

2024

Starta eget – guide

för blivande företagare

Företagardrömmen blir verklighet.



Nyföretags-
centrum

Mer livskraftiga företag med företagsrådgivning

Nyföretagscentrumen erbjuder kostnadsfri rådgivning för alla som är intresserade av företagande. Företag som grundats genom företagsrådgivning är mer livskraftiga än företag som grundats utan rådgivning.

**Företags-
rådgivning
hjälper
ett företag
att lyckas.**



Verksamheten inom nyföretagscentrum inleddes i Finland redan i slutet av 1980-talet då det första Nyföretagscentrumet grundades i Finland. Redan då grundades en gemensam organisation för nyföretagscentrumen, nuvarande Nyföretagarcentralerna i Finland rf – en gemensam organisation för Nyföretagscentrumen och aktörerna inom företagstjänster.

Nyföretagscentrumen, som verkar under olika namn runt om i Finland, följer det gemensamma kvalitetsledningssystemet för nyföretagscentrumen. Nyföretagarcentralerna i Finland rf har publicerat denna starta eget-guide och den är ett verktyg för företagsrådgivning i enlighet med verksamheten för Nyföretagscentrum®.

Kostnadsfri rådgivning

Nyföretagscentrumen betjänar årligen cirka 15 000 personer som planerar företagande varav ungefär hälften grundar ett företag. Under verksamhetsåren har 150 000–200 000 nya företag grundats med hjälp av Nyföretagscentrum. Nyföretagscentrumens företagsrådgivning är professionell, konfidentiell och avgiftsfri.

Enligt effektivitetsundersökningen som Nyföretagarcentralerna i Finland rf låtit göra är 80 procent av de som använt sig av Nyföretagscentrumens tjänster fortfarande verksamma efter fem år – motsvarande mängd för alla företag är 50 procent. Det är tydligt hur Nyföretagscentrums tjänster påverkar företagets hållbarhet. Nyföretagscentrumens företagsrådgivning kommer också att spela en viktig roll i framtida sysselsättningsområden.

Tekniskt sett är det relativt enkelt att starta ett företag i Finland. Företagsrådgivningen ser dock längre och funderar på vad företagaren ska göra efter att företaget har grundats så att verksamheten från början går i rätt riktning. En företagsrådgivare hjälper företagarens verksamhet att lyckas.

Lönsam tillväxt

Företagande och arbetsätt förändras ständigt. Företagarna åldras och det skulle vara viktigt att hitta nya ägare till gamla företag. Studier visar att företagsverksamheten ofta börjar växa efter ett ägarbyte. Kanske skulle du bli företagare genom att köpa ett fungerande företag?

En föränderlig värld utmanar oss och de senaste åren har vi sett flera globala utmaningar, men också stora nationella reformer. Svaga ekonomiska utsikter och krissituationer påverkar företagandet på många olika sätt, men företagandet erbjuder också möjligheter till framgång.

I Finland måste vi kunna sträva efter tillväxt och välbefinnande genom vårt eget arbete. Vi behöver fler tillväxtorienterade företag och arbetsgivare. Det är viktigt att företag får professionellt stöd och rådgivning i ett tidigt skede.

Nyföretagscentrumen har ett betydande samhällsansvar när det gäller att skapa lönsam affärsverksamhet – idag och imorgon.

Piia Malmberg

verkställande direktör
Nyföretagarcentralerna i Finland rf

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 tillför-

litliga 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 rådgivning – och behöver även göra mycket själva. Företag som inlett sin verksamhet via Nyföretagscentrum klarar sig också bättre än andra nystartade 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 kvalitetsystem, verktyg för företagsrådgivning, kundhanteringssystem samt omfattande nätverks- och intressentgruppssamarbete.

Vi förbinder oss till

- Rådgivning utifrån kundernas behov
- Att behandla ärenden konfidentiellt
- Opartisk bedömning av affärsidé
- Laglighet och god företagsetik
- Transparens i relation till kunderna och bakgrundsorganisationerna
- Partnerskap med myndigheter och näringslivet
- Nyttjande av framgångsrika företags expertis
- Kontinuerlig utveckling av vårt nätverks verksamhet

Våra värden

- Tillförlitlighet
- Att lyckas genom samarbete
- Expertis

Vi ger dig kostnadsfri hjälp i början av ditt företagande.

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



Starta eget – guide för blivande företagare 2024

UTGIVARE Nyföretagarcentralerna i Finland rf
FÖRLÄGGARE SUK-Palvelu Oy
CHEFREDAKTÖR Piia Malmberg,
Nyföretagarcentralerna i Finland rf
REDAKTION Anna Laaksonen och Jenny Thuneberg,
Nyföretagarcentralerna i Finland rf och Kumppania Oy
PRODUCENT Jenna Kainulainen, Kumppania Oy
GRAFISK DESIGN Laura Telin, Kumppania Oy
ILLUSTRATIONER Tiina Liuska, Kumppania Oy
ÖVERSÄTTNING Lingo Languages Oy
TRYCK Lehtisepät Oy, Lahtis
ANNONSFÖRSÄLJNING Piia Malmberg,
tfn 044 030 9850, piia.malmberg@uusyrityskeskus.fi

TACK FÖR ETT GOTT SAMARBETE

Företagsrådgivarna inom Nyföretagscentrumnätverket, arbets- och näringsministeriet, Arbetspensionsbolaget Varma, Företagarkassan, Företagarna i Finland, Holvi, jord- och skogsbruksministeriet, Mikro- ja yksinyrittäjät ry, NTM-centralen, OmaSP, Patent- och registerstyrelsen, Pensionskyddscentralen, regionförvaltningsverket, Skatteförvaltningen, Suomen Yrityskaupat Oy, Taloushallintoliitto, TE-tjänster, Ömsesidiga Arbetspensionsförsäkringsbolaget Elo
© NYFÖRETAGARCENTRALERNA I FINLAND RF
Det är endast tillåtet för Nyföretagarcentralerna rf:s medlemmar att använda denna guide vid företagsrådgivning.

Vägen till företagande

2 Testa och dokumentera din affärsidé.
Läs mer s. 20

4 Boka tid för företagsrådgivning på
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA

1 Delta i informationstillfällen om företagande.
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI > Apua
yrittäjyyteen > Yrittäjyysinfot (på finska)

3 Skapa en preliminär affärsverksamhetsplan och ta reda på om företagsverksamheten kräver tillstånd.
Läs mer s. 22 och 35

5 Välj företagsform och företagsnamn.
Läs mer s. 40



Innehållsförteckning

Jag som företagare

Hur påverkar företagandet ditt liv?

Mer livskraftiga företag med företagsrådgivning	2
Företagarberättelse: Sömnproffs genom målmedvetenhet	6
Vad består företagarens arbete av?	8
Arbetslöshetsskydd för företagare	11
Försäkra din egen försörjning	12
FöPL tryggar livets olika faser	14
Företagare, du glömmer väl inte semestern!	16

Planering av företaget

Synpunkter till stöd för etableringsbeslutet

Företagarberättelse: Målet är att bli bäst	18
Från företagsidé till affärsidé	20
Affärsplan	22
Kalkylerna förvandlar dina idéer till pengar	26
Var noga med prissättningen	31
Finansiering av företaget uppstartsfas	32
Identifiera och tackla risker	34
Tillståndspliktig verksamhet	35

Att grunda ett företag

Fördjupa dig i företagsformerna och de praktiska åtgärderna

Företagarberättelse: Företaget föddes ur en önskan att hjälpa	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

7 Upprätta etableringsdokumenten.
Läs mer s. 40

9 Hitta de partner och nätverk du behöver – bank, bokföringsbyrå, försäkringsbolag, sakkunnig inom avtal och marknadsföring, verksamhetslokaler ...
Läs mer s. 48

6 Ordna finansieringen för ditt företag.
Läs mer s. 32

8 Registrera ditt företag i handelsregistret och Skatteförvaltningens register.
Läs mer s. 40

10 Teckna en pensionsförsäkring för företagare (FöPL) och andra nödvändiga försäkringar.
Läs mer s. 14 och 50



Företagets verksamhet

Råd och stöd till dig som vill driva ett företag

Företagarberättelse: Entreprenörskap och tillväxt från skogen.....	56
Marknadsföring är att hjälpa kunden.....	58
Volym från webbutiken	63
Fakturera korrekt och i tid.....	64
Kassan är kung.....	67
Bokföringen i ordning.....	70
Vad är ett bokslut?.....	71
Företagets inkomstbeskattning.....	72
Ta kontroll över mervärdesskatten.....	74
Roller som arbetsgivare.....	76
Ansvar lönar sig.....	80

Utveckling av företaget

Hur förnyar man sig, växer eller utvecklas?

Företagarberättelse: Ett företag för den globala marknaden	82
Stöd till att utveckla företaget.....	84
Nätverk öppnar dörrar	87
Företagare genom företagsförvärv	89

Att upphöra med företagsverksamheten

Alternativ vid slutet av verksamhetens livscykel

Företagarberättelse: Service med stort hjärta.....	90
Dags för ägarbyte?.....	92
Företagsordlista.....	94
Den nya företagarens minneslista	98
Vi ses på sociala medier!.....	99

Företagsrådgivaren Tarja Pöyhönen (till vänster) berömmar företagaren Sari Kapanen för hennes beslutsamhet och effektivitet när det gäller att starta sitt företag.



Borde jag bli företagare?

Många olika typer av människor passar bra som företagare. Gemensamt för dem alla är en tro på den egna affärsidén och en vilja att försörja sig på den. Att klara av osäkerhet och förmåga att ta risker är också viktigt om du vill lyckas som företagare.

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 för-

värvsarbete 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 rekommende-

ras om du ännu inte är säker på att din affärsverksamhet kan bli lönsam. Företagande 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. »



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

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

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



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

» Ensam eller tillsammans?

I Finland råder det en stark kultur av att 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?

Vem passar som lättföretagare?

Lättföretagande 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 lättföretagare skaffar du själv ditt arbete och sätter priset på det.

Lättföretagande 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, förskottsintehållningen och övriga nödvän-

diga 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 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 lättföretagare. Dina personliga försäkringar täcker troligen inte skador som inträffar i samband med ett uppdrag.

Löntagare eller firmaföretagare?

Lättföretagande 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 lättföretagare.

Arbetslöshetskydd för företagare

I en föränderlig värld kan förutsättningarna för ditt företag plötsligt försämras 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 arbetslöshetskyddet.

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 14 803 euro per år (företagarens FöPL-/LFöPL-arbetsinkomst och ArPL-lön för företagets delägare). Med en lägre arbetsinkomst än ovan nämnda 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. TE-byrån 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 förskotts- och momsregistret (eller meddelat om ett avbrott i företagsverksamheten).

TE-byrån 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 medlem i en löntagarkassa.

Grunddagpenningen för 2024 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 arbetslöshetskyddet 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.



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

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 TE-byrån i din region.

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

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 2024 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 närings-, trafik- och miljöcentralernas samt arbets- och näringsbyråernas utvecklings- och förvaltningscenter inom två månader efter utbetalningsperiodens utgång.

Du kan beviljas startpeng om din affärsverksamhet bedöms bli lönsam och du har antingen erfarenhet av företagande eller företagartutbildning. 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 inletts 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 be- »

Företagarens lön och beskattning beror på bolagsformen.

» döms 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 arbets- och näringsbyrån 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, omställning 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 förfallogdagarna.

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 snedvridda 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 (arbets- och näringsbyrån 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
sjukdagpenningen.**



Du behöver en FöPL-försäkring om

- du är över 18 år och företagare
- du arbetar som företagare eller lättföretagare
- företagsverksamheten varar i minst fyra månader
- värdet på din arbetsinsats, dvs. din arbetsinkomst är minst 9 010,28 € per år (2024).

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 pre-

mie, 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
- familjepensionskydd till anhöriga vid dödsfall

FöPL-försäkringspremie och sociala förmåner för företagare 2024 ^{***}

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⁾
9 010,28 €	2 171€	180 €	1 694 €	141 €	21,02 €*	30,71 €	35,72 €**	715 €	11,26 €
12 000 €	2 892 €	241 €	2 256 €	188 €	28,00 €*	30,71 €	35,72 €**	1 000 €	15,00 €
14 803 €	3 568 €	297 €	2 783 €	232 €	34,54 €	34,54 €	46,28 €	1 234 €	18,50 €
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 €	60,31 €	2 083 €	31,25 €
30 000 €	7 230 €	603 €	5 639 €	470 €	70,00 €	70,00 €	70,84 €	2 500 €	37,50 €
40 000 €	9 640 €	803 €	7 519 €	627 €	80,02 €	91,48 €	86,70 €	3 333 €	50,00 €
50 000 €	12 050 €	1 004 €	9 399 €	783 €	86,68 €	104,81 €	94,45 €	4 167 €	62,50 €
80 000 €	19 280 €	1 607 €	15 038 €	1 253 €	106,68 €	134,37 €	117,71 €	6 667 €	100,00 €
100 000 €	24 100 €	2 008 €	18 798 €	1 567 €	120,02 €	151,04 €	133,21 €	8 333 €	125,00 €
125 000 €	30 125 €	2 510 €	23 498 €	1 958 €	136,68 €	171,87 €	152,59 €	10 417 €	156,25 €
204 625 €	49 315 €	4 110 €	38 466 €	3 206 €	193,15 €	244,18 €	213,21 €	17 052 €	243 €

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 livslängdscoefficientens 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 30,71 €/dag.

** Rätt till inkomstrelaterad arbetslöshetsskydd först när arbetsinkomsten överstiger 14 803 euro. Obs. Inkomstrelaterat arbetslöshetsskydd förutsätter att arbetsvillkoret och kravet på medlemskap i arbetslöshetskassan är uppfyllda.

*** 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-

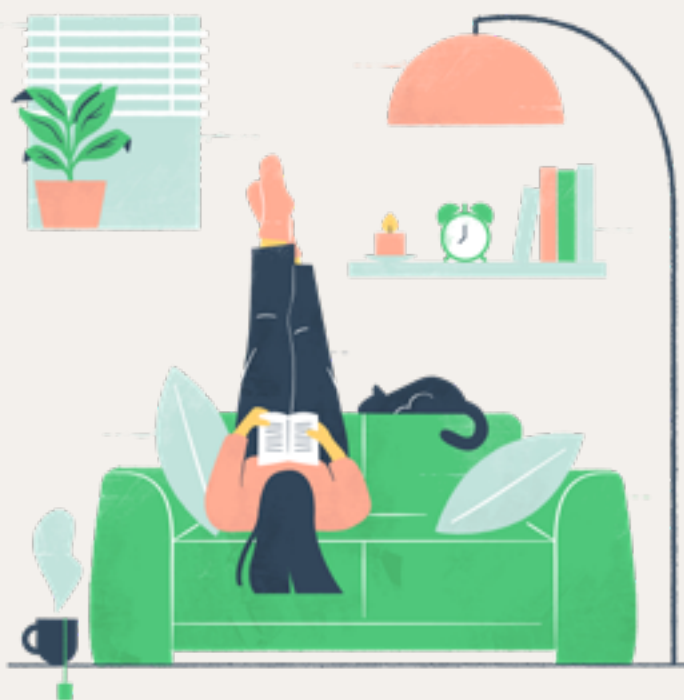
stämma tidpunkten för semestern och hålla fast vid den. Meddela dina kunder om ledigheten, och ordna allt nödvändigt i god tid. Om du behöver en ersättare ska du ordna det. Om du måste sköta vissa arbetsrelaterade uppgifter under ledigheten, ska du reservera och begränsa tiden för detta på förhand. Skriv 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 stressiga perioder hör till arbetet, men konstant stress gör inte det. För att en verksamhet ska vara lönsam och hållbar krävs att företagaren vårdar sig själv och sin hälsa.

Friheten att bestämma över sitt eget arbete och sina egna tider är en av de största fördelarna med företagande. Men 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 arbetsituation. Oron leder till att fler saker görs samtidigt, s.k. multitasking, vilket i sig ytterligare försämrar förmågan och prestationerna. Dessutom ökar multitasking upplevelsen av stress. 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. Förändringen är som mest effektiv när man kan genomföra båda delarna. Det första steget är att granska sitt eget agerande och sina tankar. Var har oron sitt ursprung? Finns det en konkret orsak till oron och stressen? Det är först när man har hittat stressfaktorn som man kan vidta åtgärder för att lätta på bördan.

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 i arbetet som är mest givande och vad du njuter mest av. Fundera sedan på hur du kan öka just den delen i din vardag.

En systematisk och målinriktad planering av arbetet hjälper till att minska belastningen. Gör en egen planering för hur du ska upprätthålla din kompetens och förbereda inför framtida behov. Granska och reglera arbetsmängden och arbetsdagarnas längd. Man orkar med tillfälliga stressiga arbetstoppar om de följs av lugnare perioder. Det är viktigt att man emellanåt hinner återhämta sig ordentligt från stress och brådska.

När du befinner dig i en stressig fas 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.

Lär dig att ha överseende med dig själv. Om du upplever problem med din förmåga och ork, ska du vara proaktiv och be om hjälp. En människa har endast begränsat med resurser, och det gäller även företagare. Alla behöver ett skyddsnetz för att klara sig och framförallt för att lyckas. Lär dig följande mantra: 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.

Målet är att bli bäst

När Ehot Oy grundades var målet att producera de bästa barnskyddstjänsterna på krävande nivå i Finland. Dessutom har det blivit en arbetsplats där inte bara företagare utan även barn och personal trivs.

text **JENNY THUNEBERG** foto **MIKKO KANKAINEN**

**All planering
i ett tidigt
skede är av
stor vikt.**

Bakom företaget står tre skol- och arbetskamrater; **Ville Rouhiainen, Tommi Mustonen** och **Matti Kortelainen**. Ville hade redan erfarenhet av företagande, Tommi har gedigen kompetens inom barnskydd och Matti har å sin sida särskild erfarenhet av krävande vägledningsarbete för barn.

– Vi blev frustrerade inom våra sektorer över att saker och ting inte verkade gå åt rätt håll i branschen. Vi ville göra saker bättre, både för barnen och för att förbättra bilden av branschen. Dessutom upplevde vi att det skulle vara möjligt att uppnå bättre resultat med lämpliga personalresurser, konstaterar företagarna.

I S:t Michel har företaget en enhet för särskild omsorg med sex platser för omhändertagna barn som befinner sig i en mycket svår situation och en enhet med sju platser för långvarigt boende på krävande nivå. I samma fastighet finns dessutom två bostäder för eget hushåll.

En värdefull hjälp för att komma igång

Etableringsprocessen inom barnskyddsbranschen är lång. **Heli Tavasti** från Nyföretagscentrumet Mikkelin seudun Uusyrityskeskus betonar att det är mycket viktigt att all planering i ett tidigt skede samt grundarbetet är väl genomfört. Då framhävs vikten av en stark yrkeskompetens, som i fallet med Ehot.

Även fast Ville redan hade erfarenhet av företagande, tackar företagarna Nyföretagscentrumet för det stöd de fick i början. Man hittade exempelvis en lämplig bokföringsbyrå via Nyföretagscentrumet.

– Det här var en konkret och värdefull hjälp för oss. Vi har vuxit kraftigt vilket gör att det har varit viktigt med en kompetent bokföringsbyrå. Dessutom gav den här kontakten oss av en slump senare möjlighet att utöka vår fastighetssida, berättar Ville.

Enligt Heli är bokföringsbyrån en mycket viktig samarbetspartner för företagare, så det lönar sig att redan från början se till att idéerna är i linje med bokföringsbyråns personal. Dessutom ska bokföringsbyråns kompetens och resurser motsvara företagarens behov.

– Beslutet är viktigt, men inte slutgiltigt, eftersom bokföringsbyrån kan bytas ut vid behov, betonar hon.

Utgöra ett exempel

Företagarna strävar efter att tillhandahålla tjänster som respekterar barnet och tar hänsyn till individuella behov. Men minst lika viktig är personalen, och det har blivit en hederssak för företaget att hålla kvar personalen. Vi satsar på resurser och har betydligt fler anställda än vad som krävs för verksamhetstillståndet.

– Vi vill visa hela Finland att det är möjligt att göra så här och lyckas och att det mest krävande barnskyddsarbetet kan utföras på ett sådant sätt som personalen klarar av. Personalen måste också ha möjlighet att utveckla verksamheten, konstaterar de.

– Vi skapade en trivsamt arbetsplats, men framför allt en barndom för barnen, betonar Matti.

Ehot Oy:s företagare röstades fram som publikens favorit i tävlingen Årets nyföretagare. På bilden: Ville Rouhiainen och Tommi Mustonen. Företagsrådgivare Heli Tavasti (i mitten) tackar företagarna för att de har skapat en positiv stämning även utanför företaget.



Planera noggrant

- All planering som görs i förväg lönar sig. Ta dig tid att planera.
- Be om hjälp och våga lyssna på utvecklingsidéer från andra.
- Prioritera din egen kompetens och tveka inte att outsource sådant som inte hör till din egen spetskompetens.

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 mervärde 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?

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.

Erbjuder din affärsidé något nytt?



Var kommer företagsidén ifrån?

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

Din idé, den bästa idén?

Det vanligaste sättet att starta en företagsverksamhet, särskilt inom tjänstesektorn, 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 utomståendes 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.

Utnyttja det som finns – köp ett företag

Du kan även starta ett företag genom att utnyttja en redan befintlig affärsidé. Du kan förverkliga den på ett nytt, konkurrenskraftigare sätt eller på en ny marknad.

Du kan även bli företagare genom att köpa ett redan verksamt företag, en del av det eller dess affärsverksamhet. Att köpa ett befintligt företag kan innebära risker, men det erbjuder även den nya företagaren ett enkelt sätt att komma igång. Företagsverksamheten kan inledas direkt eftersom det redan finns kunder och en omsättning. Kom dock ihåg att du måste skapa kundrelationerna själv – man kan inte köpa marknader automatiskt.

Nyföretagscentrum hjälper dig även när du vill starta eget företag genom att köpa ett befintligt företag eller en affärsverksamhet. Vi hjälper dig att sätta dig in i företaget som ska köpas samt med att bedöma eventuella risker och möjligheter med köpet.

Du hittar företag som säljs offentligt på bland annat söktjänster som WWW.FIRMAKAUPPA.FI och WWW.YRITYSKAUPAT.NET/SV. Du kan även leta efter ett lämpliga köpobjekt och ta kontakt med ägaren själv, även om företaget inte är till salu offentligt.



**En ny idé
kan bli
en succé.**

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 finansörer 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. »



Affärsplanen är ett verktyg för förhandling med finansiärer och affärspartner.

» 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.



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

- Företagarens och/eller teammedlemmarnas namn
- Företagets preliminära namn
- Företagsadress
- Huvudsakliga bransch
- Företagsform och verksamhets sätt

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, företagarens och företagets interna styrkor (strengths) och svagheter (weaknesses) samt externa möjligheter (opportunities) och hot (threats). Se exempel på sidan 34.

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 konkurrenter

- 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 konkurrenter? 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?

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.

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 placeringssort
- 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 från TE-byrån?

Ekonomisk förvaltning och avtal

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



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 (s. 67–69) 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
	Webbsidor, broschyrer och tidsbokningssystem	1 000
	Lokalhyra/hyressäkerhet	1 400
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.	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 60–380 € 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.

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.

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

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 programvaruuppdateringar	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 (24 % används här) ⁵⁾	1 163	13 954
= Totalförsäljning/faktureringsmål	6 008	72 094

	Skattefri	Inkl. moms
Faktureringsmål	58 140	72 094
Faktureringsmål per månad (t.ex. 11 mån/år) ⁶⁾	5 285	6 554
Faktureringsmål per dag (t.ex. 20 dag/mån.)	264	328
Faktureringsmål per timma (t.ex. 8 tim./dag)	29	36

1) Målresultat

Här ska du som firmaföretagare ange ett målresultat. Om du ska starta ett aktieföretag 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-arbetsinkomsträkningen: 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 24 %. (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	72 094	75 698	79 483
Moms	13 954	14 651	15 384
Omsättning	58 140	61 047	64 099
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	29 904	31 669	33 455
Finansieringskostnader	324	230	137
Resultat före skatt	29 580	31 439	33 318
Skatter	6 000	6 288	6 664
Räkenskapsperiodens vinst	23 580	25 151	26 654

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.



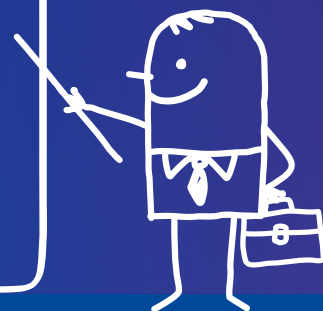
Anmäl förmånstagaruppgifter (ägare). Läs mer på www.prh.fi/formanstagare.



Lämna in bokslut via ytj.fi.



Det är snabbare och billigare 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 introduktionserbudanden, 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 på prissättning	Konkurrentens pris	20 % lägre pris
Försäljningspris	55,00 €	44,00 €
- moms 24 %	-10,65 €	-8,52 €
Pris utan skatt	44,35 €	35,48 €
- Inköpspris (moms 0 %)	-28,00 €	-28,00 €
Täckningsbidrag	16,35 €	7,48 €

Exempel på beräkning av försäljningspris		
Produktens totala kostnader	150,00 €	
+ Eftersträvat täckningsbidrag (35 %)	80,77 €	
= Försäljningspris utan skatt	230,77 €	
+ moms 24 %	55,38 €	
= Försäljningspris med skatt	286,15 €	

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.



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 riskkapitalinvestorare eller affärsänglar. Du hittar mer information om det på sidan 87 i guiden.

Kortvarig finansieringshjälp kan ordnas med längre betalningsfrister (leverantörslån), 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 livscykel. 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 livscykel. Det kan till exempel handla om startfinansiering, investeringar, driftskapitalfinansiering eller ett förvärv. »

- » Mer information: OMASP.FI > Yritysasiakas > 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 företagsgrupprojekt som främjar näringarnas verksamhetsmöjligheter och som ökar företagets samarbete och landsbygdens 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 företaget interna styrkor (strengths) och svagheter (weaknesses) samt externa möjligheter (opportunities) och hot (threats).

Tabellens övre del visar den aktuella situationen och företaget 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.

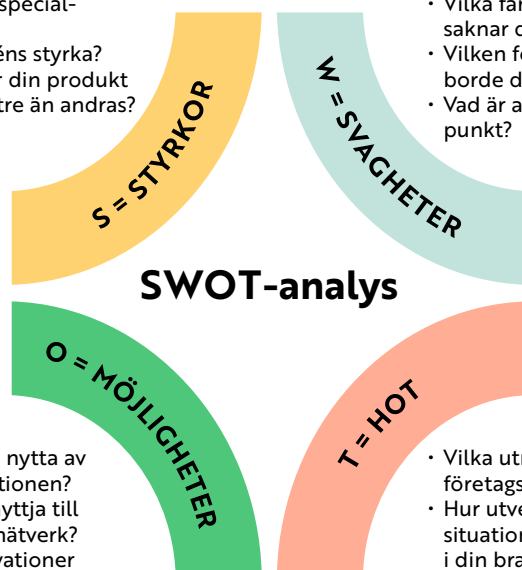
Gör inga beställningar eller ingå några avtal per telefon, om du inte är säker på vad du beställer och vad det kostar. Om du får en faktura för en tjänst som du enligt dig själv inte beställt, kan du be att få lyssna på ett eventuellt inspelat telefonsamtal. Gör en reklamation, om du trots vägran får 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 konkurrensituationen 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/SV/FRAMSIDA) beviljar vid ansökan utbildade yrkesverksamma inom social- och hälsovården rätt att utöva sitt yrke i Finland. Om du som hälsovårdsyrkeskunnig, är en självständig yrkesutövare ska du dessutom

meddela regionförvaltningsverket om din verksamhet. Även produktionen av socialtjänster kräver en anmälan. Man behöver regionförvaltningens tillstånd för att producera privata hälsovårdstjänster och socialtjänster dygnet runt.

Social- och hälsovårdsbranschens tillståndsärenden kan skötas elektroniskt på SUOMI.FI-ärendetjänsten. Den är till för tjänsteproducenter som är verksamma med tillstånd från antingen Valvira eller regionförvaltningsverken.

Mer information: WWW.SUOMI.FI > Företag och samfund > Tillstånd och skyldigheter.

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, tatueringstudior 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 försummelseavgift. Producentansvar sammanlutningarna 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.

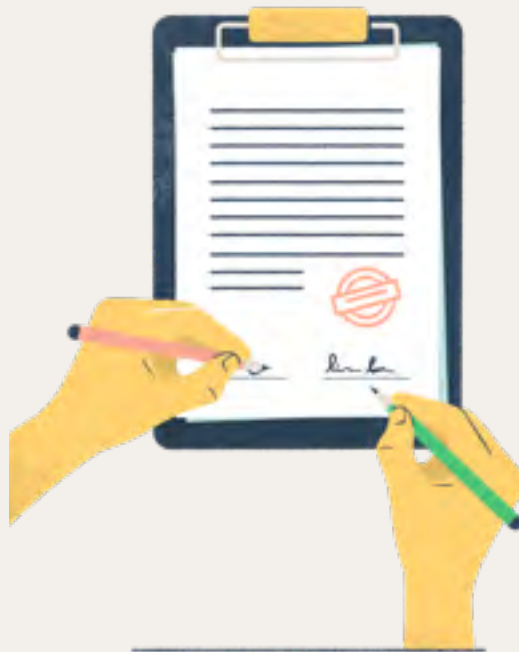
Läs mer på: WWW.ELY-KESKUS.FI/WEB > Producentansvar och WWW.RINKIIN.FI/SV > Företagens producentansvar > Anslut dig till en producentansvar sammanlutning.



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. 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 > Upppehållstillstånd > 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.

Företaget föddes ur en önskan att hjälpa

Wellmedic Oy Ab från Korsholm erbjuder sina kunder både företagshälsovårdstjänster och privat hälso- och sjukvård. På kort tid har det framgångsrika familjeföretaget expanderat till fyra andra orter.

text ANNA LAAKSONEN foto SAMI PELTONIEMI

Innan du startar ett företag, ta reda på vilka tillstånd du behöver.

Wellmedics vd **Marta Backlund** är ekonomen som redan som barn hade en vilja att hjälpa sina medmänniskor – hon kom trots allt från en familj med en pappa som är läkare med inriktning på två områden och en mamma som är barnmorska och sjuksköterska. Jobben inom kundservice under studietiden stärkte Martas övertygelse om att hennes kall ligger i att hjälpa andra, även om hennes egna studier inte var relaterade till vårdsektorn.

Familjeföretaget startades på initiativ av Martas far, **Zar Nuri**, 2020. På den tiden talades det mycket om social- och hälsovårdsreformen och privatiseringen av hälso- och sjukvårdsbranschen, och familjen ville för sin del svara på efterfrågan genom att erbjuda mänskliga och kundorienterade tjänster. Senare kom de växande köerna till följd av coronapandemin också att fungera som en drivkraft och motor för Wellmedics tillväxt.

Företagets hemvist var ursprungligen Korsholm men har idag även kontor i Karis, Oravais, Vasa och Vörå. Till en början fokuserade Wellmedic på företagshälsovård, men snart utvidgades tjänsterna till att omfatta privatkunder, av vilka det finns många särskilt i Karis.

Hjälp i tillståndsdjungeln

Den privata hälso- och sjukvårdssektorn är starkt reglerad och övervakad.

Av praktiska skäl valdes aktiebolag som bolagsform.

– De nödvändiga tillstånden ordnades trots allt förvånansvärt enkelt inom några månader. Advokaten, revisorn och styrelsen i vårt företag var till stor hjälp med tillstånd och anmälningar, liksom **Kjell Nydahl**, direktör för företagstjänster på Vasaregionens utveckling Ab. Kjell var en bra sparringpartner som också gav mig tips om nätverkande och att söka finansiering. Tack vare en bra affärsidé och realistiska vinstförväntningar gick även finansieringsförhandlingarna bra, berättar Marta om bolagets tidiga skeden.

Mångsidig kompetens

Företagande är ofta också en fråga om attityd. Marta och hennes partners ser möjligheter omkring sig istället för problem.

– Trots expansionen är Wellmedic fortfarande en relativt liten aktör inom sitt område, men fungerar som ett stort företag. Detta har möjliggjorts av en styrelse med både gedigen erfarenhet av tillväxtbolag och ung entusiasm. De har vågat fatta djärva beslut, konstaterar **Tommi Virkama**, direktör för Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia.

Företagets framgång bygger på den solida kompetensen hos ett bra och mångsidigt team. För närvarande sysselsätter Wellmedic cirka 30 anställda och cirka 15 yrkesutövare.

– Ju mångsidigare kompetens ett företag har, desto bättre klarar det sig. Vi har haft turen att rekrytera högkvalificerad och motiverad personal med olika bakgrund. Till nya företagare vill jag säga, investera i er affärsidé, lita på er vision och be om hjälp. Företagsrådgivarna hjälper er att fatta välgrundade beslut så att företagandet lönar sig. Finland behöver oss företagare, sammanfattar Marta.

Marta Backlund har ända sedan företaget startades haft stöd av ett bra team. Tommi Virkama (till höger) hjälpte till redan när Zar Nuri grundade sitt tidigare företag.



Vilken är den bästa företagsformen?

När du ska starta ett företag måste du välja företagsform. Det finns inget entydigt rätt svar på denna fråga, men den påverkas bland annat av:

- affärsidé
- typ av verksamhet
- antal företagare
- behov av finansiering
- beskattning

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 anlita 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 rekom-

menderas att använda sig av bokförare eller bokföringsbyrå i företaget, så att du själv kan koncentrera dig på att generera vinst. Ett firmanamn saknar styrelse och verkställande direktör. Revision är inte obligatorisk vilket medför att administrationen i en firma 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. 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 hans 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 spärrmarkering i befolkningsdatasystemet, är vederbörande inte skyldig att lämna sina kontaktuppgifter för registrering. Det kostar att registrera sig i handelsregistret. Behandlingsavgiften för en elektronisk anmälan är 60 euro, en pappersanmälan 115 euro (2023). Se det aktuella priset på WWW.PR.H.FI/SV > Handelsregistret > Prislista och betalningsanvisningar > Behandlingsavgifter.





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

Sammandrag av bolagsformer

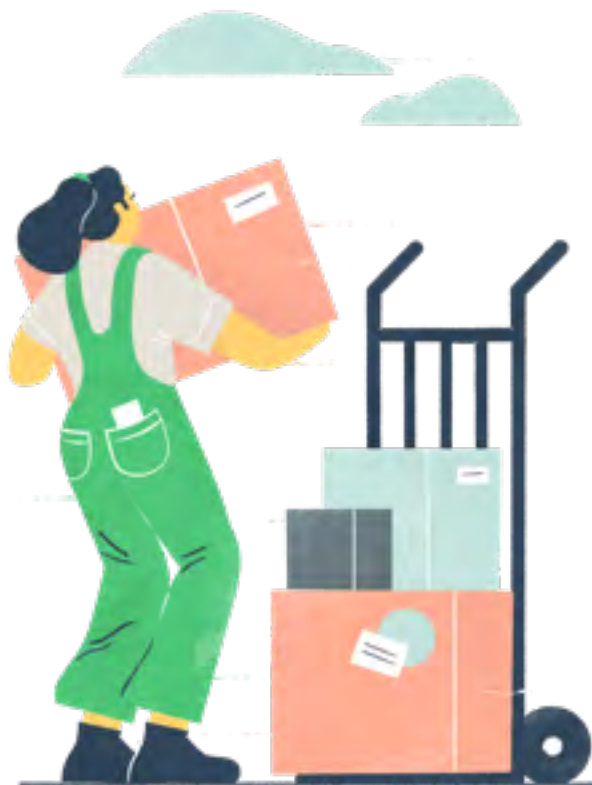
	Minimiantalet grundare	Minimikapital	Högsta beslutande organ	Lagstadgade förvaltningsorgan	Ansvar för företagets åtaganden
Enskild näringsidkare	Företagaren. Partnern kan också vara delaktig i företagsverksamheten.	Nej.	Företagaren.	Företagaren.	Företagaren.
Aktiebolag	En.	Man kan grunda ett aktiebolag utan aktiekapital.	Aktieägarna i bolagsstämman. Den ordinarie bolagsstämman måste hållas 6 månader efter räkenskapsperiodens slut.	Styrelsen med åtminstone en ordinarie medlem och en suppleant.	Aktieägare med det kapital som de har investerat, såvida de inte har gett garantier för att säkra lånen.
Andelslag	En. Antalet medlemmar kan variera.	Nej. Kapitalet varierande.	Medlemmar i andelslagets stämma. Det ordinarie andelslagets stämma måste hållas 6 månader efter räkenskapsperiodens slut.	Styrelsen med åtminstone en ordinarie medlem och en suppleant.	Medlemmar med det kapital som de har investerat (oftast en andelsavgift), såvida de inte har gett garantier för att säkra lånen.
Öppet bolag	Två.	Ingen ekonomisk insats, arbetsinsats tillräcklig.	Bolagsmän gemensamt eller så som överenskomits i bolagsavtalet.	Nej.	Bolagsmän (inklusive åtaganden från varandra).
Kommanditbolag	Två, där den ena är ansvarig och den andre är en tyst partner.	Det krävs en ekonomisk eller annan egendomssinsats från en tyst partner.	Ansvariga partners gemensamt eller så som har kommit överens i bolagsavtalet.	Nej.	Ansvariga partners (inklusive åtaganden från varandra). En tyst partner ansvarar bara med sin insats.

Alla företagsformer förutsätter god riskkontroll.

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.



» 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 ock-

så 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 etableringsanmälan eller så görs en anmälan om förmånstagare kostnadsfritt. »

» 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.

Läs mer WWW.PRH.FI/SV > Handelsregistret > Anmälan om förmånstagare > Vem är förmånstagare?

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.

Registrering av ett aktiebolag med en elektronisk etableringsanmälan i YTJ-tjänsten kostar 240 euro i alternativ A, dvs. det handledda etableringspaketet, och 320 euro i alternativ B, dvs. etableringsanmälan (2023). Se det ak-

tuella priset på WWW.PRH.FI/SV > Handelsregistret > Prislista och betalningsanvisningar > Behandlingsavgifter.

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 andelsin-

satserna 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 beställnings-

kvoterna 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. »

Ett andelslag är en populär företagsform i de kreativa branscherna.

» 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, anmälningsskema 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. Anmälan 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. Registreringen av ett andelslag kostar 380 euro (2023). Se det aktuella priset på WWW.PRH.FI/SV > Handelsregistret > Prislista och betalningsanvisningar > Behandlingsavgifter.

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.

Man bör skriftligen avtala om väsentliga saker.

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.

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 baseras 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 överenskommit.

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 överenskommit 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. Registreringen av ett personbolag kostar 240 euro (2023). Se det aktuella priset på WWW.PRH.FI/SV > Handelsregistret > Prislista och betalningsanvisningar > Behandlingsavgifter.

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

Företagsformernas fördelar och utmaningar

	Fördelar	Utmaningar	Vem lämpar den sig för
Enskild näringsidkare	<ul style="list-style-type: none"> • lätt att grunda • lätt administration • lätt att ta ut lön till sig själv från företagsinkomsterna • den lättaste företagsformen "att lägga på hyllan", om livssituationen ändras 	<ul style="list-style-type: none"> • personlig risk: företagaren är själv ansvarig för t.ex. skulder 	<ul style="list-style-type: none"> • för en enskild företagare som inte har stora investeringar • för verksamhet i liten skala
Aktiebolag	<ul style="list-style-type: none"> • i utgångsläget ingen personlig risk: aktieägaren svarar för skulderna endast med sitt placerade kapital • möjliggör skatteplanering 	<ul style="list-style-type: none"> • kräver en styrelse (som kan kontrakteras ut) • svårt att avveckla 	<ul style="list-style-type: none"> • flera grundare • verksamheten siktar på tillväxt • verksamheten kräver investeringar eller finansiering
Andelslag	<ul style="list-style-type: none"> • medlemmarna ansvarar för åtaganden endast med sin placerade insats • med gemensamt arbete kan man dela kostnader och risker • gemenskap • jämlikhet och demokrati i beslutsfattandet 	<ul style="list-style-type: none"> • enskilda medlemmar kan ibland förhålla sig dåligt till gemensamt vinstinbringande • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • för flera som gör samma eller liknande arbete och som kan tjäna på företagets gemensamma verksamheter • när medlemskretsen eventuellt byts ut • för personer som vill fungera som del av en gemenskap
Personbolag (öppet bolag, kommanditbolag)	<ul style="list-style-type: none"> • lätt att grunda • lätt administration 	<ul style="list-style-type: none"> • förutsätter strikt överenskommelse, samförstånd och förtroende 	<ul style="list-style-type: none"> • för de som vill driva verksamhet tillsammans, när man inte kan verka under firmanamn • för familjeföretag • kommanditbolag: för den som verkar ensam och har en privat investerare

Profiler 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.

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



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.

Skaffa 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 domän-

namnet som ska registreras kränker någon annans skyddade namn eller domännamn. Du kan förlora ditt domännamn redan vid registreringen, om upphovsmannen till namnet eller varumärket 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.

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.PRH.FI/SV > Om oss > Tjänster > Utbildning > Servicebok för immateriella tillgångar.

Varumärke för produkten eller tjänsten

Du kan skydda dina produkter och tjänster genom att ansöka om ett varumärke för dem. På det viset kan inget annat företag använda samma märke som kännetecknen för en liknande produkt eller tjänst. »



» Tänk på att ensamrätten och skyddet som varumärket ger gäller endast de varor och tjänster du listat i ansökan. Varu- eller tjänsteklasserna lönar sig därför att planera noggrant innan man ansöker om varumärket.

Bekanta dig med varumärkena:
TAVARAMERKKIKAMPANJA.PR.H.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.H.FI/SV > Patent, WWW.PR.H.FI/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.H.FI/SV > Mönsterrätt.

Var noggrann när du ansöker om varumärket.

Administration av företagets immateriella egendom i ett nötskal

Skydd	Syfte	Giltighetstid
Företagets 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)

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. Inköpsfakturor 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 första 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.

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.

Fäst uppmärksamhet på försäkringarnas självriskbelopp.

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 måste teckna ett mer omfattande skydd än en grundförsäkring med hänsyn till verksamhetens natur. 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 egendomsförsäkringen.

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.

Förutom en olycksfallsförsäkring bör du fundera på en parallell sjukvårdsförsäkring. 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 sjukvårdförsäkringen. 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 anhöriga i händelse av att du dör genom att teckna en livförsäkring. Livförsäkringen kan också inkludera ett skydd mot arbetsförmåga 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

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.

Privata försäkringar täcker inte skador i företagsverksamheten.



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.TUNNEN-TUOTTEENI.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/GÖRSÅ-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

Säkerhet kräver kontinuerlig uppföljning och upprätthållande.

säkerställa produktens säkerhet.

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

TE-kundservicecenter som stöd för företagare

Vi ger landsomfattande expertrådgivning kostnadsfritt per telefon och via webben på finska, svenska och engelska

FöretagsFinland-telefontjänst

- på svenska må-fr kl. 9–16.15 **0295 020 501**
(Ina/msa)
- suomi.fi/yrittys-suomi-puhelinpalvelu

Företagarens ekonomihjälp

- på svenska to kl. 9–16.15 **0295 024 881** (Ina/msa)
- på finska må-fr kl. 9–16.15 **0295 024 880**
- yrittajantalousapu.fi



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 avtalspartners bakgrund. Kredituppgifter kan kontrolleras hos företag som säljer sådana. Du hittar information om märkningen i förskotts- och uppbördsregistret 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 förhandling 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.

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

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.



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 \[yrittajat.fi/blimedlem\]\(https://www.yrittajat.fi/blimedlem\)](https://www.yrittajat.fi/blimedlem)

Entreprenörskap och tillväxt från skogen

Stark kompetens och ett fungerande koncept har gjort Nälkäviulu till en framgångssaga, som genom ett samarbetsnätverk, skapar sysselsättning inte bara för den egna personalen utan också för ett betydande antal underleverantörer.

text **JENNY THUNEBERG** foto **HANNA KORHONEN**

**Kontinuerlig
utveckling ger
mening till
arbetet.**

Att bli företagare var ett enkelt beslut för **Anssi Nykänen** när han upptäckte att UPM Skog sökte franchiseföretagare för att genomföra och sälja skogsvårdsarbete. När han lyckades övertala sin tidigare kollega och granne **Antti Ojala** att hänga på, föddes Nälkäviulu Oy.

– Jag hade funderat ett tag på att om jag skulle göra en förändring i mitt arbetsliv så var tiden inne nu. Den slutliga lösningen kom när vi kunde förhandla fram ett lite större avtal, och det stod klart att två män kunde leva på det, konstaterar Antti en smula humoristiskt.

Företagets namn härstammar nämligen från den stora depressionen, då skogshuggarna knappt kunde försörja sig på skogshyggena. På den tiden hade de en gammaldags bägsåg, det vill säga en ”nälkäviulu” (hungerfiol), som verktyg. Namnet kom till genom något av en slump, eftersom de andra namnidéerna inte antogs av handelsregistret. Namnet visade sig vara en fullträff då det är så lätt att lägga på minnet.

Full fart framåt

Franchising gjorde det enkelt att komma igång med företaget, berättar Anssi. Det var många aspekter som redan var klara, såsom avtal och många verksamhetsmodeller.

– Paketet var förstås inte riktigt färdigt, utan det fanns fortfarande utveck-

lingsarbete att göra, och det finns det fortfarande. Det ger också en mening till arbetet. Vi kan också få hjälp om vi behöver, men det har vi inte direkt behövt, eftersom som vi är så insatta i branschen. Vi har sammanlagt 30 år i branschen, och vi hade också en del erfarenhet av företagande, säger Anssi.

Innan de grundade bolaget besökte företagarna Nyföretagscentrumet bland annat för att få sina beräkningar bekräftade. Dessutom fick de tips om hur man ansöker om starta eget-bidrag.

Företagsrådgivaren **Sanna Hieta-lahti-Husu** berömmar Anssi och Antti för att de verkligen hade allting klart.

– Anssi och Antti var verkligen redo och kompletterade varandra utmärkt som individer. De hade kunskap om branschen och en förståelse för företagsekonomi. Dessutom hade de nätverk och en viss entreprenörsbakgrund. Processen var därför enkel och effektiv i detta fall.

Lönsam tillväxt

Nälkäviulu har vuxit snabbt och lönsamt. Tjänsterna omfattar ett brett spektrum av skogsvårdsarbeten som utförs av UPM Skog i Norra Savolax och Norra Karelen. Företagets verksamhetsmodell bygger på ett nätverksbaserat tillvägagångssätt, vilket innebär att företaget utöver sina egna anställda, också skapar sysselsättning för ett betydande antal underleverantörer.

– Företagarna tar också hand om tillväxten och avkastningen av Finlands största naturresurs och kolsänka, skogen, med ett högklassigt och professionellt tillvägagångssätt. Miljövården betonas starkt i företagets dagliga verksamhet. Detta är betydelsefullt, konstaterar Sanna.

Namnet på Antti Ojalas (till vänster) och Anssi Nykänens firma Nälkäviulu är lånat från ett gammalt verktyg. Företagsrådgivaren Sanna Hietalahti-Husu såg genast företagets potential.



När du ska starta ett företag:

- Fundera över namnalternativ som får dig att sticka ut från mängden.
- Skydda ditt företags produkter, tjänster och uppfinningar.
- Studera avtalen noga: det får inte finnas något utrymme för tolkning.
- Kom ihåg försäkringarna.

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: hurtiga kunder, hurtant 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 lägenhetsreoveringar, och han/hon kan aldrig ta tag i sitt specialkunnande och det eventuellt lukrativare arbetet.

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, teckensnitt 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 infrar 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.

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?

Nio tips för företagsförsäljning

Om ditt företag säljer till andra företag, har telefonkontakt fortfarande sin plats. Här är nio praktiska tips på B2B- alltså företagsförsäljning.

1. Genomför det första samtalet, s.k. kalla samtalet med målet att kartlägga en potentiell kunds situation och behov. I det här skedet lönar det sig inte att försöka sälja en tjänst, eftersom man fortfarande är obekant med varandra och ännu inte har byggt ett förtroende.
2. Skicka ett skraddarsytt meddelande till kunden några dagar innan telefonsamtalet för att ge grund till kontakten.
3. När ni har avtalat om ett möte ska du förbereda dig grundligt inför det. Fråga dig hur mycket tid kunden har för mötet, och gör en agenda för mötet – kunder uppskattar ofta det.
4. Fråga om kundens utmaningar

under mötet och lyssna på svaren. Förbered dig på de vanligaste motargumenten på förhand.

5. Berätta en kundhistoria om uppnådda resultat, visa ett exempel.
6. Minimera kundens risker: erbjud en möjlighet till test, garantier osv.
7. Hjälプ till att avsluta affären och fråga: "Hur låter detta så långt?", "Jag föreslår att du provar..." eller "Ska vi börja så här..."
8. Försäljningens bästa målgrupp är oftast de egna kunderna. Fråga och berätta regelbundet hur det står till.
9. Marknadsföring genererar också en lista över potentiella kunder. Dessa är oftast beställare av nyhetsbrev eller guider eller personer som har inlett en diskussion med dig på sociala medier. Det är bra att komplettera listan med potentiella företag och företag som intresserar dig yrkesmässigt.



Marknadsföringens hustavla

1. Förtydliga målet

Fundera på vad du vill uppnå med marknadsföringen. Är ditt mål att öka kännedomen om företaget, styra människor till att ta kontakt eller beställa en produkt från webbutiken?

2. Definiera mätare

Innan du vidtar åtgärder ska du fundera på hur du mäter framgång. Till exempel antalet kontaktförsök eller sålda produkter kan fungera som en mätare.

3. Lär känna din kund

Du är inte din kund. Marknadsför inte ditt företag för dig själv eller efter förutfattade meningar, utan lär känna din målgrupp och dina kunder. Genom att testa och fråga dina kunder kan du hitta nya möjligheter.

4. Betjäna mottagaren

Alltför genomträngande marknadsföring kan irritera. Det har stor betydelse för din image, om ditt budskap upplevs som att du försöker skapa egennyttan eller uppmärksamma mottagarens behov.

5. Välj rätt kanaler

Det finns ett otal verktyg och kanaler för marknadsföring, från mässor till reklamskyltar, från tidningar till tv och från Facebook till youtubare. Ta reda på var du enklast når din målgrupp.

6. Satsa på innehållets kvalitet

Ett effektivt meddelande får kunden att stanna upp, ett ineffektivt drunknar i mängden meddelanden. De digitala kanalernas algoritmer lyfter fram de publiceringar som får reaktioner från användarna. Satsa alltså mer på kvalitet än kvantitet.

7. Sköt om hemsidorna och synligheten i sökmotorerna

Hemsidan är företagets digitala fasad, vars bild- och textinnehåll bör beskriva ditt företags särdrag på ett övertygande och intressant sätt. Sökmotorer och dina kunder uppskattar nyttigt och aktuellt innehåll.

Skriv hemsidans texter och blogginlägg med ord som dina kunder använder när de söker efter produkter och tjänster i din bransch. Sökmotoroptimering är inte svårare än så här. Med samma ordlista kan du skapa Google Ads sökordsannonsering. Skapa en profil för ditt företag i Google My Business-tjänsten, så förbättrar du synligheten för sökresultaten i Google.

8. Välj dina sociala medier

Sociala medier kräver närvaro och kan ta mycket av din tid utan att du märker det. Sträva inte efter att täcka allt, utan koncentrera dig på de kanaler där din målgrupp rör sig. Förutom marknadsföring kan sociala medier även vara en kundbetjäningsskanal.

Synlighet i sociala medier fördelas mellan organisk och betald. Organisk, gratis synlighet får du när ditt innehåll väcker intresse och får reaktioner genom delningar, gilla-markeringar och/eller kommentarer.

9. Håll dina kunder nöjda

Dina kunder är dina bästa marknadsförare, om du får dem att rekommendera dina produkter. Om de blir besvikna kan de också ge ett dåligt betyg. Värdesätt ett gott rykte – i den digitala världen blir ros och ris oftast bestående synligt.

10. Lär av och följ din tid

Det lönar sig att bekanta sig närmare med sökmotoroptimering, sökordsannonsering, marknadsföring i sociala medier, e-postmarknadsföring och GDPR-frågor genom till exempel utbildningar riktade till företagare. Den digitala världen förändras ständigt, uppdatera din kompetens regelbundet.

+ Kom ihåg att du inte behöver göra allting själv. Det är viktigt, att du vet hurdan marknadsföring det är fråga om, vilka som ingår i din målgrupp och vad du strävar efter. Man kan också köpa tjänsterna från branschexperter.

Kundupplevelsen avgör

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

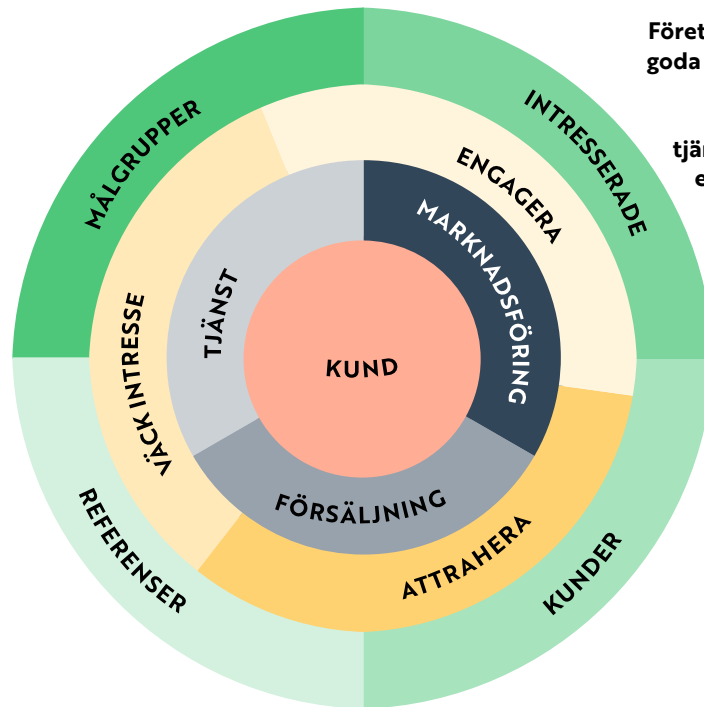
Ju bättre respons ett företag får från sina kunder, desto större kundkrets visar intresse för det och desto större blir handeln. Större försäljning ger möjlighet till att utveckla verksamheten och betjäna kunderna ännu bättre, vilket visar sig i rekommendationer och växande försäljning. En god kundupplevelse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



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

- 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.

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. Hjälps finns att få, och det lönar sig att be om det.

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

Topp 10 mest använda apparna i olika åldersgrupper

Källa: DNA, undersökningen Digitaalinen elämä 2023 (Ett digitalt liv 2023)

16–24 år	
Appar för sociala medier	71 %
Musikappar	66 %
Streamingappar	64 %
Kontaktappar	60 %
Mobil betalning	59 %
Karttjänster och ruttjänster	59 %
Appar för bankbetalningar	58 %
"E-handelsappar för kläder, skor och mode "	56 %
Mobilspel	51 %
Appar för takeaway	45 %

25–34 år	
Appar för sociala medier	82 %
Karttjänster och ruttjänster	80 %
Kontaktappar	80 %
Appar för bankbetalningar	79 %
Musikappar	76 %
Mobil betalning	73 %
Streamingappar	62 %
Appar för takeaway	56 %
"E-handelsappar för kläder, skor och mode "	55 %
Mobilspel	51 %

35–44 år	
Kontaktappar	81 %
Appar för bankbetalningar	77 %
Karttjänster och ruttjänster	76 %
Appar för sociala medier	75 %
Mobil betalning	65 %
Streamingappar	58 %
Musikappar	53 %
App för stark autentisering	48 %
E-handelsappar för kläder, skor och mode	45 %
Appar för takeaway	42 %

45–54 år	
Appar för bankbetalningar	84 %
Karttjänster och ruttjänster	82 %
Kontaktappar	77 %
Appar för sociala medier	75 %
Mobil betalning	60 %
Musikappar	51 %
Streamingappar	49 %
App för stark autentisering	49 %
Appar som följer upp fysisk aktivitet och hälsa	43 %
E-handelsappar för kläder, skor och mode	41 %

55–64 år	
Appar för bankbetalningar	83 %
Kontaktappar	79 %
Karttjänster och ruttjänster	77 %
Appar för sociala medier	68 %
App för stark autentisering	52 %
Mobil betalning	52 %
Appar för dataskydd	45 %
Musikappar	43 %
Streamingappar	39 %
Appar som följer upp fysisk aktivitet och hälsa	38 %

65–74 år	
Appar för bankbetalningar	80 %
Karttjänster och ruttjänster	77 %
Kontaktappar	69 %
Appar för sociala medier	66 %
App för stark autentisering	50 %
Appar för dataskydd	42 %
Mobil betalning	40 %
Appar som följer upp fysisk aktivitet och hälsa	37 %
Appar för matkassar	29 %
Appar för resor	29 %

Volym från webbutiken

En webbutik kan generera extra försäljning parallellt med en fysisk affär. Du kan också bli företagare med enbart affärsverksamhet på webben. Med en webbutik minskar betydelsen av företagets placering och du kan få kunder i hela Finland eller världen.

Grunden för en bra nätbutik är produkterna och kunderna.

Grunda inte en webbutik bara för att en sådan "måste finnas". Fundera på hur en webbutik stödjer din affärsverksamhet, och gör en omsorgsfull affärsverksamhetsplan.

En bra webbutik utgår från produkterna och kunderna. Bestäm först vad du säljer och till vem. Studera webbutiken som en verksamhetsmiljö och kom ihåg att bekanta dig med bestämmelserna som gäller för den. Därefter kan du börja fundera på följande:

1. Program

Jämför olika webbutiksplattformar och -program samt deras tillgängliga utvidgningsmöjligheter, så att den valda lösningen inte genast blir för liten. Bekanta dig också med olika alternativ för att sköta transaktioner och logistik.

2. Budgetering

Ett nytt säljföretags största kostnader består av skapande av butik, marknadsföring och personalkostnader. Även lagring binder kapital.

3. Utseende

Responsivitet dvs. anpassning till olika terminaler är väldigt viktigt, eftersom allt fler konsumenter använder smarttelefon för att hantera ärenden. En klar struktur och en visuell hierarki gör ärendena i nätbutiken smidiga och trevliga att hantera.

4. Produktion av innehåll

Tillräckligt stora produktbilder och beskrivande produktinformation stödjer köpbeslutet. Tydliga beställnings- och leveransvillkor samt möjlighet att ta kontakt med säljföretaget bygger förtroende.

5. Främja försäljningen

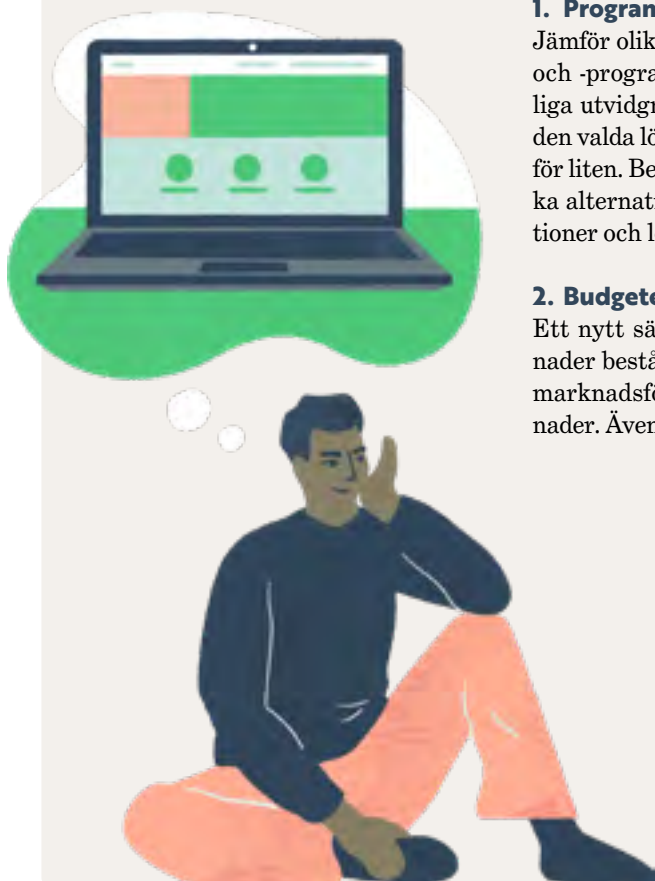
I samband med bläddringen bland produkterna kan man lyfta fram en produktgrupps populäraste produkter och/eller produkter som andra kunder redan har köpt, och därmed skapa ytterligare försäljning. En nätbutiks interna sökfunktion är ett viktigt element för att underlätta köp.

6. Marknadsföring

Engagera kunderna från början, så skapar de en hållbar stamkundskrets. Sökmotoroptimering och sökordsmarknadsföring har en nyckelroll i utvecklingen av besökarrantalet.

7. Utveckling

Automatisera rutiner och följ dina besökare i nätbutiken regelbundet med hjälp av analytiska verktyg. Med hjälp av den fakta som analyser genererar kan du mäta de genomförda förändringarnas effekter på köpbeteendet.



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 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 standardersättning på 40 euro. Det är dock vanligare att skicka en betalningspåminnelse »

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 30.4.2023, måste verifikaten sparas fram till 31.12.2029.

Vissa lagstadgade uppgifter måste anges i fakturan.

» där påminnelseavgiften är betydligt lägre än standardersättningen.

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.

Fakturans innehåll

1. Försäljarens uppgifter

Även ditt företags FO-nummer

2. Kundens uppgifter

3. Rubrik

4. Fakturadatum

5. Fakturanummer

Fakturorna ska numreras individuellt åtminstone inom räkenskapsperioden, men det är bra att hålla numreringen som en kontinuerligt växande serie.

6. Referensnummer

Du får referensnumret automatisk från faktureringsprogrammet eller via kalkylatorn för referensnummer på din banks hemsidor.

7. Förfallodag

8. Dröjsmålsräntans storlek

Om du tar ut dröjsmålsräntan, måste det synas på fakturan.

9. Leveransdatum

10. Betalningsvillkor

11. Din banks namn

12. Kontonummer i IBAN-form

13. Swift/BIC = din banks identifiering

14. Mer information

Till exempel en person som du har haft ärenden med.

15. Fakturader:

- produkterna du säljer
- antal
- enhet
- enhetspris utan skatt
- krediteringar och rabatter om de inte har beaktats i enhetspriset
- momsprocent
- skatternas andel (euro)
- produktens totalpris

16. Fakturans momsfrja slutsumma, andelen moms och slutsumma inklusive moms.

Om det är fråga om en ändringsfaktura, måste det finnas en hänvisning till den tidigare fakturan.



1. Försäljningsföretag Ab
Köpmannagatan 12
00111 Köping

2. Köpföretag Ab
Kalle Köpare
Företagsvägen 34
00222 Företagsbyn

3. **FAKTURA**

1(1)

5. Fakturans nummer	193
Referensnummer 6.	1931
4. Fakturans datum	17.02.2024
Förfallodag 7.	03.03.2024
9. Leveransdatum	14.02.2024
Leveranssätt	DDP
Betalningsvillkor 10.	14 dagar netto
Vår referens	Katja Köpman
Er referens	Kalle Köpare
Köparens beställningsnummer	1234
8. Dröjsmålsränta	7 %
Anmärkningstid	7 dagar

Levererat till Företagsbyns lager i enlighet med beställningen 1234 den 14.02.2024

15.	Beskrivning	Enhetspris €	Antal	MOMS %	Totalt €
1.	Produkt 1	60,55	2 st.	24	121,10
2.	Produkt 2	12,18	5 st.	24	60,90
3.	Produkt 3	20,15	3 st.	24	60,45
4.	Produkt 4	18,65	4 st.	24	74,60
5.	Produkt 5	12,85	2 st.	24	25,70

16. Sammanlagt utan moms € **342,75**
Moms sammanlagt € **82,26**
Att betalas sammanlagt € **425,01**

1. tfn 040 123 4567 katja@forsaljarforetag.fi www.forsaljarforetag.fi FO-nummer: 1234567-8 momsregistreringsnummer: FI12345678

Mottagarens kontonummer	IBAN Min bank 11. 12. FI21 1234 5600 0007 85	BIC NDEAFIHH 13.
Mottagare	Försäljningsföretag Ab Köpmannagatan 12 00111 Köping	14.
TRANSAKTIONSGIRERING	Betalarens namn och adress Köpföretag Ab Kalle Köpare Företagsvägen 34 00222 Företagsbyn	
	Underskrift _____	Referensnummer 1931
Från konto nr	Förfallodag 03.03.2024	Euro 425,01



Betalningen förmedlas till mottagaren enligt villkoren för betalningsförmedling och endast till det kontonummer som betalaren angivit.

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 backspeglarna. 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 understödets 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.

Kassaflödeskalkyl

Räkenskapsperioden börjar	Innan uppstart	JAN	FEB	MARS	APRIL	MAJ	JUNI	JULI	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	Totalt
1.1.2024	Prognos	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	
Pengatillgångar i början av perioden (s.k. startkassa)	10 000	7 900	4 500	3 315	2 411	1 507	1 307	1 207	1 407	1 707	2 207	2 807	3 907	
Betalning till kassan														
Kontantförsäljning (moms 0 %)														0
Betalningar från kundfodringar (moms 0 %)		2 000	4 215	4 496	4 496	5 200	5 300	5 600	5 700	5 900	6 000	6 500	8 000	63 407
Andra inkomster (moms 0 %)														0
Totalt	0	2 000	4 215	4 496	4 496	5 200	5 300	5 600	5 700	5 900	6 000	6 500	8 000	63 407
Startkassa + inkomster	10 000	9 900	8 715	7 811	6 907	6 707	6 607	6 807	7 107	7 607	8 207	9 307	11 907	67 314
Betalning från kassan (moms 0 %)														
Betalning av skatter														0
Låneamorteringar														0
Låneräntor och uttagsavgift														0
FöPL		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3 600
Övriga försäkringar		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Löner till anställda														0
Lönernas bijkostnader														0
Hyra		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
Hyressäkerhet	1 000													1 000
El- och vattenavgifter		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Telefon- och internetkostnader		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Bokföringsavgifter		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Kontors- bank- och postkostnader		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Rese- och bilkostnader	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7 800
Marknadsförings- och annonseringskostnader	500	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 700
Städ-, fastighets- och avfalls-kostnader														0
Program- och licensavgifter														0
Medlemsavgifter														0
Företagarlön och privatuttag		3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	43 200
Reparationer och underhåll														0
Inköp (råvaror, lager)														0
Investeringar/ inköp														0
Engångskostnader/ etablerings-kostnader														0
Övriga kostnader (specificera)														0
Utbetalningar från kassa totalt	2 100	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	66 900
Likviditet (i slutet på månaden)	7 900	4 500	3 315	2 411	1 507	1 307	1 207	1 407	1 707	2 207	2 807	3 907	6 507	

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 förskottsuppbördsregistret 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 förskottsuppbördsregistret om man har försummat sina skattedeclarationer och betalningar. En registrering i förskottsuppbördsregistret indikerar att du som företagare sköter dina skatteärenden på ett tillförlitligt sätt.

Alla mervärdesskattskyldiga måste anmäla sig till registret över momsskyldiga. Det gäller även enskilda näringsidkare. Endast företag med en omsättning på högst 15 000 euro om året och vars räkenskapsperiod startat den 1 januari 2021 eller senare behöver inte registrera sig i registret över momsskyldiga. 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 be-

dömning kan du ansöka om förskottsskatt på MinSkatt. Skatteförvaltningen beräknar förskottsskatten baserat på dina uppgifter. Du får beslutet om förskottsskatt och medföljande betalningsanvisningar 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.

Inkomstskattedeclaration

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

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 underlåtelser att lämna in skattedeclaration.

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** > Företag och organisationer > 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 inkomstskatteskalen, 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.

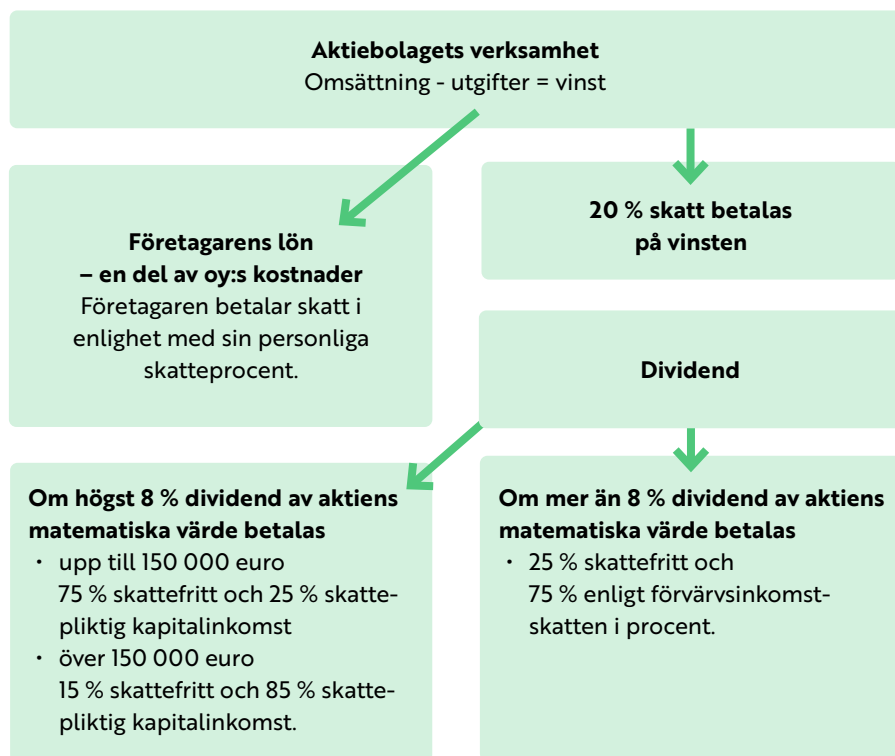
Öppna bolag och kommanditbolag är

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

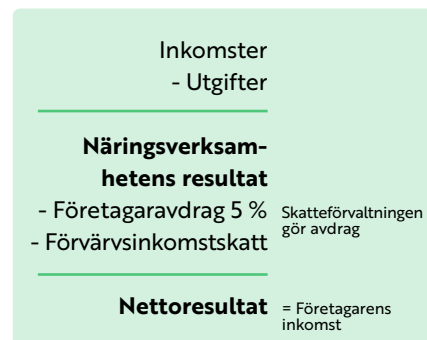
Aktiebolag och andelslag däremot är självständigt skattskyldiga, vilket innebär att företagsinkomsterna inte påverkar din egen beskattning. Aktiebolag och andelslag betalar 20 procents skatt på den beskattningsbara inkomsten. En förskottsinnehållning görs på lönen som aktiebolaget betalar dig på samma 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. +358 295 024 881 (lna/msa)

WWW.YRITTAJANTALOUSAPU.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. moms, 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 moms i ditt försäljningspris och redovisar moms till staten. För att skatten ska hamna hos slutkonsumenten har företag avdragsrätt. Du får dra av moms som du betalar vid inköp till företaget från moms 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 24 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 moms-skyldig för sådan verksamhet.

Mervärdesskatten är en skatt på eget initiativ. Som skattskyldig ska du själv beräkna, deklarerar 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.

Mervärdes-skattesatser

Allmän skattesats 24 %

- De flesta varor och tjänster

Nedsatt skattesats 14 %

- Livsmedel
- Foder
- Restaurang- och måltidstjänster (alkoholdrycker och tobaksprodukter har dock en skattesats på 24 %)

Nedsatt skattesats 10 %

- Tidnings- och tidskriftsprenumerationer (inkluderat elektroniska böcker, ljudböcker, elektroniska tidningar samt lösningsförsäljning av tidningar)
- Böcker
- Läkemedel
- Motionstjänster
- Biografföreställningar
- Inträdesavgifter för kultur- och nöjesevenemang
- Persontransporter
- Inkvarterings-tjänster
- Ersättningar för tv- och 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 försäkrings-tjänster
- Ersättningar från upphovsrätter och framträdanden som definieras särskilt i mervärdesskattelagen
- Postens allmänna tjänster
- Vissa andra produkter och tjänster (t.ex. anordnande av lotteri)

Beräkning av mervärdesskatten

	Skattepliktig	Skattefri	Moms 24 %
Försäljning	6 200 €	5 000 €	1 200 € = skatt som ska betalas
Inköp	1 860 €	1 500 €	360 € = skatt som ska dras av
Mervärdesskatt som ska betalas			840 € = skatt som ska erläggas

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

Lättnader för de mindre

Mervärdesskattelagen innehåller lättnader för småföretag. Ett företag kan helt befrias från moms skyldigheten.

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. Om företagets omsättning räknat för en räkenskapsperiod på 12 månader hamnar under 15 000 euro, behöver du inte redovisa moms till Skatteförvaltningen. Det är bra att vara realistisk i bedömningen av företagets omsättning. Om du har bedömt att omsättningen hamnar under 15 000 euro men gränsen överskrids, måste du betala momsen retroaktivt från räkenskapsperiodens början. Dessutom tillkommer dröjsmålsavgifter.

Om ditt företag inte är mervärdesskatteskyldigt kan du inte heller dra av momsen från dina inköp. Gränsen för skattskyldighet för småföretag i syfte att lätta på de administrativa skyldigheterna är 15 000 euro. Gränsen avser räkenskapsperioder som börjar den 1 januari 2021 eller senare.

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 moms skyldighetens 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

Du kan få skattelättnader vid den nedre gränsen för moms om företagets omsättning under räkenskapsperioden är mindre än 30 000 euro. Om omsättningen hamnar under 15 000 euro, får du tillbaka momsen för hela räkenskapsperioden. Om omsättningen hamnar mellan 15 000 och 30 000 euro, får du en del av momsen som lättnad. För att beräkna skattelättnader vid den nedre gränsen kan du använda en räknare, som finns på Skatteför-

valtningens sida. Du kan ansöka om skattelättnad i samband med räkenskapsperiodens sista momsdeklaration.

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. Förfalldagen 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. MinSkatttjänsten. Man kan även betala skatter via tjänsten. Man kan även lämna in deklarationerna via särskilda ekonomiförvaltningsprogram.



**Förfalldagen
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 noga 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. Ditt ansvar blir att introducera den anställda i arbetet och arbetsleda och kontrollera. 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 minimilön. 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 sjukt.

Under det första året tjänar arbetstagaren in 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-, overtids-, 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 arbetsskifts-förteckningar 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 arbetsplat-sens risker och olägenheter. Du bör ta hänsyn till arbetstagarrens yrkesskick-lighet 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 arbetstidsbokföring



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

Gör en anmälan direkt efter betalning.

du totalsumman för sjukförsäkringspremierna, som beräknats baserat på 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 2024)

Avgift	Procent av lönen	Villkor	Andel av arbetstagarens lön som innehålls	Betalningssätt
ArPL-försäkring (arbetspensionsavgift)	I genomsnitt 24,40 %, då lönebeloppet är under 2 251 500 euro per år.	Försäkringen ska tecknas för anställda mellan 17–67 år vars månadsinkomst är minst 68,57 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 förskottsintehållningsprocenten. Behöver inte betalas eller innehållas separat.

Lönesubvention

Lönesubvention är ett behovsprövat stöd avsett för att främja sysselsättningen av arbetslösa arbetsökande.

Om du anställer en arbetslös arbetsökande 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.

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

Löneutbetalning innebär lagstadgade skyldigheter.

- 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.

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 välkött 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 tänk.



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 skärskåda 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.TILLGANG-LIGHETSKRAV.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 coaching 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.

Ett företag för den globala marknaden

Ett skördaraggregat används för slyröjning och skogsgallring. Aggregatet kan fästas på en grävmaskin och tack vare sin smidighet skadar den kvarlämnade träd minimalt och ger ett snyggt slutresultat efter skogsarbete.

text ANNA LAAKSONEN foto INKA NEERUT

”Gör en tydlig handlingsplan för tillväxt.”

Kimmo Tossavainen har flera företag bakom sig och grundade sitt första företag i tjugoförsta åldern. Sedan dess har han haft totalt elva företag, varav det senaste KX-Treeshears Oy grundades våren 2020. Redan i augusti samma år lanserades ett skördaraggregat med modulär struktur på marknaden. Delarna tillverkas dels i egen regi, dels i samarbete med underleverantörer. Utöver de egna anställda sysselsätter företaget indirekt cirka 30 personer.

Skördaraggregatet är resultatet av ett långt utvecklingsarbete. Kimmo har arbetat med skogsvård, och när han arbetade i skogen hade han tid att fundera på vilken typ av maskin som skulle vara till störst nytta för slybeståndet och de små träden. Maskinen ska vara användarvänlig, lätt och hållbar. Med tanke på tillväxtmålen bör maskinen också vara lämplig för serieproduktion och vid behov bör det vara möjligt att införliva olika tillbehör för en mångsidigare användning.

– Det talades mycket om att man vill öka användningen av energivirke. Jag hade en idé om att ett lokalt företag skulle tillverka ved som skulle brännas i lokala värmeverk, men idén fick snabbt globala proportioner, berättar Kimmo.

Marknadsledande inom sitt område

Kimmos mål är djärva och fördomsfria. Nyföretagcentrumet Business Äänekoskis företagsrådgivare **Esa Lehmonen** tror också på dem.

– Kimmo har en vision om vilken typ av produktsortiment som behövs för att avverka energived, vad som fungerar i skogen och vilken typ av arbetsredskap som krävs. Tack vare sin erfarenhet av entreprenader talar Kimmo också samma språk som sina kunder. Vi har fortfarande regelbundna samtal med Kimmo, där vi har diskuterat både maskiner och investeringsstöd.

Skördaraggregatets patenterade modulära struktur ger också en stark grund för internationella framgångar. Företagaren har som mål att skördaraggregatet ska bli marknadsledande inom sitt produktsegment. Det finns möjligheter till detta, eftersom det för närvarande finns mer än 30 återförsäljare och de viktigaste marknadsområdena redan finns i Europa, USA och Kanada. Marknadsöppningar har också gjorts i Nya Zeeland och Sydkorea.

Råd från en serieentreprenör

– Om det finns en önskan att växa måste man ta fram tydliga mål och en handlingsplan för hur de ska nås. Och om du inte når mållinjen direkt måste du analysera dina arbetsrutiner och fundera på hur du behöver förändra dem. Stark tillväxt kan lätt leda till en kassakris, vilket innebär att en kassaprognois måste upprättas. Det är lätt att starta ett företag, men svårare att komma igång och uppnå lönsamhet, säger Kimmo.

Företagsrådgivaren håller med och påminner oss om behovet av marknadsföring.

– Kimmo har också sina styrkor inom marknadsföring. Kedjan av återförsäljare har bildats på basis av hans tidigare kontakter, vilket gör försäljningen smidig och kostnadseffektiv.

Och när produkten är i sin ordning har tillväxt och internationalisering alla möjligheter att lyckas.

Skördaraggregatet är resultatet av Kimmo Tossavainens (till höger) långa produktutveckling. Företagsrådgivaren Esa Lehmonen har varit med och stöttat tillväxtmålet.



Verktyg för tillväxt

- Genom att utnyttja nätverk kan du få partners, underleverantörer, idéer och nya kunder.
- Genom att utveckla dig själv investerar du i ditt företags konkurrenskraft.
- Nyföretagscentrumet hjälper dig att hitta din regions bästa finansieringskanaler och -alternativ.

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.

Nyföretagscentrum hjälper till att hitta din regions bästa finansieringskanaler.

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.

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

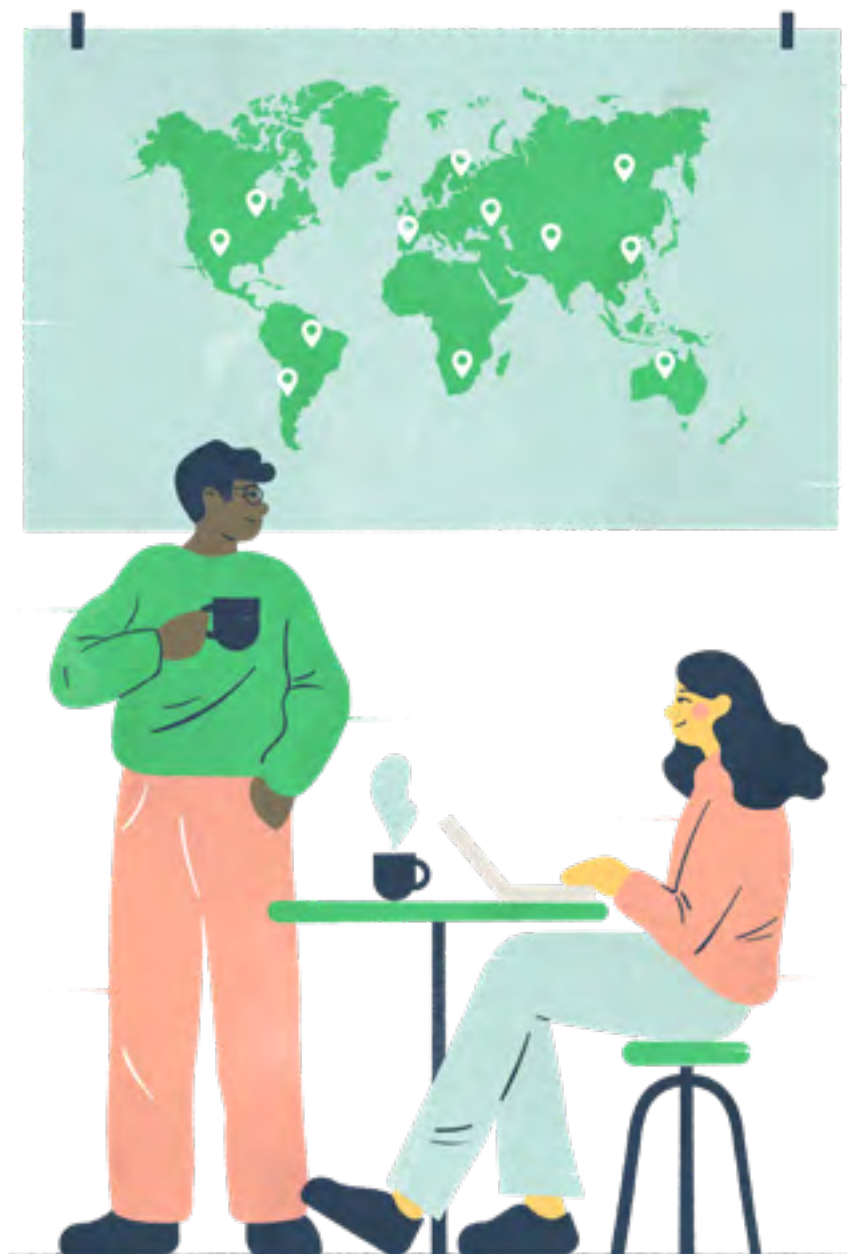
När du vill uppnå internationell framgång eller behöver hjälp med att utreda möjligheterna på marknaderna, hjälper Business Finland dig. Det är en offentlig aktör som erbjuder innovationsfinansiering, rådgivning om internationalise-

ring 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.

»



**Finansiering
kan sökas
till exempel
för tillväxt,
utveckling
och testning.**

» 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. Högre yrkesutbildning särskilt riktad till företagare är yrkesexamen för företagare och specialyrkesexamen i ledarskap och företagsledarskap.

Kapitalinvesteringar

Affärsänglar och andra kapitalplacrarare kan vilja investera i ditt företag. Som motprestation förväntar sig placrarna andelar i företaget och direktavkastning. Förutom finansiering bidrar investerarna 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 kapitalinvesterare eller affärsängel kan du söka till exempel genom Pääomasijoittajat ry eller Finnish Business Angels Network (FiBAN).

I massfinansiering kommer investeringarna i motsats till enstaka finansierare 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.

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

Team Finland hjälper ditt företag att nå världen

Team Finland är ett nätverk av offentliga aktörer som erbjuder internationaliseringstjänster. Nätverket samlar alla offentliga internationaliseringstjänster. 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.

Experter ger råd om internationaliseringens planering och praxis.

Finländska företag i olika skeden av internationaliseringsprocessen kan delta i delegationsbesök. Besöken främjar företagets 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 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 forskningsverksamhet 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 samhällliga ärenden, ordnar utbildning samt erbjuder medlemsförmåner och möjligheter att slå sig fri från vardagen. Du kan också få coaching 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

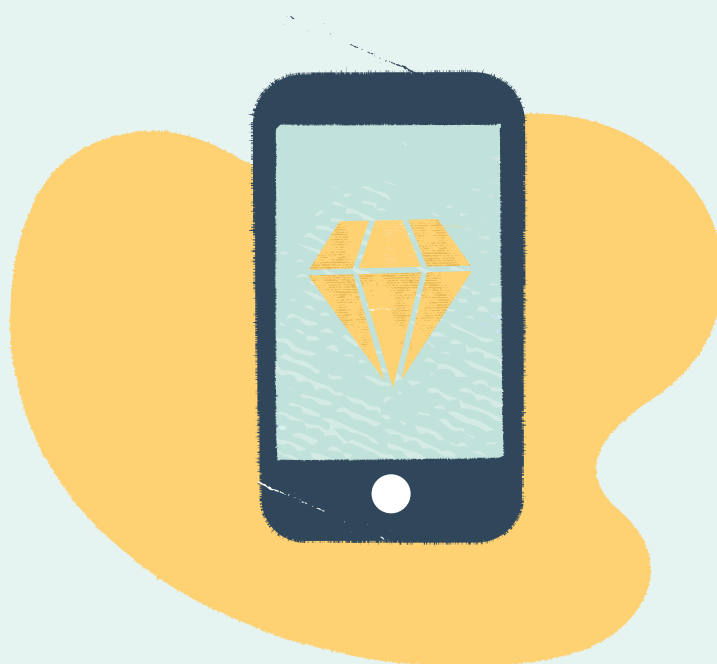
finns nätverken på LinkedIn eller i andra sociala medier.

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

- AKY – Akavalaiset yrittäjät WWW.AKY.FI
- 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
- Hube Helsinki WWW.HUBEHELSINKI.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
- Kilpailu- ja kuluttajavirasto WWW.KKV.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-KEYTYRITTAJA.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
- SLP Group Oy (Ukko.fi) WWW.UKKO.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 Metsäyhdistys ry WWW.SMY.FI
- Suomen Nuorkauppakamarit ry WWW.NUORKAUPPAKAMARIT.FI
- Suomen Yrittäjänaiset ry WWW.YRITTAJANAISSET.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
- Visma Solutions Oy WWW.VISMASOLUTIONS.COM
- Yhteinen Toimialaliitto ry WWW.YTL.FI
- YLM Yrityslakimies WWW.YRITYSJURISTI.FI
- Yrittäjäkassa WWW.YRITTAJAKASSA.FI

Erfarenheter,
bästa praxis och
ny information
sprids i nätverken.



Företagare genom företagsförvärv

Ett företagsförvärv är det snabbaste och säkraste sättet att bli företagare och utöka sin affärsverksamhet.

- Genom att köpa ett företag får du en färdig kundbas och en verksamhetsmodell som redan har testats på marknaden.
- Du kan köpa
 1. företagets aktiestock eller en del av den
 2. företagsverksamheten eller en del av den.
- Du kan göra om företaget som du köper efter dina egna önskemål med hänsyn till kunderna och efterfrågan och genom att bevara tidigare bästa praxis.
- Det viktigaste är din egen idé, din verksamhetsplan och dina kunskaper om verksamhetsmiljön, som alla utvecklas med tiden.
- Genom att lära känna grundprinciperna bakom företagande, branschpraxis och marknadsutsikterna är sannolikheten större att du lyckas med företagsförvärvet.



- Det finns flera olika finansieringsalternativ att välja mellan när du ska köpa ett företag.
- Kontakta Nyföretagscentrum i ditt område för fler tips och vägledning för när du ska planera ett företagsförvärv.



Det finns många goda skäl att köpa ett företag.

Att köpa ett företag är ett tänkvärt 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

Service med stort hjärta

Bensinstationen Behm i Kerimäki räddades av många supportrar när coronapandemin slog till våren 2020 och kriget i Ukraina bröt ut ett par år senare. De har hela tiden kunnat hålla deras verksamhet lönsam.

text ANNA LAAKSONEN foto SIRPA MIKKONEN

”Sätt dig in i ekonomin och historiken för det företag som förvärvas.”

Miiia och Joni Behm blev företagare när de köpte en bensinstation som drevs av Miias kompis föräldrar, en mötesplats för hela byn. Miia och Joni hade redan erfarenhet av kundservice och försäljning, så företagandet var en naturlig fortsättning på deras tidigare karriärer. De driver sin bensinstation som jämställda partners, där var och en får förverkliga sina egna styrkor. Joni är ansvarig för verkstadssidan och allt som hör till den. Miia tar hand om kontorsarbetet och tar ett större ansvar för butiken på stationen. Allmänna service- och underhållsarbeten på bensinstationen utför de tillsammans.

Miia och Joni är också arbetsgivare. Bensinstationen Behm sysselsätter tre anställda, som är ovärderliga för företagarna.

Livskraft till byn

Till grund för förvärvet låg en stark önskan att förverkliga den egna visionen och erbjuda byborna nya tjänster. Utöver traditionell bränsleförsäljning, café, biltvätt och Veikkaus-tjänster har stationen en småmaskinsverkstad som servar, reparerar och säljer bland annat utombordsmotorer, elcyklar och snöskotrar. Tjänsterna utvecklas enligt kundernas önskemål.

– Vi har båda bott i Kerimäki i hela vårt liv. Att vi kan bidra till att hålla vår lilla by vid liv var en av de avgörande faktorerna för att bli företagare, säger Miia och Joni unisont.

Ett viktigt stöd i beslutsfattandet var Nyföretagscentrumet Itä-Savon Uusyrityskeskus, som gav paret en försäkran om att företaget hade den affärsmässiga grunden för att lyckas.

– Det lönar sig att sätta sig in i ekonomin och historiken för det företag som ska förvärvas. Vi fick mycket stöd från Nyföretagscentrum samt goda råd om bland annat hur vi skulle ordna finansieringen, säger Miia.

Verkställande direktör och företagscoach **Katja Remes** på Nyföretagscentrumet Itä-Savon Uusyrityskeskus säger att Miia och Joni är precis rätt personer för att fortsätta bensinstationsverksamheten.

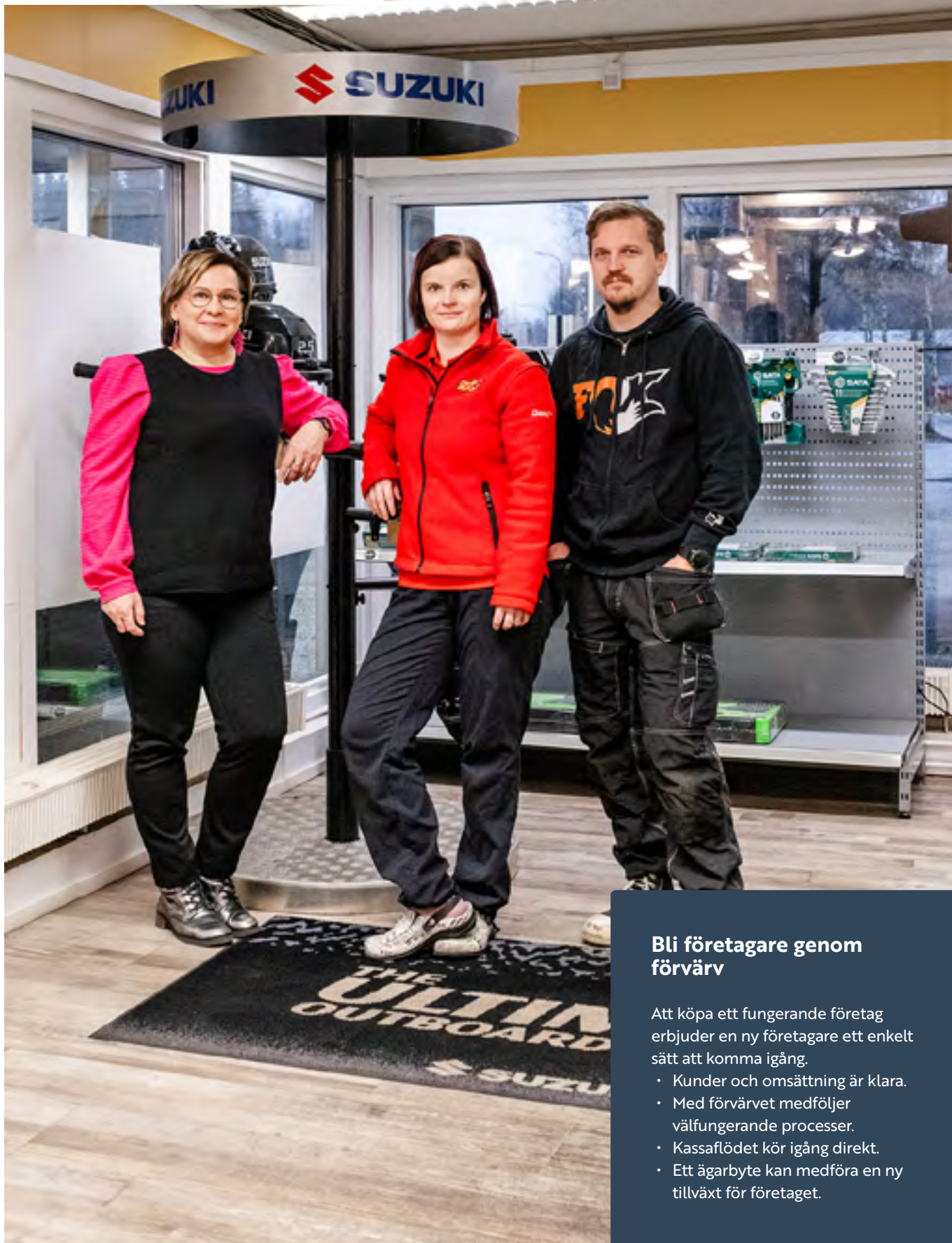
– Automatstationer har blivit allt vanligare och traditionella bensinstationer står ofta tomma. Lyckligtvis blev det annorlunda i Kerimäki, och när efterträdare hittades var konkurrensen om bränsledistributionen fortsatt god på orten. Miia och Joni har en positiv attityd och ångrar sig inte trots utmaningarna, utan letar alltid efter en positiv lösning och nya idéer.

En stark tro på framtiden

Det behövdes en positiv attityd när både coronapandemin och kriget i Ukraina slog till i början av företagandet, med en dominoeffekt i form av en kraftig ökning av kostnadsnivån.

Djungeltelegrafan visade sig vara en bättre marknadsföringskanal i Kerimäki än sociala medier. Under coronanedstängningen blev det till en början helt tyst i hela byn, men när ryktet spred sig blev det livligt i verkstaden. Kunderna stod i kö till småmaskinsverkstaden när de nu i brist på andra aktiviteter hade tid att få sina småmaskiner servade. Detta gav Miia och Joni en tro på att deras företag kunde hantera vad som helst.

Småmaskinsverkstaden är en av stöttepelarna till Miia och Joni Behms station. Företagscoachen Katja Remes (till vänster) berömmar parets uthållighet.



Bli företagare genom förvärv

Att köpa ett fungerande företag erbjuder en ny företagare ett enkelt sätt att komma igång.

- Kunder och omsättning är klara.
- Med förvärvet medföljer väl fungerande processer.
- Kassaflödet kör igång direkt.
- Ett ägarbyte kan medföra en ny tillväxt för företaget.

Dags för ägarbyte?

Av olika orsaker måste man ibland ge upp ett företag. Ett företagsköp är en naturlig del i ett företags livscykel. Se till att företaget alltid hålls i försäljningskick.

Ett företagsköp kan ibland ta flera år.



Det finns många orsaker till att man ger upp företagsverksamheten: pensionering, familjesituation, ekonomisk situation, egen ork, flytt till utlandet eller bara en vilja att gå vidare till ett annat skede i arbetslivet. När du har fattat det beslutet att sälja ditt företag, kan du börja tänka på de praktiska sakerna. Observera att det kan ta upp till flera år att göra ett företagsköp – åtminstone flera månader.

Vad säljer du?

Genom ett ägarbyte eller ett partiellt företagsköp kan ditt företag nå ny tillväxt, om du själv inte längre klarar av att satsa på verksamheten eller dess utveckling helhjärtat.

Börja med att göra klart för dig själv vad du tänker sälja. Du kan sälja

- ett helt fungerande företag (aktiehandel)
- en del av företaget (förutsätter delning av bolaget)
- delägarskap, dvs. fler ägare går in som bolagsmän i företaget
- endast affärsverksamheten eller del av den
- immateriella rättigheter som till exempel uppfinningar, patent m.m.

Alltid i försäljningskick

Det första intrycket är oftast avgörande i köpbeslutet. Fundera på hur företaget ser ut i en utomståendes ögon. Är företagets utseende, logotyp och hemsidor lockande? Är ditt företagsnamn sådant att köparen kan fortsätta verksamheten med samma namn? Om ditt företag har ditt eget släktnamn som namn (Plåtslagare T. Johansson Ab), är det kanske inte lika lätt att sälja som ett företag som har ett mer allmänt namn som kan kopplas till branschen (Plåtslagargossarna Ab). Är din affärsverksamhets kärna tydlig eller finns det oklarheter?

Köparen blickar mot framtiden vid ett företagsköp. Köparen funderar på

vilka affärsverksamhetsmöjligheter som ditt företag kan erbjuda honom. Vilka tillväxt- och produktionsmöjligheter kan köparen nå genom att köpa ditt företag? Det lönar sig inte att avsluta affärsverksamhetens utveckling och investeringar, även om man planerar att sälja sitt företag, tvärtom ska man utveckla kontinuerligt.

Ha du alltid företagets papper i god ordning så att du enkelt kan hitta de senaste årens bokslut, avtal och andra viktiga dokument. Vid en försäljningssituation kan du samla informationen i en så kallad försäljningsmapp, där de hittas snabbt vid behov.

Be om experthjälp för att fastställa ditt företagsekonomiska värde. Sätt dig också själv in i en potentiell köpares situation. Trots att traditioner och andliga värden kan vara viktiga för dig, har de inte samma betydelse för en köpare. Var realistisk: köparen är mer intresserad av framtidens vinstförväntningar än händelser i det förflutna.

Rätta till bokföringssiffrorna

Håll regelbunden koll på ditt företags nyckeltal. Jämför dem med företag inom samma bransch dvs. dina konkurrenter.

Det lönar sig att städa bort allt onödigt från balansräkningen. Ditt företag har kanske investerat kapital i lösöre eller fastigheter som inte har något att göra med din egentliga affärsverksamhet. Och då är det inte av intresse för köparen. Det lönar sig alltid att tänka efter innan man gör sådana investeringar.

Du har kanske lyft för lite lön, eller ditt företag har kanske betalat hyra för en aktieägares fastighet till ett annat pris än marknadspriset. Även dessa poster i resultaträkningen bör kontrolleras och rättas till vid behov. Först efter korrigeringarna visas ditt företags verkliga lönsamhet, alltså det som intresserar köparen.

Var hittar man en köpare?

I ett familjeföretag hittas nästa ägare ofta i närkretsen. Även en av företagets arbetare som inte hör till familjen kan vara intresserad av att fortsätta med företagsverksamheten. »

Köparen blickar mot framtiden vid företagsköp. Var förnuftig vid försäljningen.

» En stor del av företagen går ändå över till externa köpare. Då är det viktigt att du lyckas med marknadsföringen. Det lönar sig att berätta öppet om försäljningsavsikterna: det är svårt att sälja ett företag, om potentiella köpare inte vet att det är till salu.

Potentiella externa köpare kan nå till exempel med en försäljningsannons på nätet eller i tidningen. Du kan också anlita en företagsförmedlare som kontaktar potentiella köpare direkt i ditt ställe. Tvivlar du på hur din kund eller samarbetspartner förhåller sig till dina försäljningsavsikter? Du kan göra försäljningsannonsen anonymt så att varken ditt namn eller företag avslöjas. Även Nyföretagscentrum har expertis om ägarbyten.

Företag till salu:

WWW.FIRMAKAUPPA.FI,

WWW.YRITYSKAUPAT.NET/SV.

Due diligence och göra affärer

Hittade du en lämplig köpare? När ni har ingått ett sekretessavtal samt ett föravtal eller en avsiktsförklaring, genomför köparen en så kallad "due diligence" alltså en kontroll av företagets

ekonomi och administration. Due diligence hjälper köparen att se vilka möjligheter företagsköpet erbjuder hans/hennes affärsverksamhet. Det kan också påverka köpepriset eller köpets avtalsvillkor.

Köparen behöver tid för att ordna finansieringen. Först när finansieringen är bekräftad och du har godkänt den slutgiltiga offerten, är det dags att slutföra själva köpet. Använd till exempel en juridisk expert till din hjälp, så att exakt rätt information anges i köpeavtalet.

Sköt om din egna skyldigheter även efter avtalsdokumenten skrivits under. Bekräfta att de befintliga kunderna och eventuell personal förpliktar sig till den nya ägaren. Kom ihåg att överföra hemlig information vidare, och förbered dig på att arbeta tillsammans med den nya ägaren eller finnas som ett stöd i minst 1–2 år. Var beredd på att släppa taget för gott – företaget är inte längre ditt.

Nästa generations företag

Om du ska överlåta ett familjeföretag och du har ett flertal barn bör du beakta alla arvtagares situation i generationsskiftet. Varje bröstarvinge har åtminstone rätt till den lagstadgade delen. Den slutliga egendomen kan du exempelvis testamentera till ett barn som fortsätter med företagsverksamheten.

Den som fortsätter driva verksamheten i generationsskiftet är en ny företagare på samma sätt som i andra vid etablering av företag. Du får gratis rådgivning och coachning från Nyföretagscentrum även vid generationsskiftet.

Förändringar i familjeföretagets ägarförhållanden väcker ofta starka känslor. Det lönar sig att diskutera öppet om det med alla parter. Generationsskiftet är framgångsrikt när den som överlåter, den som övertar och företaget mår bra efteråt.

Att avveckla en företagsverksamhet

Att avveckla ett företag innebär inte ett misslyckande. Företagandet kan vara ett livsskede, som senare byts ut mot någonting annat.

När du funderar på att sluta bör du tänka efter ytterligare en gång om ditt företag eller affärsverksamhet skulle vara av värde för någon annan. Då kan försäljning vara ett klokare alternativ än avveckling. Du kan också lägga ditt företag vilande, så att säga i skrivbordslådan. Det är det förmånligaste och lättaste alternativet, om du tänker fortsätta företagsverksamheten senare.

En avveckling av företagsverksamheten måste meddelas både

till Skatteförvaltningen och handelsregistret. Anmälan sker med en elektronisk blankett i **YTJ.FI/SV**-tjänsten. Enskilda firmor och personbolag kan göra sin avvecklingsanmälan kostnadsfritt. En frivilligt avveckling av ett aktiebolag och ett andelslag kostar flera hundratals euro.

Ta hand om dina skyldigheter

Innan du gör en avvecklingsanmälan måste du också ta hand om vissa skyldigheter: företagsskulderna måste betalas, tillgångarna säljas och avtalen sägas upp. Diskutera även beskattningen med din

bokförare, eftersom skatterna kan komma att betalas först efter den egentliga tidpunkten för avveckling. Observera att bokföringen måste bevaras 6–10 år och avtal i 3 år efter att verksamheten upphört.

Berätta om avslutet i god tid för dina kunder, samarbetspartner och andra intressegrupper. Ibland kan det visa sig att det finns en intresserad köpare bland dem och du behöver inte lägga ned ditt företag.

Som företagare kan du få arbetslöshetsförmåner när du har lagt ned din företagsverksamhet helt eller din sysselsättning i företaget har upphört. Bekräfta saken hos din TE-byrå.

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 revisionskyldigt 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 kostnadsplan 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 administrationsätt, delägarnas arbetsskyldigheter 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 företagaren.

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 affärslokalen, 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 i arbetspension. Arbetspension betalas ut baserat på arbetsförmåga och ålderdom 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 anmäls 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.

FÖRETAGSFÖRM 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. Den kommunala skattesatsen är 16,50–23,50 procent, beroende på kommun. Kyrkoskattesatsen varierar mellan en och 2,20 procent.

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. Immateriellrätten 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. Kapitalen 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

och 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 arbetstagen. 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 delen 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 förstärkt, uppmuntran och stöd från viktiga kretsar såsom samarbetspartners och kunder.

REFERENS hänvisar till resultatet 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 allmänaste 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 aktieföretag, 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. Företagsanering 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 verksamhetsidè genomförs i praktiken.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN sköter aktieföretagets 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 aktieföretagets 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

Företagsform

- ta reda på vilken företagsform som passar dig bäst
- beakta också möjligheterna att köpa ett företag/en affärsverksamhet och se vilka företag som är till salu

Affärsplan

- skriftlig affärsplan
- viktiga kalkyler

Lönsamhetskalkyl

- fasta kostnader
- rörliga kostnader
- egen inkomst
- täckningsbidragsprocent
- lönsamhetens kritiska punkt (= försäljningsbeloppet som täcker alla kostnader, men företaget går varken med vinst eller förlust)

Marknadsutredning

- efterfrågan
- konkurrenssituation och konkurrenter
- prisnivå
- varans/tjänstens egenart i förhållande till konkurrensen
- reklam och marknadsföring

Startpeng

- ansökan om startpeng till arbets- och näringsbyrån
- skatteskuldsintyg
- affärsplan och kalkyler
- remissförfarande med Nyföretagscentrum

Finansiering

- kapitalbehov
- självfinansiering
- bank, Finnvera, annan extern investerare
- stödmöjligheter
- borgen

Avtal

- avtal om bolagsbildning (obligatoriska)
- övriga avtal relaterade till bolagsbildning (t.ex. aktieägaravtal, medlemsavtal)
- övriga nödvändiga avtal (hyresavtal för affärslokal, avtal om varuleveranser, leasing-avtal, arbetsavtal)
- läs alltid igenom avtalet innan du skriver under, och ta reda på vad du förbinder dig till

Registrering i handelsregistret

- inte innan beslut om startpeng
- ett aktiebolags aktiekapital ska betalas in på företagskontot innan registrering

Myndighetstillstånd

- anmälnings- eller registreringskyldighet
- tillståndskrav

Lokaler

- hyra eller äga
- läget, läget, läget
- lämplighet och ev. myndighetstillsyn av lokaler

Penningrörelse

- kontoöppning
- betalningsterminal
- fakturamallar

Bokföring

- enkel bokföring
- dubbel bokföring
- om du inte själv är bokföringskunnig kan du köpa tjänsten från en bokföringsbyrå

Beskattning

- anmälan till registret över mervärdesskatteskyldiga
- anmälan till förskottsuppbördsregistret
- förskottsskatt

Försäkringar

- Patientförsäkring, miljöskadeförsäkring, arbetsgivarförsäkring och trafikförsäkring (obligatorisk)
- FöPL: grund för det sociala skyddet för företagare
- olycksfallsförsäkring (ej obligatorisk, men rekommenderas)
- ansvars- och rättsskyddsförsäkringar
- egendomsförsäkringar
- övriga försäkringar
- offerter från olika försäkringsbolag

Arbetslöshetsskydd

- flytta över från löntagararbetskassan till företagarkassan så snart som möjligt efter att företagsverksamheten inletts (senast 3 mån. efter att företagsverksamheten inletts)
- Företagarkassan (WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV)

Personal

- anmälan till arbetsgivarregistret
- skyldigheter (kollektivavtal, arbetsavtalslagen, arbetstidslagen, semesterlagen m.fl.)
- kostnader för företaget (löner + bikostnader)
- undersök möjligheterna för lönesubventioner

Möten med sakkunniga

- företagsrådgivare, banker, försäkringsbolag, bokföringsbyråer, skatteförvaltningen m.m.

Företagarens stödnätverk

- dina egna nätverk
- företagarnätverk, företagargorganisationer, näringslivs- och arbetsgivarorganisationer
- vid ekonomiska bekymmer ska du komma ihåg: WWW.YRITTAJANTALOUSAPU.FI





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 företagaberättelser från olika håll i Finland och om lagreformer som är viktiga för varje företagare.

Dessutom delar vi högklassigt och användbart innehåll från många av våra partners. Ställ alla dina frågor till oss på sociala medier!

Vi vill också höra från dig. Dela med dig av din egen företagaberättelse och tagga oss: #Nyföretagscentrum #Företagarberättelse

Nyföretagscentrum i sociala medier

-  SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET RY
-  @UUSYRITYSKESKUS
-  UUSYRITYSKESKUS
-  SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET
– FINNISH ENTERPRISE AGENCIES

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.



Nyföretagscentrumen betjänar

- Business Espoo – Espoon Uusyrityskeskus WWW.BUSINESSESPOO.COM/SV
- Business Helsinki – Helsingin Uusyrityskeskus WWW.HEL.FI/SV
- Business Turku WWW.BUSINESSTURKU.FI
- Business Äänekoski WWW.BUSINESSAANEKOSKI.FI
- Cursor Oy WWW.CURSOR.FI/SV
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antava WWW.NEUVOA-ANTAVA.FI
- Firmaxi – KOSEK WWW.KOSEK.FI/SV
- Hämeen Uusyrityskeskus WWW.HAMEENUUSYRITYSKESKUS.FI
- Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy WWW.KEHY.FI
- Itä-Savon Uusyrityskeskus ISUYK WWW.ISUYK.FI
- Keski-Suomen Yritysidea WWW.YRITYSIDEA.FI
- Kouvola Innovation Oy WWW.KINNO.FI
- Kuopion seudun Uusyrityskeskus WWW.KUOPIONSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
- Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy WWW.LADEC.FI
- Lappeenrannan kaupunki, Wirma yrityspalvelut WWW.WIRMA.FI
- Mikkelin seudun Uusyrityskeskus WWW.MIKKELINUUSYRITYSKESKUS.FI
- Oulun seudun Uusyrityskeskus WWW.OWLUNSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
- Posintra Oy WWW.POSINTRA.FI/SV
- Utvecklingscentret för Mellersta Nyland Ab KEUKE WWW.KEUKE.FI
- Uusyrityskeskus Concordia WWW.CONCORDIA.JAKOBSTAD.FI
- Uusyrityskeskus Ensimetri WWW.ENSIMETRI.FI
- Uusyrityskeskus Enter Satakunta WWW.PRIZZ.FI
- Uusyrityskeskus SavoGrow WWW.SAVOGROW.FI
- Vakka-Suomen Uusyrityskeskus WWW.UKIPOLIS.FI
- Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia WWW.VASEK.FI/STARTSIDA
- Wäläkky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry WWW.WALAKKY.FI
- YritysLohja – Lohjan Uusyrityskeskus WWW.YRITYSLOHJA.FI
- Yrityssalo Oy WWW.YRITYSSALO.FI
- YritysVantaa WWW.YRITYSVANTAA.FI
- YritysVoimala Oy – Hyvinkään ja Riihimäen seudun Uusyrityskeskus WWW.YRITYSVOIMALA.FI

Boka tid för en gratis företagsrådgivning

Det finns 30 Nyföretagscentrum med nästan 200 företagsrådgivare och ungefär 1 500 olika branschexperter 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.