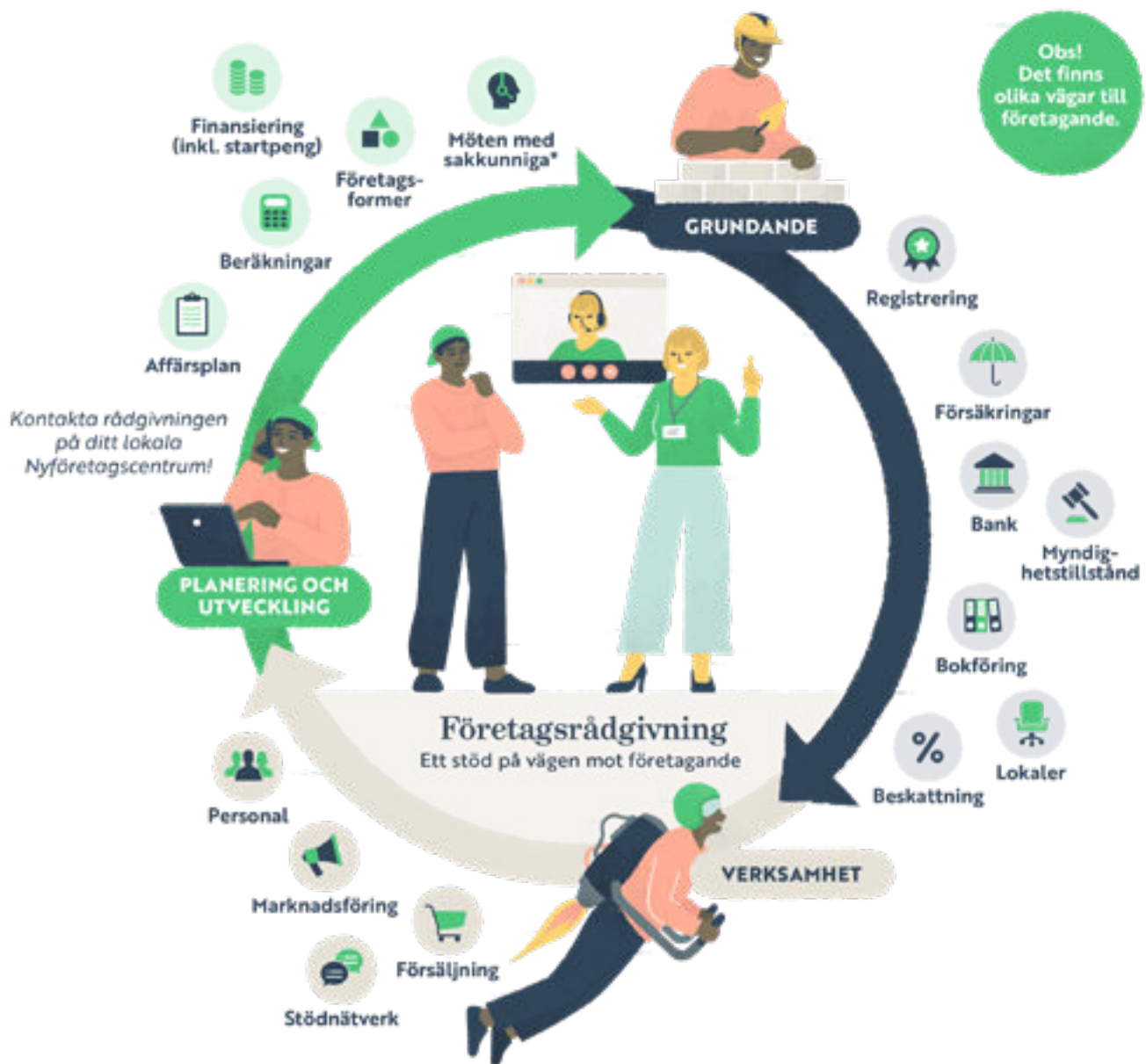


A series of horizontal lines for writing, spanning the width of the page.



Mina egna idéer





*Vid behov hänvisas den som ska starta företag vidare till Nyföretagscentrums nätverk av sakkunniga.

Vi ses på sociala medier!

Nyföretagscentrumen finns också i sociala medier. Vi berättar och diskuterar aktuella ämnen som rör vår verksamhet samt delar med oss av tips för resan som företagare och särskilt för dess tidiga skeden. Du får höra inspirerande företag berättelser från olika håll i Finland och om lagreformer som är viktiga för varje företagare.

Vi vill också höra från dig. Dela med dig av din egen företag berättelse och tagga oss: #Nyföretagscentrum #Företagarberättelse

Beställ vårt nyhetsbrev

Vad händer i Nyföretagscentrumen och i företagandet i Finland? Beställ vårt nyhetsbrev för att hålla dig uppdaterad:

WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI > BESTÄLL VÅRT NYHETSBREV.

Nyföretagscentrum i sociala medier

-  Suomen Uusyrityskeskukset ry
-  @uusyrityskeskus
-  uusyrityskeskus
-  Suomen Uusyrityskeskukset – Finnish Enterprise Agencies

Nyföretagscentrumen betjänar

- Ab Jakobstadsregionens Utvecklingsbolag Concordia – Oy Pietarsaaren seudun Kehittämisyhtiö Concordia
- Business Espoo – Espoon Seudun Uusyrityskeskus
- Business Helsinki – Helsingin Uusyrityskeskus
- Business Hyvinkää – Hyvinkään kaupunki
- Business Joensuu
- Business Rauma – Rauman kaupunki
- Business Sydspetsen – Business Eteläkärki
- Business Vantaa – Vantaan Uusyrityskeskus
- Business Äänekoski
- Cursor Oy
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry Neuvoa-antava
- Hämeen Uusyrityskeskus
- Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
- Itä-Savon Uusyrityskeskus ry
- Kehitysyhtiö SavoGrow Oy
- Keski-Suomen Yritysidea
- Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy KEUKE
- Kirkkonummen kunta
- Kokkolanseudun Kehitys Oy - KOSEK
- Kouvola Innovation Oy
- Kuopionseudun Uusyrityskeskus ry
- Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy
- Lappeenrannan kaupungin yrityspalvelut
- Mikkelin seudun Uusyrityskeskus ry
- Nivala-Haapajärven seutu NIHAK ry
- Oulun seudun Uusyrityskeskus ry
- Posintra Oy
- Riihimäen Tilat ja Kehitys Oy
- Simon kunta
- Uusyrityskeskus Ensimetri
- Uusyrityskeskus Enter Satakunta
- Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia
- Vakka-Suomen Uusyrityskeskus – Ukipolis Oy
- Valkeakosken kaupungin elinvoimapalvelut
- VihtiBusiness
- Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry
- Ylivieskan elinvoimapalvelut
- YritysLohja – Lohjan Uusyrityskeskus
- Yrityssalo Oy

WWW.JAKOBSTADSREGIONEN.FI
WWW.BUSINESSESPOO.COM
WWW.HEL.FI/BUSINESSHELSINKI
WWW.HYVINKAA.FI
WWW.BUSINESSJOENSUU.FI
WWW.RAUMA.FI
WWW.BUSINESSYDSPETSEN.FI
WWW.BUSINESSVANTAA.FI
WWW.BUSINESSAANEKOSKI.FI
WWW.CURSOR.FI
WWW.NEUVOA-ANTAVA.FI
WWW.HAMEENUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.KEHY.FI
WWW.ITASAVONUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.SAVOGROW.FI
WWW.YRITYSIDEA.FI
WWW.KEUKE.FI
WWW.KIRKKONUMMI.FI/YRITYSNEUVONTA
WWW.KOSEK.FI
WWW.KINNO.FI
WWW.KUOPIONSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.LADEC.FI
WWW.WIRMA.FI
WWW.MIKKELINUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.NIHAK.FI
WWW.ULUNSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.POSINTRAFI
WWW.RTOY.FI
WWW.SIMO.FI
WWW.ENSIMETRI.FI
WWW.PRIZZ.FI
WWW.VASEK.FI
WWW.UKIPOLIS.FI
WWW.VALKEAKOSKI.FI
WWW.VIHTIBUSINESS.FI
WWW.WÄLÄKKY.FI
WWW.YLIVIESKANELINVOIMA.FI
WWW.YRITYSLOHJA.FI
WWW.YRITYSSALO.FI

Boka tid för en gratis företagsrådgivning

Det finns 40 Nyföretagscentrum med mer än 200 företagsrådgivare och ungefär 1 500 olika branscheexperter som hjälper blivande och nya företagare. Vi har över 1 000 företag och föreningar som stödjer vårt nätverk.

Nyföretagscentrumen har kvalitetscertifieringen ISO 9001:2015. Vårt kvalitetsmål är att 80 procent av de som startat sin verksamhet via Nyföretagscentrumen fortfarande är aktiva om fem år. Enligt en effektivitetsundersökning kommer vi att uppnå det här målet. Företagande lyckas tillsammans.

