

2026



Starta eget –
GUIDE
FÖR FÖRETAG

Företagardrömmen blir verklighet.

Grattis – du är på väg mot din dröm

Att vara företagare är att vara modig, nyfiken och vilja bygga upp något eget. Det är ett beslut som kräver hjärta och ryggrad. Den här guiden finns till för att stöda dig i början av företagandet, och påminna dig om att du inte är ensam. Du är på väg att bli en del av dem som förändrar världen – en idé, ett steg, ett företag i taget.

Du håller i en heltäckande och aktuell guide som är framtagen som stöd för dig på din resa mot företagande. Den här resan är unik. Företagande är ett sätt att påverka, bygga och skapa. Det är modet att ta tag i en idé och göra verklighet av den. Det är förmåga att se möjligheter där andra ser utmaningar. Och framför allt är det vilja att växa som människa, yrkesperson och samhällsbyggare.

Företagandet kan också väcka många frågor och skapa osäkerhet, men du behöver inte möta dem ensam. Den här guiden och hela nätverket av Nyföretagarcentraler i Finland stöder dig i denna stund, och längs dina alla kommande första steg.

Nätverket ger årligen råd till tusentals nya företagare. Vår uppgift är att se till att var och en som funderar på företagande får högklassig, avgiftsfri och sakkunnig rådgivning i rätt tid och utifrån sina egna utgångspunkter. Starta eget-guiden är en del av denna uppgift. Guiden sammanställer den viktigaste informationen om hur man grundar ett företag. I den hittar du informationen du behöver: från att utveckla en affärsidé till registrering, från fi-

nansiering till marknadsföring och från vardagsrutiner till hur du tar hand om dig själv som företagare.

Syftet med den här guiden är att finnas med som stöd när du tar dina första steg som företagare. Den är inte till för att läsas bara en gång – den är gjord för att bläddras i om och om igen. Se guiden som din egen lilla hjälpreda, din assistent och ditt stöd, som du alltid kan ty dig till, om och om igen.

Det lönar sig att lägga ner tid och bekanta sig noggrant med innehållet, reklamen, bilderna och QR-koderna i guiden, eftersom var och en av dem erbjuder viktig information som behövs längs företagarestigen. Och kom ihåg: du behöver inte förstå allt direkt. Det är mycket att ta in, och vi på Nyföretagarcentralerna finns här för dig som stöd när du tar dina första steg som företagare.

Jag önskar att denna guide ger dig säkerhet, inspiration och praktiska verktyg. Och framför allt hoppas jag att den uppmuntrar dig att ta det första steget.

Du är på väg att inleda en fantastisk resa, välkommen med!



ANNELI KOMI
Verkställande direktör
Nyföretagarcentralerna
i Finland rf

Säkra företagets framgång – ta hjälp av rådgivningen

Ett företag börjar med en idé, men framgång skapas med stöd och kunskap. Nyföretagscentrums rådgivning erbjuder just det. Den är avgiftsfri, sak-kunnig och kvalitetscertifierad. Kvalitetscertifieringen ISO 9001 bevisar att tjänsten uppfyller stränga kvalitetskrav och har utvecklats för att möta företagarens faktiska behov.

Rådgivningen hjälper dig att konkretisera din affärsidé, planera din företagsverksamhet och fatta rätt beslut från första början. Rådgivningens effekter syns konkret och det gemensamma kvalitetssystemet garanterar att rådgivningen är effektiv, det visar också undersökningar: Företag som grundats via Nyföretagscentrums rådgivning växer snabbare, skapar fler arbetstillfällen och klarar sig bättre.

Vare sig du är ung eller erfaren, invandrare, studerande eller förvärvsarbetande, finns Nyföretagscentrums rådgivning till för dig. Det är ett ställe där du får

svar, stöd och perspektiv. Du behöver inte kunna allt på förhand, utan det räcker att du vill lära dig och ta nästa steg.

Sök upp ditt närmaste Nyföretagscentrum, boka tid till avgiftsfri rådgivning och kom med. Rådgivningen kan vara just det avgörande steget som förvandlar din idé till ett fungerande företag!



Hitta ditt Nyföretagscentrum och boka tid för rådgivning på [UUSYRITYSKESKUS.FI/SV](https://uusyrityskeskus.fi/sv)



Starta eget – guide för företag 2026

UTGIVARE Nyföretagarcentralerna i Finland rf

FÖRLÄGGARE SUK-Palvelu Oy

CHEFREDAKTÖR Anneli Komi, Nyföretagarcentralerna i Finland rf

REDAKTION Nita Vallimäki och Katja Remes, Nyföretagarcentralerna i Finland rf

PRODUCENT Ilona Nordlund, Kumppania Oy

GRAFISK DESIGN Eveliina Sillanpää, Kumppania Oy

ILLUSTRATIONER Tiina Liuska, Kumppania Oy

ÖVERSÄTTNING Lingsoft Language Services Oy

TRYCK Punamusta Oy

ANNONSFÖRSÄLJNING
info@uusyrityskeskus.fi

TACK FÖR ETT GOTT SAMARBETE
Arbets- och näringsministeriet, Arbetspensionsbolaget Varma, Business Finland, Business Helsinki, Ekonomiadministrationsförbundet i Finland, Fennia, Finnvera, Finlands Näringsliv EK, Företagarkassan, Företagarna i Finland, Kommunförbundet, Konkurrens- och konsumentverket (KKV), Kumppania Oy, Migrationsverket, Myndigheten för digitalisering och befolkningsdata, NTM-centralen, Nyföretagscentrumnätverket, Patent- och registerstyrelsen, Pellervo Coop Center, Pensionsskyddssentralen, Rastor-instituutti, Regionförvaltningsverket, Suomen Kuntoutuusrytityt, TIEKE, Tillstånds- och tillsynsverket, Traficom, Tukes, Ömsesidiga Arbetspensionsförsäkringsbolaget Elo

© NYFÖRETAGARCENTRALERNA I FINLAND RF

Användning av denna guide är strikt begränsad till Nyföretagarcentralerna rf:s medlemmar för företagsrådgivning samt till läroanstalter som har tecknat licens för användning i undervisningssyfte.



ISO 9001:2015-kvalitetscertifierade rådgivningsmodellen säkerställer att 80 % av de företag som startas via Nyföretagarcentralen fortfarande är verksamma efter fem år. Utan denna kvalitetsrådgivning är motsvarande andel endast cirka 50 %.



Innehållsförteckning

Företagande börjar med en idé

Perspektiv som stöd för etableringsbeslutet

Grattis – du är på väg mot din dröm...	2
Från företagsidé till affärsidé	6
Företagandets olika former.....	8
Affärsplan	10
Kalkylerna förvandlar dina idéer till pengar.....	12
Var noga med prissättningen	17
Ta kontroll över mervärdesskatten ...	18
Finansiering av företagets uppstartsfas.....	22
Försäkra din egen försörjning	24
Startpeng – stöd för företagaren	24
Arbetslöshetsskydd för företagare	26
FöPL tryggar livets olika faser	28

Steg för att grunda ett företag

Starta företaget kontrollerat och korrekt

Företagsformen spelar roll	32
Profilera dig med namnet, och skydda din idé	42
Tillståndspliktig verksamhet	44
Välj dina företagarpartner med omsorg	50
Välj bokföringsbyrå med omsorg.....	50
Försäkra dig själv och din affärsverksamhet	51
Avtalen i ordning.....	53
Med marknadsföring kan du lyckas.....	54

Företagets vardag och hantering

Råd och stöd för att driva företag

Kassan är kung.....	58
Bokföringen i ordning.....	60
Vad är ett bokslut?	61
Fakturera korrekt och i tid	62
Företagets inkomstbeskattning.....	64
Ansvar lönar sig.....	66
Var uppmärksam på konsumentskyddet	68
Beakta säkerheten i produkter och tjänster	70
Företagets cybersäkerhet	72
Fördelar med AI för företagare	74



Kontinuerlig utveckling av företaget

Utveckla, väx och planera för kontinuitet

Stöd till att utveckla företaget.....	78
Rollen som arbetsgivare.....	82
Tillväxt genom förvärv.....	86
Utveckling av företagarens kompetens – nyckeln till tillväxt	88
Att sälja ett företag – en bra lösning vid rätt tidpunkt	92
Den nya företagarens minneslista	96

Företagarberättelser

Känn igen dig i entreprenörsberättelser

Ett varmhjärtat varuhus för äldre	30
Från vänner till företagare.....	41
En dröm som växte ur blommor.....	56
Mot tillväxt med kunskap.....	76
Den som lär sig lyckas.....	77
Expertis där människan går först.....	94

På vår webbplats hittar du också:

- Tider och anmälningsslänkar för riksfattande startinfon och andra utbildningar
- **En idéknapp** för att testa din affärsidé redan före den personliga rådgivningen
- Kom ihåg att du utöver dessa får kostnadsfri, förtrolig och personlig etableringsrådgivning som de regionala Nyföretagscentrumen erbjuder i nästan 200 kommuner.
- Kontakta Nyföretagscentrumet i din region redan i idéskedet – tillsammans hittar ni de bästa lösningarna för just din företagargestig.



UUSYRITYSKESKUS.FI/SV



Resan till företagande börjar här

Den här guiden är planerad att följa dig parallellt med företagets planerings- och startskede – från idén till ett verksamt företag och utveckling av den.

Du kan läsa den från början till slut på en gång och/eller återvända till olika avsnitt alltid när du behöver information, tips eller bekräftelse inför nästa steg.

Guiden innehåller fyra helheter som är markerade med färger för att underlätta läsningen

1. Avsnittet **FÖRETAGANDE BÖRJAR MED EN IDÉ** innehåller fakta om bland annat olika typer av företagande, hur en företagsidé får sin början och vad en affärsplan ska innehålla.
2. I avsnittet **STEG FÖR ATT GRUNDA ETT FÖRETAG** fördjupar vi oss bland annat i företagsformer och hur man väljer företagsnamn och företagspartner.
3. **FÖRETAGETS VARDAG OCH HANTERING** av den går djupare in på teman såsom bokföring, företagsansvar och säkerhet.
4. Avsnittet **KONTINUERLIG UTVECKLING AV FÖRETAGET** ger dig information om att bland annat vara arbetsgivare, expandera genom företagsköp och betydelser av nätverk.

Guiden innehåller dessutom sex inspirerande företagaberättelser som visar hur många slags rutter till företagande man kan ta – dem kan det löna sig att läsa först!

En sammanfattad version, "Digiguide", finns på adressen **UUSYRITYSKESKUS.FI**

Från företagsidé till affärsidé

Varje företag börjar med en idé. Bakom företagsverksamheten finns alltid en gnista som väcker intresset. En bra företagsidé är dock bara början.

Bakom företagsverksamheten finns alltid en tanke – en gnista som väcker intresset. Företagsidén är utgångsläget: tanken om en produkt, tjänst eller verksamhetsmodell som kunde erbjudas till kunder. Den kan uppstå från den egna kompetensen, en hobby, kundernas behov eller en lösning på ett observerat problem. Företagsidén kan också hittas i ett färdigt koncept, såsom i en franchising-modell, eller genom att man köper ett redan verksamt företag.

En bra företagsidé är dock bara början. Ett lyckat företagande förutsätter att idéen utvecklas till en affärsidé – en tydlig beskrivning av vad du säljer, till

vem och på vilket sätt. Affärsidén gör verksamheten realistisk och lönsam och hjälper till att fatta beslut i vardagen.

Varifrån kommer företagsidéerna?

Egen kompetens och intresse

Många företag får sin början i företagarens egna styrkor. Utbildning, arbetserfarenhet eller en hobby kan ge en god grund för att starta företag. När kompetens och passion förenas hålls motivationen uppe även när utmaningar uppstår.

En idé behöver inte alltid vara helt ny för att bli framgångsrik. Ofta räcker det med att förverkliga en befintlig idé på ett bättre, högklassigare eller mer kundvänligt sätt.

Marknadens behov och förändringar

En bra idé kan uppstå genom att observera miljön: kundernas önskemål, problem eller de möjligheter som nya trender och teknologier skapar. Även den åldrande befolkningen, digitaliseringen, artificiell intelligens och ansvarsfullhet öppnar ständigt upp nya affärsmöjligheter.

När du utvärderar din idé ska du också granska den med en utomstående ögon. Var beredd att bearbeta det

ursprungliga konceptet utifrån kundernas behov och den faktiska efterfrågan.

Något helt nytt – uppfinningar

Ibland kan en företagsidé handla om att utveckla en helt ny produkt, tjänst eller uppfinning. Att kommersialisera en uppfinning är ofta en lång och krävande process som kräver experthjälp, marknadsundersökningar och ofta även skyddsåtgärder, såsom patent, mönsterskydd eller varumärke.

Franchising som alternativ

Man kan också bli företagare genom att dra nytta av färdiga koncept. Franchising- och kedjeverksamhet ger tillgång till ett etablerat varumärke och en beprövad modell som du kan ansluta dig till genom avtal. Som franchiseföretagare betalar du till exempel en avgift kopplad till rörelsevinsten, som ofta även täcker utbildning och en rad stödtjänster såsom marknadsföring via nätverket. Mer information: WWW.FRANCHISING.FI

Ägarbyten ger fler alternativ

Ett beaktansvärt alternativ är att köpa ett redan verksamt företag eller dess affärsverksamhet – eller fortsätta familjeföretaget genom ett generationsskifte. Vid ett företagsköp får du redan från början tillgång till en kundbas, produkter och eventuellt även personal. Att fortsätta en verksamhet kan kännas tryggare än att börja från noll, men kräver noggranna förberedelser.

Ett lyckat företagsköp eller generationsskifte förutsätter alltid sakkunnigt stöd. Nyföretagarcentralerna och rådgivningstjänsterna inom branschen hjälper på traven.

»

Erbjuder din affärsidé något nytt?



Om du är intresserad av företagsköp eller generationsskifte ska du åtminstone beakta följande:

- Vad är det jag köper – hela företaget, affärsverksamheten eller en del av den?
- Hur ser företagets verkliga ekonomiska situation ut?
- Hur stor och stabil är den befintliga kundbasen?
- Vilka avtal följer med i köpet?
- Hur ser framtidsutsikterna och riskerna ut inom branschen?
- Hur bestäms företagets pris och är det realistiskt?
- Vilka tillstånd, registreringar eller immateriella rättigheter hör ihop med företaget?
- Vilken expert på företagsförvärv kontaktar jag innan jag fattar beslutet?

» Från företagsidé till affärsidé

Företagsidén är som ett frö, men affärsidén är den planta som växer ur den. Affärsidén beskriver hur idén omvandlas till en lönsam affärsverksamhet. Den besvarar tre frågor:

1. Vad erbjuder jag? – produkter eller tjänster som ditt företag producerar.
2. Till vem erbjuder jag det? – kunder vars behov du svarar på.
3. Hur förtjänar jag? – på vilket sätt du levererar dina tjänster, skiljer dig från konkurrenterna och gör verksamheten lönsam.

Att formulera en affärsidé kräver att man funderar på och skriver upp saker. En bra affärsidé är kortfattad, lätt att förklara och förstå. Om du inte själv kan beskriva affärsidén med några meningar är det skäl att ännu finslipa den.

Du kan testa hur din affärsidé fungerar i tjänsten Idéknappen



Steg för att utveckla din idé

- Kundbehov: Vilket problem eller behov löser du? Har kunderna vilja och förmåga att betala för din lösning?
- Värdelöfte: Vad gör din lösning bättre än konkurrenternas?
- Marknaden: Hur stor är kundkretsen, var finns dina kunder och hur når du dem?
- Konkurrenter: Vem erbjuder något liknande? Hur skiljer du dig från dem?
- Förtjänstlogik: Hur får ditt företag inkomster? Hur förblir verksamheten lönsam även på lång sikt?

Exempel på hur en idé utvecklas

Företagsidé: "Jag tycker om att baka, jag kan starta ett kafé."

Affärsidé: "Jag öppnar ett kafé som betjänar pendlare på morgonen genom att bjuda på hälsosamma smörgåsar och kaffe. Jag använder närproducerade råvaror och lovar snabb service."

I det här exemplet förvandlas en tanke som uppstod från en hobby till en konkret affärsidé som tydligt berättar vad man gör, för vem och hur företaget förtjänar.

En liten checklista för att utvärdera affärsidén

- Finns det något nytt eller annorlunda i min idé?
- Finns det tillräckligt med betalande kunder?
- Kan verksamheten inledas realistiskt med mina resurser?
- Vilka risker finns det med idén och hur hanterar jag dem?
- Hur säkerställer jag att företaget förblir lönsamt även på lång sikt?



Företagandets olika former

Företagande ser olika ut för olika människor. Det kan vara en huvud- eller bisyssla, drivas ensam eller tillsammans med andra – som traditionellt småföretagande eller tillväxtorienterad startup-verksamhet.

För någon är företagandet ett livsverk och den huvudsakliga inkomstkällan, för andra en verksamhet vid sidan av lönearbete eller studier. Vissa börjar i liten skala som lättföretagare eller frilansare, medan andra siktar på snabb tillväxt redan från start eller tar över en redan etablerad affärsverksamhet. Inom samhälleligt företagande riktas en del av vinsterna, förutom till

affärsverksamheten, även till att främja samhälleliga och miljömässiga mål.

Olika former av företagande

Företagande som huvudsyssla: Företagaren får sin utkomst huvudsakligen från företagsverksamheten. Detta förutsätter att företagets inkomster täcker alla kostnader, och möjliggör företagarens personliga försörjning. Företagande som huvudsyssla kräver ofta större satsningar och risktolerans, men erbjuder också möjlighet att bygga en långsiktig affärsverksamhet.

Företagande som bisyssla: Företagsverksamheten bedrivs vid sidan av lönearbete, studier eller annan huvudsyssla. Detta kan vara ett bra sätt att pröva en affärsidé och så småningom bygga upp kundkretsen. Även om företagsverksamheten är en bisyssla, ska prissättningen täcka kostnaderna och den egna arbetsinsatsen (läs om prissättning på s. 17).

Startup-företagande: Startup-företag eftersträvar snabb tillväxt och syftar ofta till att förnya branschen med en ny idé, innovation eller teknik. Det är vanligt med risktagning, en skalbar affärsmodell och att man ansöker om extern finansiering, till exempel från investerare. Startup-företagande kräver mod, långsiktighet och förmåga att locka partner och finansörer.

Delägarskap och teamföretagande: Företaget kan grundas och drivas tillsammans med andra. I teamet delas kompetens, resurser och beslutsfattande, vilket kan stärka företagets möjligheter att lyckas. I familjeföretag kan delägarskap också innebära att familjemedlemmar jobbar i företaget – då kan

även en familjemedlem anses vara företagare inom utkomstskyddet för arbetslösa på basis av ägande och bestämmanderätt. **Samhälleligt företagande:** Ett samhälleligt företag kan verka i vilken företagsform som helst, och dess verksamhet grundar sig på affärsverksamhet som parallellt främjar ett samhälleligt eller miljömässigt mål. Företaget kan ansöka om märket Ett samhälleligt företag, som visar att det använder största delen av sina vinster för att främja detta mål.

Lättföretagande och frilansverksamhet

Lättföretagande innebär att man arbetar som företagare utan ett eget FO-nummer, vanligtvis via en fakturerings tjänst. Det är inte en officiell företagsform, utan ett praktiskt sätt att sköta faktureringen och betalningarna när man vill arbeta flexibelt och i liten skala.

Vem lämpar det sig för?

- För en person som vill testa en affärsidé i liten skala, göra kortjobb eller kombinera företagande med lönearbete eller studier.

När lämpar det sig inte?

- Om branschen kräver ett myndighetstillstånd eller en anmälan (t.ex. restaurang- och serveringsverksamhet, taxitrafik, säkerhetsbranschen, privata social- och hälsovårdstjänster) behövs ett eget FO-nummer och en företagsform.
- I situationer där arbetet i praktiken utförs på samma sätt som i ett anställningsförhållande. När kännetecknen för ett anställningsförhållande uppfylls är det fråga om ett anställningsförhållande. Dessa kännetecken är: avtal, arbete för någon annans räkning, vederlag för arbetet, personlig »

Definitionen av en företagare

- Enligt Statistikcentralen är en företagare en person som arbetar i sitt eget företag och får sin huvudsakliga utkomst därifrån. Hen bär ansvaret och risken för verksamheten.
- Ur utkomstskyddets synvinkel betraktas en person som företagare om hen arbetar i sitt eget företag och har betydande ägande- eller bestämmanderätt. Denna definition påverkar bland annat rätten till startpeng, utkomstskyddet som arbetslös, FöPL-försäkringen och andra förmåner. Ta reda på hur din planerade företagsverksamhet påverkar ditt utkomstskydd som arbetslös, även om du fortfarande har en tryggt anställning.

Läs mer: **OM FÖRETAGARES INKOMSTSKYDD I KORTHET | FÖRETAGARKASSAN** och **SOCIAL TRYGGHET FÖR FÖRETAGARE | PRIVATPERSONER | FPA**

Företagarens egenskaper

En framgångsrik företagare behöver många slags egenskaper. Viktigt är bland annat:

- förmåga att fatta beslut och bära ansvar
- initiativförmåga och självstyrning
- mod att möta osäkerhet och tåla risker
- förmåga att se kundernas behov och lösa problem
- långsiktighet och uthållighet även i utmaningar
- samarbetsförmåga och nätverkande

För att driva ett företag behöver du också praktiska färdigheter, såsom förståelse för ekonomi och förvaltning, kunskaper inom marknadsföring samt förmåga att leda ditt arbete och dina tidtabeller.

Du kan göra olika företagartest när du funderar på vilka förutsättningar din affärsidé har, eller på din lämplighet som företagare. Observera dock att testresultaten endast är riktgivande och att du får den bästa hjälpen för dina tankar när du bokar tid hos en företagsrådgivare.

Du hittar test till exempel hos Jobbmarknaden [TYOMARKKINATORI.FI/SV](https://tyomarkkinatori.fi/sv) och Företagarna i Finland [WWW.YRITTAJAT.FI](https://www.yrittajat.fi)

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



» arbetsplikt, arbete under någon annans ledning och övervakning.

Olika företagsformer

Valet av företagsform är ett av de viktigaste besluten när man grundar ett företag. Företagsformen påverkar bland annat ansvarsfördelning, beskattning och möjligheter att ta med nya ägare. Valet påverkas av affärsidéns egenskaper, verksamhetens omfattning och om företagaren driver företaget ensam eller tillsammans med andra.

De vanligaste företagsformerna i Finland är firma (privat näringsidkare), aktiebolag, öppet bolag, kommanditbolag och andelslag. Företagsformen påverkar hur stor risk företagaren bär personligen, hur beslut fattas och vilka möjligheter det finns att skaffa finansiering.

En närmare presentation av företagsformerna, skattemässiga och juridiska skillnader samt praktiska exempel finns på **S. 32–40.**

Läs mer om lättföretagande på **S. 39.**



Affärsplanens struktur – så här bygger du upp den

En noggrant utarbetad affärsplan är ett av de viktigaste verktygen för att grunda ett företag. Den hjälper dig att strukturera dina tankar och övertyga även finansörer och samarbetspartner. Mallen nedan kan fungera som stöd när du utarbetar din plan.

Företagets grunduppgifter

Börja med fakta: vem du är, företagets preliminära namn och inom vilken bransch du är verksam. Ange företagsform och kontaktuppgifter.

Beskrivning av affärsidé

Lär dig att berätta om dina idéer för utomstående i några meningar. Vilka produkter eller tjänster erbjuder du, till vem och hur? Detta fungerar ofta även som en hisspitch för finansörer eller för den första kunden.

Kompetens

Anteckna vilka delar av din utbildning, arbetserfarenhet och kompetens som stöder företagande. Fundera också på vilka färdigheter du behöver utveckla, och var du får hjälp med det.

SWOT-analys

Identifiera styrkor, svagheter, möjligheter och hot. SWOT-analysen hjälper dig att se helheten och förbereda dig på riskerna.

Produkter och tjänster

Beskriv närmare vilka produkter och/eller tjänster ditt företag erbjuder. Lyft fram deras särdrag och fördelar för kunden. Fundera också på prissättningen: vilket värde har dina produkter eller tjänster, och vilket är rätt pris i förhållande till marknaden?

Kunder

Beskriv närmare vilka dina kunder är. Försök definiera den typiska eller mest de typiska kundprofilerna: ålder, livssituation, företagets storlek eller bransch. Vad uppskattar dina kunder mest?

Konkurrens och konkurrensfördel

Räkna upp de viktigaste konkurrenterna och fundera på vad som gör ditt företag annorlunda eller bättre. Vad är din konkurrensfördel – det unika som gör att kunden väljer just dig?

Marknaden och att nå kunderna

Bedöm marknadens storlek och tillväxt. Beskriv hur du når dina kunder och vilka kanaler som passar dem bäst.

Marknadsföring och försäljning

Utgångspunkten för marknadsföring är att känna sina kunder. Fundera på hur marknadsföringen genomförs i praktiken: sköter du den själv eller lägger du ut den på entreprenad helt eller delvis? Vilka metoder använder du för att öka försäljningen?

Riskhantering

Fundera på förhand vilka risker din företagsverksamhet medför och hur du förbereder dig på dem. Riskerna kan vara ekonomiska, kopplade till avtal, personal eller till exempel cybersäkerhet.

Ekonomi och finansiering

Bifoga kalkyler och en uppskattning av finansieringsbehovet. Beskriv vad finansieringen består av och hur företagets kassaflöde hålls i balans.

Ekonomiförvaltning

Beskriv hur du ordnar bokföringen och ekonomiförvaltningen: sköter du den själv, anlitar du en bokföringsbyrå eller kombinerar du båda? En fungerande ekonomiförvaltning utgör grunden för att kunna följa upp lönsamheten.

Avtal

Lista de viktigaste avtalen (hyres-, arbets- och underleverantörsavtal, försäkringar). Tydlig avtalshantering minskar risker och skapar trygghet.

Verksamhetsplan och mål

Beskriv hur företagsverksamheten kommer igång och vilka konkreta mål du har för det första året.

Kom ihåg: affärsplanen behöver inte följa ett visst format. Du kan skriva ner den på papper, utnyttja en mall eller ta hjälp av ett elektroniskt verktyg. Viktigast är att planen fungerar för dig.



Varför är affärsplanen viktig?

Affärsplanen är inte bara ett dokument för finansiärer, utan framför allt ett verktyg för dig. Den hjälper dig att se hur din idé kan utvecklas till ett fungerande och lönsamt företag.

När du gör upp planen måste du fundera på din företagsidé ur många synvinklar: kundernas behov, marknaden, konkurrens-situationen, din egen kompetens och ekonomi. Samtidigt märker du om det finns luckor eller saker i din idé som behöver utredas vidare.

En bra plan ger också dig själv trygghet. När du har antecknat dina mål och verksamhetssätt vet du vart du är på väg, och hur du tar dig dit. Det hjälper dig att fatta beslut mitt i vardagen och följa upp att du går i rätt riktning. Planen fungerar alltså samtidigt som både kompass och spegel: den visar riktningen och hjälper dig att bedöma var du är.

Affärsplanen är också ett verktyg för att diskutera med finansiärer, investerare och samarbetspartner. Det visar att du är insatt i din verksamhet och har förberett dig noggrant. Ofta avgör planen om du får den finansiering och det förtroende du behöver. Även för myndigheter och aktörer som beviljar stöd är planen ofta en förutsättning när man bedömer företagsverksamhetens lönsamhet och kontinuitet.

Det är viktigt att komma ihåg att affärsplanen inte är huggen i sten. Den lever med företaget och det lönar sig att uppdatera den regelbundet. En uppdaterad plan är också till hjälp när företaget söker tillväxt eller nya marknader. Många framgångsrika företagare återvänder till sin plan regelbundet – en del till och med varje månad – för att kontrollera om de vardagliga besluten är i linje med de uppställda målen.



Kalkylerna förvandlar dina idéer till pengar

När du planerar att starta ett företag räcker det inte med enbart en affärsidé – du behöver också kalkyler, som visar vilka förutsättningar behövs för att företaget ska vara lönsamt.



Kalkylerna konkretiserar dina tankar i siffror och gör det lättare att förstå hur inkomsterna täcker utgifterna och hurdan försäljning som krävs för att uppnå dina mål. Kalkylerna ska grunda sig på realistiska uppskattningar av kostnaderna och intäkterna.

De viktigaste kalkylerna som ingår i affärsplanen är:

Finansieringskalkyl (exempelkalkyl s. 13)

Beskriver hur mycket kapital som behövs för att starta företaget och varifrån det skaffas (t.ex. självfinansiering, banklån, bidrag/stöd). Kalkylen visar också vad medlen används till (t.ex. maskiner, inventarier, marknadsföring och driftskapital). Planera hur mycket du kan satsa i form av egna pengar eller arbetsredskap när du startar företaget. Observera att startpengen inte räknas som en finansieringskälla för företaget, utan ett stöd avsett för att trygga din försörjning under uppstartstiden.

Lönsamhetskalkyl (s. 14)

Visar om intäkterna från företagsverksamheten täcker kostnaderna och hur stor den minsta faktureringen behöver vara. Kalkylen hjälper till att bedöma vilken för-

säljningsnivå som krävs för att företaget ska vara livskraftigt.

Försäljningskalkyl (s. 16)

Förtydligar resultaten i lönsamhetskalkylen. Den visar hur det minsta faktureringsbehovet fördelar sig mellan olika kundgrupper samt mellan produkter och tjänster. På så sätt får företagaren en mer realistisk bild av efterfrågan och kan rikta sin marknadsföring rätt.

Kassaflödeskalkyl

Säkerställer att pengarna räcker till de löpande utgifterna och att betalningsförmågan bibehålls. Den hjälper dig att förbereda dig på situationer där inkomsterna inte infaller samtidigt som utgifterna.

Kom ihåg att uppdatera

Kalkylerna är till nytta för både företagare och finansärer: de stöder det egna beslutsfattandet och hjälper dig att övertyga de instanser, investerare och andra samarbetspartner som beviljar finansiering om affärsverksamhetens lönsamhet.

Kalkyler görs inte endast i etableringsskedet. De ska också uppdateras under verksamhetens gång för att du ska kunna följa upp hur målen uppnås, och vid behov göra ändringar i tid.

**Affärsplan – Verktyg
för företagande –
Jobbmarknaden**



TYOMARKKINATORI.FI/SV

**Kalkylerna
hjälp
dig att reda ut
finansierings-
behovet.**

Finansieringskalkyl för företagsverksamhet

Denna blankett hjälper dig att utreda vad det kostar att inleda din företagsverksamhet (behov av pengar), samt att planera hur du ämnar finansiera verksamheten (penningkällor).

- Vilka är viktiga och förnuftiga anskaffningar för din företagsverksamhet?
- Hur mycket rörelsekapital behöver du för att klara av de första månaderna?
- Hur mycket av dina egna pengar och/eller arbetsredskap kan du investera i ditt företag?
- Hur mycket lån behöver du, var kommer du att skaffa det och vad kostar det samt behöver du säkerheter?



UTGIFTER FÖR GRUNDANDE AV

FÖRETAGET: Registrering av en firma kostar 75 €, registrering av ett aktiebolag kostar 300 €. Även kostnader för utarbetande av exempelvis ett aktieavtal eller sektorsspecifika tillstånd kan inkluderas i kostnaderna för grundande.

FÄRDIGA ARBETSREDSKAP: Skriv här in det uppskattade värdet på eventuella existerande arbetsredskap för din affärsverksamhet. Kalkylen överför automatiskt deras värde även till tabellen "Penningkällor" vid punkten "Egna arbetsredskap".

HYRA FÖR LOKALER /

HYRESSÄKERHETER: Om du uppskattar att det kommer att ta 3 månader innan du genom intern finansiering (pengar från kunder) kan betala för hyran, och du är tvungen att betala en hyressäkerhet på 3 månader, ska du här skriva in din månadshyra x 6

FÖRETAGARENS EGEN UTKOMST: Hur mycket behöver du i månaden för dina egna obligatoriska utgifter? Multiplicera detta belopp med antalet månader fram till att du uppskattar att verksamheten börjar producera utkomst för dig.

DIFFERENSEN MELLAN

PENNINGKÄLLOR OCH BEHOVET

AV PENGAR: Finansieringskalkylen har gjorts korrekt, då behovet av pengar är lika med penningkällorna. Om du får ett resultat med minustecken som differens, ska du öka summan för penningkällorna, så att den motsvarar behovet av pengar.

Behov av pengar (innan du inleder företagsverksamheten)

€

Investeringar

Köpesumman om du köper affärsverksamhet	
Utgifter för grundande/registrering av företaget	75
Arbetsredskap och informationsteknik	2 000
Värdet på arbetsredskap som du redan har	500
Telefon etc.	400
Bil	
Möbler	2 000
Renovering	1 000
Kontor el.dyl. Små tillbehör	125
Installationer, övriga köptjänster	
Webbplats, marknadsföring, broschyrer (inkl. SEO, etc.)	2 500
Eventuella andra investeringar - vilka 1	
Eventuella andra investeringar - vilka 2	

Rörelsekapital 1–3 mån.

Hyra för lokaler / hyressäkerheter	2 400
Hyra/leasing för utrustning	
Företagarens egen utkomst	4 500
Löner för anställda	
Andra extraordinära rörelsekapitalutgifter	

Omsättningstillgångar och finansiella tillgångar

Ingående lager	1 300
Kassa	200
Andra omsättningstillgångar och finansiella tillgångar	3 000

Behovet av pengar totalt

20 000

Penningkällor (hur ordnar du den inledande finansieringen?)

€

Eget kapital

Färdiga arbetsredskap	500
Egna investeringar i företaget	4 500
Aktiekapital	
Annat kapital	

Lånekapital

Banklån	15 000
Finnvera	
Aktieägarlån	
Andra lån (exempelvis lån av närstående)	
Annat (exempelvis kreditkortslimit etc.)	
Annat lånekapital	

Penningkällor totalt

20 000

© Copyright Business Helsinki

För att inleda företagsverksamhet ska penningkällorna vara lika stora som behovet av pengar.

Lönsamhetskalkyl / s.k. Nollresultatkalkyl

Med hjälp av lönsamhetskalkylen kan du gestalta vilken omsättning du bör eftersträva som minimum.

Målresultat	I månaden	I året (12 mån.)
Nettoinkomst för firmaföretagare eller resultat för aktiebolag	2 000	24 000
Amortering på företagslån	315	3 780
'Nettoinkomster (målresultat + amortering på företagslån)	2 315	27 780
Skatter på inkomst för firmaföretagare eller resultat för aktiebolag	300	3 600
Finansieringsbehov, det vill säga egen bruttoinkomst (nettoinkomst + skatter på egen inkomst)	2 615	31 380
Räntor på företagslån	95	1 140
Finansieringsbehov och räntor på företagslån totalt	2 710	32 520
Företagsverksamhetens fasta kostnader (utan mervärdesskatt)	I månaden	I året (12 mån.)
Företagarens pensionsförsäkring (FöPL)	376	4 512
Andra försäkringar	100	1 200
Löner för egna anställda		0
Lönekostnadspåslag (ca 40 %)		0
Företagarens egen lön (gäller inte firma)		0
Hyror och el	900	10 800
Leasingavgifter o.dy. Delbetalningar		0
Marknadsföring	170	2 040
Telefon, internet	50	600
Rese-/bilkostnader		0
Bokföring	120	1 440
Kontorsavgifter	34	408
Utbildning		0
Tidningar etc.		0
Reparationer		0
Avgift till företagarens arbetslöshetskassa	25	300
Andra eventuella kostnader 1 (till exempel köptjänster)	125	1 500
Andra eventuella kostnader 2		0
Andra eventuella kostnader 3		0
Fasta kostnader totalt	1 900	22 800
Behov av försäljningstäckning (målresultat och fasta kostnader totalt)	I månaden	I året (12 mån.)
Behov av försäljningstäckning (finansieringsbehov + räntor på företagslån + fasta kostnader)	4 610	55 320
Mervärdesskatt (standard 25,5 procent)	1 175,55	14 106,60
Total försäljning/fakturering (behov av försäljningstäckning + mervärdesskatt)	5 785,55	69 426,60
Behov av försäljningstäckning (minimum)	Skattefritt i året	Innehåller mervärdesskatt
Totalt	55 320	69 426,60
Behov av månatlig täckning, €/mån. (till exempel 11 mån./år)	5 029,09	6 311,51
Behov av daglig täckning, €/dag. (till exempel 20 dagar/mån.)	251,45	315,58
Behov av timvis täckning, €/h (till exempel 8 h/dag)	31,43	39,45

NETTOINKOMST FÖR FIRMAFÖRETAGARE ELLER RESULTAT FÖR AKTIEBOLAG:

Med målresultat avses nettointäktsbehovet för företagarens egen företagsverksamhet. Du får det genom att bedöma hur mycket pengar du behöver i månaden för dina personliga utgifter (boende, mat, kläder etc.). Du kan också bedöma målresultatet med hjälp av den lön du får i ett anställningsförhållande. För aktiebolag kommer bruttolönen på rad Företagarens egen lön.

NETTOINTÄKTER:

Till målresultatet läggs amorteringen på lån för företagsverksamheten, varvid man får nettointäkterna. När skatterna läggs till nettointäkterna, får man finansieringsbehovet. När man till finansieringsbehovet lägger till räntorna på lån för företagsverksamheten, får man det belopp som man genom företagsverksamheten bör förtjäna för att leva och sköta lån för företagsverksamheten.

SKATTER PÅ INKOMST:

Se mer detaljer om din skatteprocent med skatteprocenträknaren på skatteförvaltningens webbplats. Samfundsskatten för ett aktiebolag är alltid 20 procent, och utöver detta betalar företagaren själv skatter på sin förvärvsinkomst, det vill säga sin lön.

FASTA KOSTNADER:

Fasta kostnader är utgifter som inte beror på storleken för företagets fakturering, utan fortsätter från en månad till en annan med ungefär samma belopp. Fasta kostnader är exempelvis löner för andra anställda, försäkringar, hyror, kontorskostnader, el/vatten etc.

FÖRETAGARENS PENSIONS FÖRSÄKRING:

Företagarens pensionsförsäkring (FöPL) är obligatorisk och bedöms på basis av företagarens egen FöPL-arbetsinkomst. En ny företagare får 22 procent rabatt på de första 48 månaderna. Pensionsförsäkringen för arbetare (ArPL) är obligatorisk när företaget anställer en avlönad arbetstagare.

BEHOV AV FÖRSÄLJNINGSTÄCKNING:

Genom att räkna ihop finansieringsbehovet för företagsverksamheten, räntorna på företagslån och de fasta kostnaderna, får man behovet av försäljningstäckning.

MERVÄRDESSKATT: Mervärdesskatten beror i viss mån på de produkter eller tjänster som säljs.

TOTAL FÖRSÄLJNING/FAKTURERING: Den totala försäljningen/faktureringen är summan av omsättningen och mervärdesskatten.

BEHOV AV FÖRSÄLJNINGSTÄCKNING (MINIMUM):

Med hjälp av denna kan du beräkna företagets behov av fakturering enligt månad, vecka och timme. Observera att företaget inte alltid kan fakturera för hela månader, dagar eller timmar. Bedöm för hur många dagar eller timmar ditt företag kan fakturera sina kunder i månaden.

Resultatplan (3 år)

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

Tillväxtprocent för tre år	år 1	år 2	år 3
Ökning av inkomster (%)	Fylls inte i	5	5
Ökning av utgifter (%)	Fylls inte i	5	5

Tre års resultaträkning	år +1	år +2	år +3
Försäljningsvinster	69 426,60	72 897,93	76 542,83
Mervärdesskatt	14 106,60	14 811,93	15 552,53
Omsättning	55 320	58 086	60 990,30
Personalkostnader	0	0	0
Hyror	10 800	11 340	11 907
Marknadsföring	2 040	2 142	2 249,10
Affärsverksamhetens övriga kostnader	9 960	10 458	10 980,90
Rörelseresultat före avskrivningar	32 520	34 146	35 853,30
Finansieringsutgifter	4 920	4 920	4 920
Skatter	3 600	3 780	3 969
Finansieringsresultat	24 000	25 446	26 964,30
Avskrivningar			
Nettoresultat	24 000	25 446	26 964,30
Extraordinära intäkter/utgifter			
Totalt resultat	24 000	25 446	26 964,30

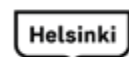
© Copyright Business Helsinki

TILLVÄXTPROCENT FÖR TRE ÅR: Du kan ändra tillväxtprocentsiffrorna för inkomster och utgifter

Ska du starta företag?

Färdigställ din plan med Business Helsinkis beräkningsmallar, videor och guider.

[HEL.FI/BUSINESSHELINKI](https://hel.fi/businesshelsinki)



**Business
Helsinki**

Mina
egna
idéer

Månadsförsäljningskalkyl av dina produkter / tjänster

Esimerkki myyntilaskelman täyttämisestä. Esimerkilaskelmassa liikeideana ovat kauneudenhoitopalvelut.

TJÄNST 1: ANSIKTSBEHANDLING			TJÄNST 2: FOTBEHANDLING		TJÄNST 3: KROPPSVÅRD	
Namn på produkter/produktgrupper	Skattefri pris 1	Kostnader	Skattefri pris 2	Kostnader	Skattefri pris 3	Kostnader
Skattefritt pris och direkta kostnader för produkten/produktgruppen	87,65	10	62,95	7	67,73	6
Produktens/produktgruppens täckning		77,65		55,95		61,73
Sålda produkter/tjänster per kund (namnge kunden/kundgruppen)	Antal	Täckning totalt	Antal	Täckning totalt	Antal	Täckning totalt
Kundgrupp 1: Naiset yli 50 v.	7	543,55	9	503,55	4	246,92
Kundgrupp 2: Naiset 30-49 v.	15	1 164,75	6	335,70	6	370,38
Kundgrupp 3: Nuoret 15-18 v.	4	310,60	1	55,95		0
Kundgrupp 4: Nuoret aikuiset 19-29 v.	3	232,95	5	279,75	4	246,92
Kundgrupp 5: Miehet	2	155,30	1	55,95		0
Sålda produkter totalt	31		22		14	
Försäljningstäckning totalt		2 407,15		1 230,90		864,22
Produktförsäljning totalt		2 717,15		1 384,90		948,22
Kostnader totalt		310		154		84

TJÄNST 4: HANDBEHANDLING			TJÄNST 5: FRANS- OCH BRYNBEHANDLING		
Tuotteet/tuoteryhmien nimet	Skattefri pris 4	Kostnader	Skattefri pris 5	Kostnader	
Skattefritt pris och direkta kostnader för produkten/produktgruppen	39,04	5	27,89	2	
Produktens/produktgruppens täckning		34,04		25,89	
Sålda produkter/tjänster per kund (namnge kunden/kundgruppen)	Antal	Täckning totalt	Antal	Täckning totalt	Alla produkter
Kundgrupp 1: Kvinnor > 50 år	5	170,20	4	103,56	1 567,78
Kundgrupp 2: Kvinnor 30-49 år	10	340,40	6	155,34	2 366,57
Kundgrupp 3: Ungdomar 15-18 år		0	2	51,78	418,33
Kundgrupp 4: Unga vuxna19-29 år	8	272,32	2	51,78	1 083,72
Kundgrupp 5: Män		0	0	0	211,25
Sålda produkter totalt	23		14		104 st.
Försäljningstäckning totalt		782,92		362,46	5 647,65
Produktförsäljning totalt		897,92		390,46	6 338,65
Kostnader totalt		115		28	691

Sammandrag av försäljningen	I månaden	I året
Omsättning (utan moms)	6 338,65	76 063,80
Kostnader totalt	691	8 292
Försäljningstäckning totalt	5 647,65	67 771,80
Lönsamhetskalkylens behov av försäljningstäckning	5 029,09	60 349,09
Skillnad (ska vara positiv för att verksamheten ska vara vinstdrivande)	618,56	
Rörelsevinstprocent (Mål ca 10 procent. Kontrollera lönsamheten om under 5 procent)	10 %	

© Copyright Business Helsinki

Var noga med prissättningen

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

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

- värdebaserad prissättning
- marknadsbaserad prissättning
- kostnadsbaserad prissättning.

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

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

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

Ett kostnadsbaserat pris grundar sig på produkternas eller tjänsternas självkostnadspris med ett tillägg av vinst-

marginal. 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 25,5 %	-14,03 €	-11,22 €
Pris utan skatt	40,97 €	32,78 €
- Inköpspris (moms 0 %)	-28,00 €	-28,00 €
Täckningsbidrag	12,97 €	4,78 €

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

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.



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.

Aven 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

25,5 procent. Dessutom finns två lägre skattesatser på 10 och 13,5 procent. Nollskattesatsen gäller till exempel internationell handel med varor och tjänster. Du har också avdragsrätt för dessa inköp som omfattas av nollskattesatsen. Som huvudregel är all försäljning av varor och tjänster momspliktig om den sker i form av näringsverksamhet. I mervärdesskattelagen anges dock separat vilka försäljningar av varor och tjänster som är momsfria. Man behöver inte registrera sig som momsskyldig för sådan verksamhet.

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

Beräkning av mervärdesskatten

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

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

Företag betalar inkomstskatt baserat på resultatet. Framtida skatter betalas främst genom förskottsbetalningar. Läs mer på s. 64!

Mervärdes-skattesatser

Allmän skattesats 25,5 %

- De flesta varor och tjänster

Nedsatt skattesats 13,5 %

- Livsmedel
- Fodermedel
- Restaurangtjänster (servering i försäljarens egna lokaler)
- cateringtjänster (servering i lokaler som beställaren anvisar)
- OBS! Den lägre skattesatsen 13,5 % gäller inte försäljning av alkoholdrycker och tobaksprodukter och inte heller servering av alkoholdrycker.
- Böcker (tryckta och elektroniska publikationer)
- Läkemedel
- Mens- och inkontinensskydd samt barnblöjor
- Motionstjänster
- Inträde till kultur-, underhållnings- och sportevenemang
- Persontransporter
- Inkvarteringstjänster
- Arvoden till konstnär, idrottare eller annan officiell uppträdare om mottagaren av arvudet har ansökt om momsskyldighet för verksamheten
- Ersättningar för radioverksamhet

Nedsatt skattesats 10 %

- Tidnings- och tidskriftsprenumerationer

Hurdan verksamhet är momsfri?

Momsfria är bland annat:

- hälso- och sjukvård
- socialvård
- allmänbildande utbildning och yrkesutbildning, högskoleutbildning och grundläggande konstutbildning
- finansiella tjänster och försäkrings-tjänster
- vissa honorar
- upphovsrätter
- försäljning och uthyrning av fastigheter och aktielägenheter
- allmänna posttjänster
- vissa andra varor och tjänster (exempelvis arrangemang av lotterier).

Moms för företag med liten omsättning

Den som bedriver rörelse i liten skala behöver inte registrera sig i registret över momsskyldiga.

Rörelse i liten skala definieras på basis av omsättningens storlek. Rörelsen anses vara liten om företagets omsättning under det innevarande kalenderåret och det föregående kalenderåret är högst 20 000 euro.

Vid beräkningen av omsättningen betraktas alltid omsättningen under två på varandra följande kalenderår. Omsättningarna räknas alltså inte ihop, utan omsättningen ska under bägge åren vara högst 20 000 euro.

Om räkenskapsperioden (12 månader) avviker från ett kalenderår ska omsättningen för kalenderåret räknas ut genom att sammanslå omsättningen under olika räkenskapsperioder så att de motsvarar ett kalenderår.

Du ska själv följa upp omsättningsgränsen för rörelsen

Företaget ska följa sin omsättning och registrera sig i momsregistret från och med tidpunkten för överskridandet av gränsen för verksamhet i liten skala. Från denna tidpunkt börjar också skyldigheten att betala moms. I praktiken innebär detta att företaget ska vara infört i registret över momsskyldiga från och med att omsättningen överskrider gränsen.

Ett företag kan frivilligt anmäla sig till momsregistret för affärsverksamhet även om omsättningsgränsen inte överskrids. Detta förutsätter visserligen att företaget bedriver rörelsemässig försäljning av varor och tjänster. Läs mer om att registrera sig som momsskyldig [SKATT.FI](#).

Vad inverkar momsregistreringen av ett företag på??

Om företaget är momsregistrerat

- kan företaget dra av momsen från sina anskaffningar för den momspliktiga verksamheten
- lägger företaget till moms på priset på sålda varor och tjänster
- deklarerar och betalar företaget momsen för varje skatteperiod. Deklarationen ska lämnas

även om företaget inte har haft någon verksamhet. Skatteperioden är i regel en månad, dvs. att momsen ska deklarerars och betalas varje månad.

Om företaget inte är momsregistrerat

- kan företaget inte dra av momsen för sina anskaffningar
- lägger företaget inte till moms på priset på sålda varor och tjänster
- lämnar företaget inte momsdeklarationer och betalar inte moms.

Skatteperiod för moms

Skatteperioden för moms är vanligtvis en månad, alltså momsen ska deklarerars och betalas varje kalendermånad. Små företag kan ansöka om en längre skatteperiod för moms – ett kvartal eller år. Mer information om skatteperioderna för moms [SKATT.FI](#)

Bedriver ditt företag rörelse i liten skala inom EU-området?

En ny frivillig särskild momsordning för små företags EU-försäljningar har tagits i bruk den 1 januari 2025. Ordningen möjliggör momsfri verksamhet i andra EU-länder för små företag under vissa förutsättningar. Läs mer om den särskilda momsordningen för små företags EU-försäljningar [SKATT.FI](#).

Ett företag som är etablerat utanför EU-området kan inte längre utnyttja undantaget från momsplikten för verksamhet i liten skala även om det har ett fast driftställe i Finland.



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

Varför behöver en ny företagare fortfarande personlig rådgivning?

Det finns mängder av information om företagande på nätet och AI-baserade lösningar utvecklas snabbt, men behovet av personlig företagsrådgivning har inte försvunnit – tvärtom, dess betydelse har blivit ännu större.

Den som funderar på att starta företag kan ha sökt information på nätet länge, och efter att ha fått personlig rådgivning konstaterat: ”Jag lade ner mycket tid på att leta efter information i onödan, när jag här fick den strukturerad och anpassad efter just min situation.”

Företagande kräver förståelse, inte enbart information. Rådgivningen hjälper dig att se helheten: hur och vilka saker är relevanta för just din bransch och din ort, i vilken ordning det lönar sig att sköta dem och vilka risker förknippas med just din idé.

AI erbjuder bra verktyg för affärsplanering eller marknadsföring, men kan inte upptäcka till exempel företagarens

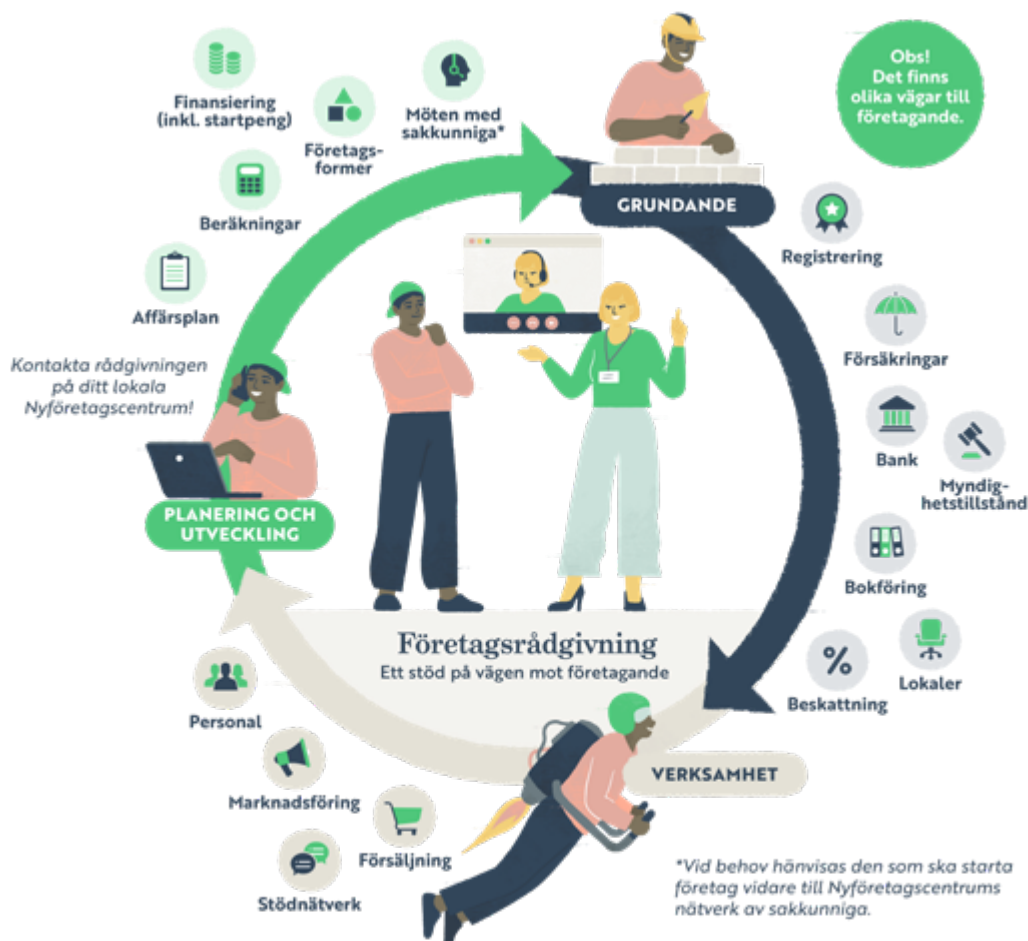
tvekan, beakta kompetenser och erfarenhet eller bygga upp en förtrolig dialog. Företagsrådgivaren å sin sida ser människan, ställer frågor och sparrar affärsidén så att den utvecklas till en livskraftig affärsverksamhet.

Många nya företagare vet inte ens vilka frågor de ska ställa. I rådgivningen kommer det ofta fram saker som man inte har kunnat beakta: till exempel tillstånd, ansvar och avtal, beskattning, kostnadsstruktur och kassaflöde eller hur mycket tid verksamheten faktiskt kräver.

Därför lönar det sig att ta kontakt med Nyföretagscentrums expert redan i början.



HELI TAVASTI
vd-företagsrådgivare
Mikkelin seudun
Uusyrityskeskus



Du har valt att bli företagare. Grattis till ett att 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 från våra partner
- + omfattande nätverk och underhållande evenemang
- + 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.

Läs mer yrittajat.fi/blimedlem

Med oss är du bland likasinnade.



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.

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

I de flesta fall kommer företagets finansiering från tre källor:

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

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

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

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

Kortvarig finansieringshjälp kan ordnas med längre betalningsfrister (leverantörslån), leasing-lösningar samt bankkonton med kredit och kreditkort. 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

När ett företag grundas ansöker man ofta om finansiering från den egna banken eller en annan finansiär. Om företaget inte har tillräckliga säkerheter kan Finnveras begynnelseborgen hjälpa till med att ordna finansieringen.

Begynnelseborgens belopp: 10 000–80 000 euro

- Finnveras borgensandel: högst 80 % av skuldebrevslånet
- Ansökan: Finansiären bedömer företagets kreditvärdighet och ansöker om borgen hos Finnvera
- Beslutstid: Finnvera fattar beslut inom tre vardagar efter att ansökan mottagits

Om begynnelseborgen av någon anledning inte lämpar sig för finansiering av ditt företags projekt, kan Finnvera-borgen ansökas som säkerhet för lånet.

WWW.FINNVERA.FI/SWE > Start och tillväxt > Att inleda företagsverksamhet

Utvecklingsbidrag för företag

Livskraftscentralen 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:

ELINVOIMAKESKUS.FI

»

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

» Finansiering av landsbygdsföretag

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

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

Stöd kan beviljas för

- uppstart (start av företag, inkl. entreprenörsförsök, företagande på deltid och heltid)
- utveckling (utveckling av produkter och tjänster)
- investeringar (materiella och immateriella investeringar samt undersökningar av investeringars genomförbarhet).

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

Du kan ansöka om EU:s landsbygdsfinansiering från Livskraftscentralerna eller via lokala Leader-grupper. Ansökan om finansiering görs i e-tjänsten Hyrrä. Innan du lämnar in din ansökan är det bra att kontakta Livskraftscentralen 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 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.**



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.

Företagarens utkomst bygger på egna lösningar. Till skillnad från löntagare saknar företagare det skydd som ett anställningsförhållande ger. Det är viktigt att förstå hur du kan säkerställa din ekonomiska grund både i vardagen, när du blir sjuk och när du går i pension.

I början av företagandet kan inkomsterna vara osäkra och oregelbundna. Planera hur du täcker dina levnadskostnader innan företagsverksamheten blir vinstgivande. Du kan till exempel leva på besparingar eller överväga företagandet på deltid. Kom ihåg att företagarlönen inte är samma sak som omsättning – även utgifterna påverkar. En väl utarbetad affärsverksamhetsplan med investerings- och lönsamhetskalkyler hjälper vid planeringen.

Företagarens lön

En företagares lön är inte lika med inkomsten från din försäljning, omsättning eller företagsverksamhet. Om din bolagsform är ett aktiebolag, kan du betala lön och naturaförmåner till dig själv och till dina eventuella anställda.

De utbetalda lönerna är en kostnad som minskar på aktiebolagets resultat, dvs. vinsten. Om det uppstår vinst, kan aktieägarna även ta ut medel från företaget som dividender. Du betalar förvärvsinkomstskatt på lönen enligt din personliga skattesats. Dividenderna beskattas som förvärvs- och kapitalinkomster.

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

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

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 levnadskostnader. 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 Arbetskraftsmyndigheten inom sysselsättningsområdet.

När du funderar på att grunda ett företag, ta i god tid kontakt med Arbetskraftsmyndigheten och ta reda på om du kan beviljas startpeng. Förutsättningen är att du inte har inlett företagsverksamhet som huvudsyssla innan Arbetskrafts-

»

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

» myndigheten har fått din ansökan om startpeng.

Ansök om startpeng och utbetalning av den i regionförvaltningens arbets- och näringsbyrås e-tjänst. Du kan också logga in i regionförvaltningens arbets- och näringsbyrås e-tjänst via Jobbmarknad WWW.JOBBMARKNAD.FI. FöretagsFinlands rådgivning hjälper dig med den elektroniska ansökan om startpeng, tfn 0295 020 500 eller SUOMI.FI > FöretagsFinland rådgivningstjänst > Stöd och rådgivning

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 Arbetskraftsmyndigheten under den giltiga startpengsperioden.

Startpengens belopp

Startpengens belopp under 2026 är 37,21 euro/dag, vilket motsvarar grunddagpenningen (allmänt stöd från och med 1.5.2026) 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 Arbetskraftsmyndigheten 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 bedöms inte huruvida din företagsverksamhet är din bisyssla eller din huvudsyssla under de första fyra månaderna och du beviljas arbetslöshetsförmåner under denna period, så länge du uppfyller alla andra förutsättningar för att få arbetslöshetsförmån. Om din företagsverksamhet genererar inkomster för dig under de första fyra månaderna, beviljas du jämkad dagpenning, det vill säga inkomsten beaktas i beloppet av den förmån som betalas.

Efter fyra månader görs en bedömning 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 arbetsmängden (i praktiken den tid som går åt till verksamheten och verksamhetens bindande karaktär).

Om din företagsverksamhet ännu inte anses ha stabiliserat sig till en huvudsyssla kan du ansöka om startpeng för de kommande månaderna om du utvidgar din verksamhet till en huvudsyssla.

Mer om tjänster för nya företagare och ansökan om startpeng på Jobbmarknad: TYOMARKKINATORI.FI/SV > mer-information-om-tjänsterna > startpeng

Villkoren för startpeng

Du kan beviljas startpeng om

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

Du kan inte beviljas startpeng om

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



Arbetslöshetsskydd för företagare

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



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

Som företagare omfattas du av arbetslöshetsdagpenning om din arbetsinkomst som baseras på pensionsförsäkringen är minst 15 481 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 (allmänt stöd från och med 1.5.26).

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. 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 förskottsuppbörsregistret, arbetsgivarregistret och momsregistret (eller meddelat om ett avbrott i företagsverksamheten).

Den som betalar ut arbetslöshetsförmånen, dvs. Fpa eller arbetslöshetskassan, bedömer förutsättningarna för utbetalning av utkomstskydd separat. I enskilda fall kan företagsverksamheten ses som säsongbetonad och då beviljas arbetslöshetsförmån 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.

Allmänt stöd* eller inkomstrelaterad dagpenning?

Din utkomst under arbetslösheten tryggs antingen genom allmänt stöd eller inkomstrelaterad dagpenning. Arbetslöshetsdagpenning kan vara allmänt stöd (tidigare arbetsmarknadsstöd eller 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 hu- »

***Det allmänna stödet ersätter arbetsmarknadsstödet och grunddagpenningen från FPA i maj 2026.**



» vudsakliga sysselsättningen: om du har företagandet som bisyssla vid sidan av ett lönearbete på heltid bör du vara med i en löntagarkassa.

Grunddagpenningen för 2026 är 37,21 euro per dag, dvs. 800 euro per månad. Som medlem i en företagarkassa grundas din dagpenning på dina inkomster vilket innebär en ersättning som är klart högre än grunddagpenningen. Inkomstrelaterad dagpenning fastställs efter din arbetsinkomst före arbetslösheten eller din försäkringsnivå. Du kan räkna fram din inkomstrelaterade dagpenning på Företagarkassans webbplats på WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV.

Arbetsvillkor och efterskydds rätt

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

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

Mer information om arbetslöshetsskyddet för företagare: WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV, WWW.KELA.FI/WEB/SV

> Arbetsgivare > Företagare,

WWW.TYOMARKKINATORI.FI/SV > Personkunder > Utkomstskydd för företagare och självsysselsatta.



FöPL tryggar livets olika faser

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

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



**Den övre åldersgränsen för försäkringen var 68 år för dem som är födda år 1957 eller tidigare, 69 år för dem som är födda åren 1958-61 och 70 för dem som är yngre.*

Du behöver en FöPL-försäkring om

- du är 18–69 år gammal* och företagare
- företagsverksamheten varar i minst fyra månader
- värdet på din arbetsinsats, dvs. din arbetsinkomst är minst 9 423,09 € per år (2026).

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

Bedömning av arbetsinkomst

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

FöPL-arbetsinkomstbeloppet styr hur stor din försäkringspremie blir. En låg arbetsinkomst leder till en lägre premie, men en låg arbetsinkomst kan även leda till att företagarens sociala skydd och pensionskydd är otillräckliga. Bland annat sjukdagpenningen, föräldradagpenningen och den inkomstrelaterade arbetslöshetsersättningen beräknas baserat på din FöPL-arbetsinkomst, inte på lönen du tar ut.

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-premiens storlek

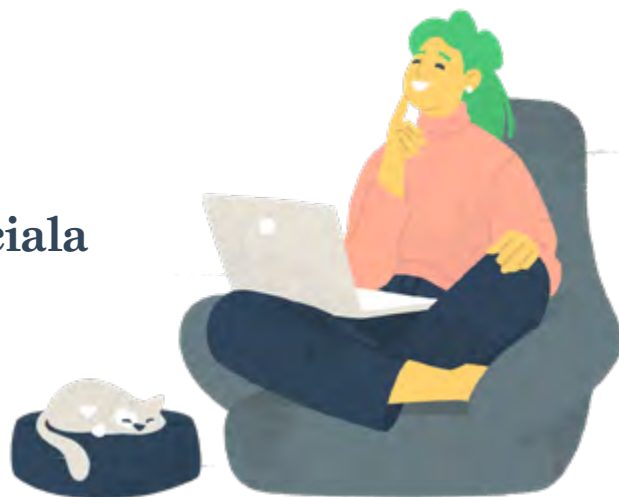
FöPL-premien i procent av FöPL-arbetsinkomsten är 24,40 %.

OBS! Som nyföretagare får du en nedsättning av premien med 22 % under de första 48 månaderna (4 år). Således blir FöPL-premien 19,032 % av din arbetsinkomst.. 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.

FöPL-arbetsinkomst-räknaren kan användas som hjälpmedel för att uppskatta arbetsinkomsten.
[TYOELAKE.FI/SV/](https://tyoelake.fi/sv/)

FöPL-försäkringspremie och sociala förmåner för företagare 2026***

Källa: Arbetspensionsbolaget Varma



FöPL-arbetsinkomst per år	FöPL-försäkringspremie 24,4 %		Premie för nyetablerad företagare 19,032 % 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⁾
9 423,09 €	2 299 €	192 €	1 793 €	149 €	21,98 €*	31,99 €	37,21 €**	785 €	11,78 €
12 000 €	2 928 €	244 €	2 284 €	190 €	28,00 €*	31,99 €	37,21 €**	1 000 €	15,00 €
15 481 €	3 778 €	314 €	2 946 €	246 €	36,12 €	36,12 €	47,47 €	1 290 €	19,35 €
20 000 €	4 880 €	407 €	3 807 €	317 €	46,67 €	46,67 €	55,35 €	1 666 €	25,00 €
25 000 €	6 100 €	508 €	4 758 €	397 €	58,33 €	58,33 €	64,07 €	2 083 €	31,25 €
30 000 €	7 320 €	610 €	5 710 €	476 €	66,77 €	70,00 €	72,79 €	2 500 €	37,50 €
40 000 €	9 760 €	813 €	7 612 €	634 €	71,78 €	91,48 €	92,23 €	3 333 €	50,00 €
50 000 €	12 200 €	1 017 €	9 516 €	793 €	76,76 €	104,81 €	98,87 €	4 167 €	62,50 €
80 000 €	19 520 €	1 627 €	15 226 €	1 269 €	91,76 €	134,37 €	123,59 €	6 667 €	100,00 €
100 000 €	24 400 €	2 033 €	19 032 €	1 586 €	101,76 €	151,04 €	139,09 €	8 333 €	125,00 €
125 000 €	30 500 €	2 542 €	23 790 €	1 983 €	114,27 €	171,87 €	158,47 €	10 417 €	156,25 €
214 000 €	52 216 €	4 352 €	40 728 €	3 394 €	158,78 €	257,42 €	227,46 €	17 833 €	267,50 €

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

²⁾ I pensionsutvecklingen har livslängdskoefficientens effekt inte beaktats. Förutsätter att FöPL-försäkringspremien har betalats.

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

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

** Rätt till inkomstrelaterat arbetslöshetsskydd när arbetsinkomsten är minst 15 481 euro. Obs. Inkomstrelaterat arbetslös-

hetsskydd förutsätter att arbetsvillkoret och kravet på medlemskap i arbetslöshetskassan är uppfyllda. Tabellen visar förmånens belopp vid början av dagpenningperioden.

*** Försäkringspremiens slutliga belopp beror på antalet förfallomånader, eftersom FöPL-premien alltid innehåller försäkringspremieränta. FöPL-avgiften är minst när FöPL-avgiften för hela året betalas i förskott i januari.

Obs.

Regeringens mål är att utveckla pensionssystemet för företagare (FöPL). Social- och hälsovårdsministeriet offentliggjorde i december 2025 en utredarrapport om hur företagares pensionsavgift och fastställandet av företagares arbetsinkomst kan utvecklas. Därefter inledde ministeriet en dialog med företagare och hör företagare i stor omfattning. Källa: WWW.TYOELAKE.FI/YRITTAJAN-ELAKETURVA/

Ett varmhjärtat varuhus för äldre

När kronisk migrän kom i vägen för drömmar om läkaryrket, såg framtiden dimmig ut i en stund. Sedan föddes en idé som förändrade allt.

År 2022 beslöt **Valma** och hennes make **Paulus Linnanmäki** att tillsammans med Valmas pappa grunda ett familjeföretag som skulle hjälpa äldre att bo hemma längre. På så sätt uppstod Famula Oy – ett varmhjärtat hemtjänstföretag, vars namn idag är känt i redan fem välfärdsområden.

Famulas början var dock inte helt simpel.

– Valmas sjukdom tog hennes drömmar om läkarstudier, men gav samtidigt en ny riktning. När vi funderade på hur vi kunde göra något betydelsefullt, uppstod tanken om hemtjänst och genuin närvaro i klienternas vardag, berättar Paulus.

Men företagarna behövde uthållighet, eftersom de i början fick ett negativt beslut på sin ansökan om startpeng. De blev upplysta utan omsvep: man trodde inte att Valma var kapabel att bli företagare. Beslutet fick dem inte att tappa modet. Tvärtom: det stärkte tron på det egna arbetet.

– Famula skulle inte finnas om vi inte hade trott på oss själva. Vi ville visa att en framgångssaga även kan växa fram från ett tufft utgångsläge, säger Paulus.

Snart hittades de första klienterna.

– När Valmas första klient sade: ”Du är som en dotter för mig, utan dig skulle jag inte klara mig”, förstod vi hur viktigt arbetet är, minns Paulus.

Värdebaserad tillväxt

I Famulas värderingar utgör värme, mänsklighet och stressfrihet grunden för allt.

– Det bästa med företagande är att vi kan agera enligt våra egna värderingar. Vi tar oss tid att möta klienterna, vi springer inte efter en minuttidtabell, säger Paulus.

Företagets vision är ambitiös: Famula vill vara Finlands mest kända varumärke inom vårdsektorn före 2030. Redan nu hör flera regionala bolag på olika håll i Finland till koncernen, och affärsverksamheten har varit lönsam utan främmande kapital ända från början. År 2025 är Famula-koncernens omsättning redan nästan en miljon euro.

Valma inleder sjukskötarstudier i början av 2026 och Paulus är nyligen utexaminerad ekonom. Trots sin unga ålder drivs de framåt av en stark vision om hur företagsverksam-

Det bästa är att vi kan agera enligt våra egna värderingar.

het borde se ut. För företaget innebär tillväxt inte enbart euron, utan att de kan öka välbefinnandet i vardagen. Kring företaget har det vuxit en gemenskap som de kallar ”Famula-familjen”. Företagarna anser att varma värderingar också drar till sig varma människor.

”Företagande passar i den här tiden”

Tarja Pöyhönen, företagsrådgivare vid Kuopionseudun Uusyrityskeskus, berättar att Paulus och Valma genast var målmedvetna: företaget handlar om värdebaserat företagande, en vilja att hjälpa och arbeta med hjärtat.

Enligt henne är Famula ett utmärkt exempel på hur företagande kan erbjuda möjligheter även för dem vars arbetsförmåga är begränsad eller dem som behöver ett flexibelt sätt att arbeta.

– Företagande är inte alltid en åtta till fyra-livsstil, utan kan vara precis så anpassat som livssituationen kräver. I denna tid passar företag likt detta perfekt i den samhälleliga situationen, säger Tarja.

Famula har vuxit snabbt, men dess kärna är fortfarande samma: ett varmt bemötande och genuin omsorg.

– Vårt mål är en lycklig ålderdom, där var och en får leva ett liv som ser ut som honom eller henne själv i sitt eget hem. Vi vill vara ett varuhus för äldre: en plats där man får allt det man behöver för en trygg och lycklig vardag, beskriver Paulus.



Famulas företagare Paulus och Valma Linnanmäki belönades som vinnare i tävlingen Årets Nyföretagare 2025.

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.

In 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.

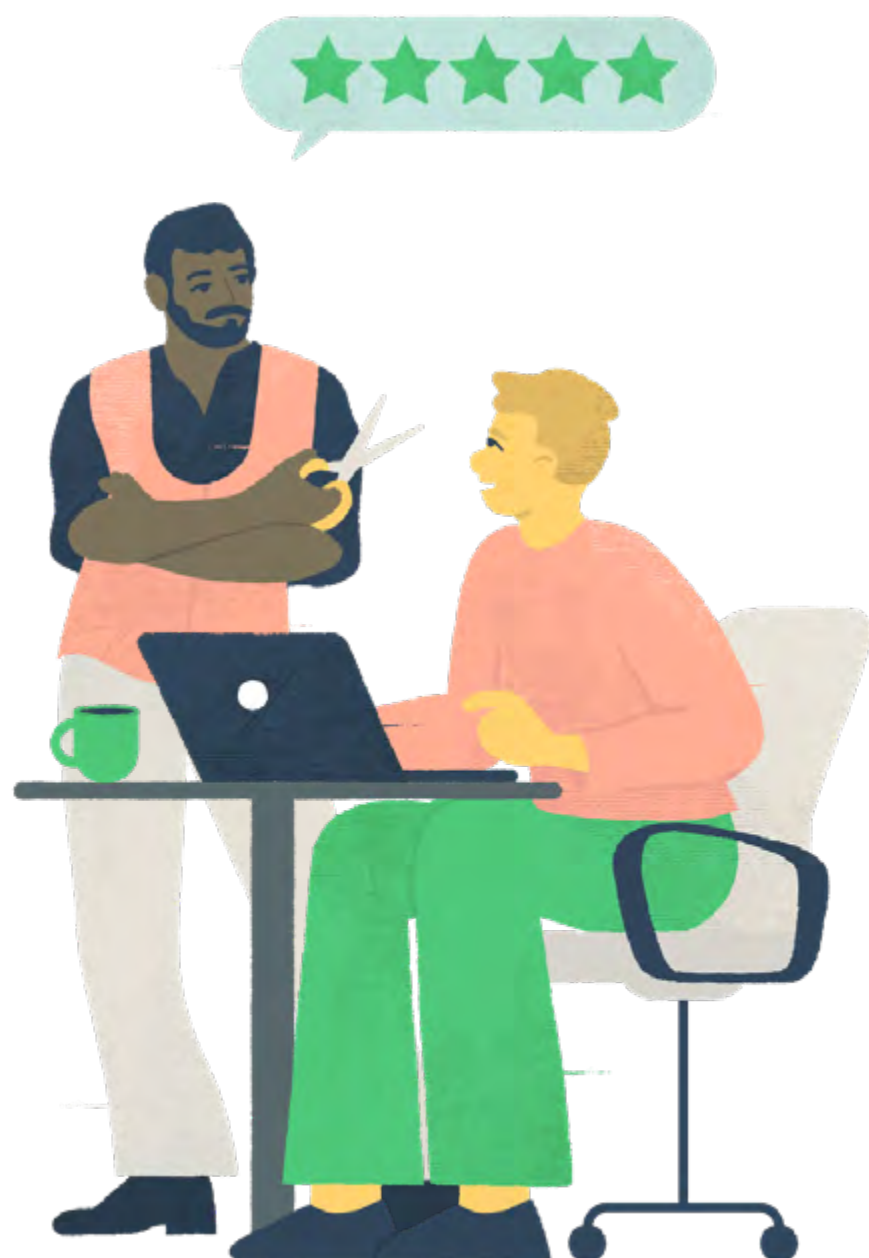
Valet av företagsform påverkas av

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

Enskild näringsidkare dvs. firmanamn

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

Som företagare med firma fattar du själv besluten och ansvarar med hela din egendom om ditt företags åtaganden, till exempel skulder. Det finns alltså en personlig risk med en firma. Om du bara säljer ditt eget arbete, är risken i praktiken väldigt liten. Du kan även hantera risker med försäkringar »



» och omsorgsfull bokföring. Det rekommenderas att använda sig av bokförare eller bokföringsbyrå i företagandet, så att du själv kan koncentrera dig på att generera vinst. Ett firmanamn saknar styrelse och verkställande direktör. Revision är inte obligatorisk vilket 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. OBS. Firmanamn behöver inte alltid registreras i handelsregistret, utan du kan anmäla att företagsverksamheten inleds i tjänsten MinSkatt och få ett FO-nummer av dem. Samtidigt sköts de nödvändiga registreringarna i förskotts- uppbörds-, mervärdesskatte- och arbetsgivarregistret. Anmälan är avgiftsfri. **VERO.FI** > E-tjänster > MinSkatt

Det rekommenderas dock att du gör en anmälan till handelsregistret så att ditt firmanamn blir registrerat och du får ensamrätt till att använda namnet. Observera att man alltid ska anmäla en offentlig postadress till handelsre-

gistret, men telefonnummer är frivilligt att anmäla, så för att minska bedrägerisamtalen lönar det sig att lämna bort numret.

Om du gör en etableringsanmälan elektroniskt ska du separat anmäla dig till Skatteförvaltningens register antingen 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. Det görs på Företags- och organisationsdatasystemets ärendetjänst på **WWW.YTJ.FI/SV**.

Om en privat näringsidkare har en spärmarkering i befolkningsdatasystemet, är vederbörande inte skyldig att lämna sina kontaktuppgifter för registrering. Det kostar att registrera sig i handelsregistret. Behandlingsavgiften för etableringsanmälan för enskilda näringsidkare (företagare med firma) är 75 euro. Se det aktuella priset på **WWW.PR.H.FI/SV** > Prislistor > Handelsregistret

Aktiebolag

Man kan grunda ett aktiebolag ensam eller tillsammans med flera personer. Det lönar sig att välja aktiebolag som

företagsform speciellt då företagen är fler än en. En sammanslutning kan också vara grundare. Aktiebolagslagen definierar inte aktieägarnas bo- eller hemort, alltså kan aktiebolagens grundare också finnas utanför det europeiska ekonomiska samsamarbetsområdet.

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

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

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

Aktiebolaget måste ha en styrelse, som aktieägarna utser. Om aktiebolagets styrelse har mindre än tre ordinarie medlemmar, måste styrelsen välja åtminstone en suppleant. Styrelsen an- »

[illegible]

» svarar 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.

Ett aktiebolag kan välja att inte ha en revisor, om högst ett av följande villkor har uppfyllts under både den avslutade räkenskapsperioden och den som omedelbart föregår den: balansomslutningen överstiger 100 000 euro, omsättningen eller motsvarande avkastning överstiger 200 000 euro eller antalet anställda överstiger i medeltal tre.

Kraven på styrelse och suppleanter i ett aktiebolag kommer oftast som en överraskning för den som ska starta företaget. 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, det vill säga uppgifter om personer som utövar ägar- eller bestämmanderätt. Förmånstagarna anmäls i samband med etableringsanmälan eller så gör bolaget en separat avgiftsfri anmälan om förmånstagare.

Från och med 2025 kan PRS påföra en försummelseavgift på basis av felaktiga eller bristfälliga uppgifter om förmånstagare. Försummelseavgiften är 300 euro och för offentliga aktiebolag 600 euro. Läs mer om försummelseavgiften: WWW.PRH.FI/FORSUMMELSEAV-GIFT

Om bolaget trots uppmaning inte anmäler sina förmånstagaruppgifter eller korrigerar felaktiga uppgifter, kan PRS försätta bolaget i likvidation eller avregistrera dem ur handelsregistret.

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: [HTTPS://WWW.PRH.FI/SV/FORETAG-GOCHSAMMANSLUTNINGAR/STARTAFORETAG/STARTA-AKTIEBOLAG-OC](https://www.prh.fi/sv/foretag-gochsammanslutningar/startaforetag/starta-aktiebolag-och-lamna-in-etableringsanmalan.html)

Läs mer: [LÄMNA-IN-ETABLERINGSANMALAN.HTML](https://www.prh.fi/sv/foretag-gochsammanslutningar/startaforetag/starta-aktiebolag-och-lamna-in-etableringsanmalan.html)
Behandlingsavgiften för handledd etablering av ett aktiebolag i YTJ-tjänsten, för alternativ A är 300 euro. Behandlingsavgiften för alternativ B är 400 euro. Se det aktuella priset på WWW.PRH.FI/SV.

Aktieägaravtal

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

I aktieägaravtalet kan man reglera till exempel

- organisering av bolagets verksamhet
- arbetsfördelning



- vinstfördelning
- begränsning av aktiegruppen
- principer för inlösning av aktier
- konkurrensförbud
- aktiernas öde vid en ägares dödsfall.

Andelslag

Ett andelslag är ett företag 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 företagarmedlem kan verka i sin egen sektor och med sina egna kunder, men faktureringen sker genom andelslaget. Arbetstagarmedlemmarna är anställda och andelslaget ingår avtal och sköter faktureringen. Om det är fråga om ett arbetsandelslag ska du beakta kännetecknen för ett anställningsförhållande och de lagstadgade skyldigheterna: definiera detta tydligt om medlemmarna är självständiga företagare.

Ett andelslag är en flexibel företagsform där antalet medlemmar kan variera enligt behov. Andelslagets styrelse beslutar i allmänhet om att ta in nya medlemmar, om inte något annat bestäms i stadgarna, och medlemskap kan inte köpas eller säljas. Medlemmarna kan tämligen fritt komma överens om ansvar och förpliktelser i medlemsavtalet, som upprättas i samband med grundandet och kompletterar stadgarna.

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

» Andelslaget bestämmer andelsinsatserna i sina stadgar. Medlemmen i andelslaget betalar en andelsavgift, som kan bestämmas i stadgarna (andel till nominellt värde) eller så bestämmer andelslagets stämma om den (andel till icke-nominellt värde). Ett andelslags mål är generellt inte att generera överskott, utan producera tjänster för medlemmarna. Andelslaget kan om så önskas även utse en verkställande direktör.

Andelslagets nettotillgångar och överskott hör till andelslaget. I stad-

garna kan man bestämma om deras utdelning och utdelningsgrunder. Ett andelslags mål är generellt inte att generera överskott, utan producera tjänster för medlemmarna.

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

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

Att grunda ett andelslag

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

Andelslagets räkenskapsperiod ska bestämmas antingen i avtalet om bolagsbildning eller i stadgarna. Till avtalet om bolagsbildning bifogas andelslagets stadgar, där man åtminstone

nämner andelslagets firmanamn, en hemortskommun i Finland och bransch.

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

Gör etableringsanmälan med Y1-blanketten, bilageformulär 2 och personuppgiftsformuläret. Anmälan med bilagor ska från och med början av 2026 sändas till handelsregistret elektroniskt med en webblankett. Andelslaget måste registreras i handelsregistret inom tre månader efter att avtalet om bolagsbildning har undertecknats. Annars upphör etableringen att gälla.

Läs mer: WWW.PR.HI > Företag och sammanslutningar > Starta företag > Andelslag.

Även andelslag är skyldiga att anmäla och uppdatera uppgifter om verkliga förmånstagare, det vill säga personer som utövar ägande- eller bestämmanderätt. Utöver sina medlemmar kan andelslaget anställa även andra arbetstagare.

Från och med 2025 kan PRS påföra en försummelseavgift på basis av felaktiga eller bristfälliga uppgifter om förmånstagare. Försummelseavgiften är 300 euro och för offentliga aktiebolag 600 euro. Läs mer om försummelseavgiften: WWW.PR.HI/FORSUMMELSEAVGIFT

Om andelslaget trots uppmaning inte anmäler sina förmånstagaruppgifter eller korrigerar felaktiga uppgifter, kan PRS försätta andelslaget i likvidation eller avregistrera dem ur handelsregistret. Behandlingsavgiften för etableringsanmälan för andelslag är 400 euro. Se det aktuella priset på WWW.PR.HI/SV.



Trygghet och stöd för företagande

Framtiden kan inte förutsägas, men man kan förbereda sig på risker. Endast genom att gå med i Företagarkassan kan du som företagare få inkomstrelaterad dagpenning.

Förutom inkomstskydd erbjuder vi personlig rådgivning och utbildningar som stöder ditt företagande. Inte heller medlemsavgiften tär på plånboken — den är som lägst cirka **8,50 €/månad**.



företagar
kassa



Läs mer och
anslut dig:
yrittajakassa.fi/sv

» Medlemsavtal

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

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

I medlemsavtalet kan ni avtala om

- hur man sköter administrativa ärenden

- fördelningen av uppgifterna
 - ansvar
 - hur man löser konfliktsituationer
 - valkriterier för nya medlemmar
 - hur man sköter kundrelationer
 - intern och extern kommunikation
 - säkerställande av kvalitet
 - arbetets tidtabeller och prissättning.
- Det lönar sig också att i medlemsavtalet skriva, vilka sanktioner som följer om man bryter mot bestämmelserna. Allvarliga brott mot reglerna kan till och med vara sanktionerat med uppsägning.

Mer information:

WWW.PERUSTAJANOPAS.PELLERVO.FI »

Ange i andelslagets stiftelseurkund

- 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.



WWW.PERUSTAJANOPAS.PELLERVO.FI

» Personbolag: öppet bolag och kommanditbolag

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

Bolagsmännen investerar en bolagsinsats i bolaget som är pengar, egendom eller arbete. I ett öppet bolag räcker det med en bolagsmans arbetsinsats som

investering. Alla bolagsmän ansvarar för bolagets åtaganden med hela sin privata egendom och beslutar gemensamt om ärenden, om inget annat har 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 med bilagor ska från och med början av 2026 sändas till handelsregistret elektroniskt med en webblankett. Anmälan måste göras inom tre månader efter att bolagsavtalet undertecknats, annars upphör etableringen att gälla. Läs mer: **WWW.PR.H.FI** > Företag och sammanslutningar > Starta företag > Öppet bolag och kommanditbolag Behandlingsavgiften för etableringsanmälan för öppet bolag och kommanditbolag är 300 euro. Se det aktuella priset på **WWW.PR.H.FI/SV** > Prislister > Handelsregistret

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



Alla
företagsformer
förutsätter god
riskkontroll.

» Lättföretagande – Ett enkelt och flexibelt sätt att pröva företagande

Lättföretagande innebär att man arbetar som företagare utan eget FO-nummer, vanligtvis via en fakturerings tjänst. Det är inte en officiell företagsform, utan ett praktiskt sätt att sköta fakturering och betalningar när man vill arbeta flexibelt och i liten skala. Lättföretagaren bör dock komma ihåg att hen själv alltid är ansvarig för sin utkomst, beskattning och försäkringar.

Observera terminologin:

Numera använder en del av fakturerings tjänsterna termen ”lättföretagare” även när personen registrerar ett eget FO-nummer. Detta är inte lättföretagande i sin ursprungliga betydelse, utan då är personen en företagare med ett eget FO-nummer och alla tillhörande skyldigheter. Fakturerings tjänsten kan sköta t.ex. bokförings- och skattedeklarationer för din räkning, men i sista hand är det du själv som ansvarar för dem. Företagande med FO-nummer ger flera möjligheter (t.ex. avdrag och investeringar), men innebär också större ansvar än att arbeta via en fakturerings tjänst.

Det är viktigt att du identifierar dessa skillnader och vet vilka tjänster som ingår i ditt avtal och till vilket pris.

Fördelar med lättföretagande (utan eget FO-nummer)

- Flexibilitet och frihet: Som lättföretagare kan du själv bestämma dina arbetstider och dina kunder. Detta ger dig friheten att arbeta på dina egna villkor.
- En riskfri start: Lättföretagande är ett bra sätt att testa sin affärsidé med låg risk innan man startar eget.
- Inga administrativa skyldigheter: Fakturerings tjänsten tar hand om dina förskottsinnehållningar, försäkringspremier och andra lagstadgade skyldigheter, så att du kan fokusera på själva arbetet.

Vem lämpar det sig för?

Lättföretagande passar när du vill pröva en affärsidé utan stor risk, göra uppdrag sporadiskt eller kombinera företagande

med lönearbete eller studier. Det kan vara en bra kanal för att testa efterfrågan innan du grundar ett eget företag.

När är lättföretagande inte ett möjligt alternativ eller ett alternativ i första hand?

Lättföretagande är inte möjligt alternativ eller ett alternativ i första hand, om

- branschen är tillstånds- eller anmälningspliktig (t.ex. taxitrafik, restaurang- och serveringsverksamhet, privata social- och hälsovårdstjänster, säkerhetsbranschen) –ett eget FO-nummer och myndighetstillstånd behövs
- du vill ansöka om startpeng –den kan endast fås för att grunda ett företag med FO-nummer (om förutsättningarna uppfylls)
- verksamheten kräver betydande investeringar, lager, utrustnings- eller materialanskaffningar -> avdrag kan inte göras via fakturerings tjänsten på samma sätt som med ett FO-nummer
- kunder eller samarbetspartner förutsätter ett eget FO-nummer
- du planerar att anställa en arbetstagare
- arbetet uppfyller kännetecknen för ett anställningsförhållande (avtal, arbete för någon annans räkning, motprestation, personlig arbetsskyldighet, arbete under annans ledning och övervakning). I dessa situationer är det fråga om ett anställningsförhållande, inte företagande.

Beskattning och försäkringar

I arbets- och socialförsäkringslagstiftningen betraktas personer som använder fakturerings tjänster i allmänhet som företagare. Detta innebär att lättföretagaren ska teckna en FöPL-försäkring om de föreskrivna inkomstgränserna uppfylls. Ansvarsförsäkring och olycksfallsförsäkring kan ingå i fakturerings tjänstföretagets serviceutbud. Kontrollera alltid din försäkringssituation hos din fakturerings tjänst och ta reda på om du behöver teckna andra försäkringar.

Fakturerings tjänstföretagen fungerar enligt olika modeller: de kan betala inkomster antingen i form av lön eller arbetsersättning. Det är viktigt att kontrollera i fakturerings tjänsten vil-

Att fundera på: Löntagare eller företagare?

Lättföretagande kan kännas som en enkel lösning för arbetstagar och beställaren, men det är viktigt att identifiera skillnaden mellan en löntagare och en företagare. När kännetecknen för ett anställningsförhållande uppfylls är det inte fråga om lättföretagande, utan om ett anställningsförhållande.

Läs mer om kännetecknen för anställningsförhållanden: **ANSTÄLLNINGSFÖRHÅLLANDETS KÄNNETECKEN**



Obs!

Storleken på och innehållet i fakturerings tjänsternas serviceavgifter (ingår till exempel bokföring, försäkringar, inkassotjänster) varierar. Det lönar sig alltid att jämföra alternativen innan du väljer tjänst.

ken inkomst du får och hurdant skattekort du behöver.

Mervärdesskatt:

– Om du använder en fakturerings tjänst utan ett eget FO-nummer läggs momsen alltid till fakturan från och med den första euron. Eftersom fakturerings tjänstföretaget är moms skyldigt kan man inte dra nytta av den nedre gränsen på 20 000 euro.

Om fakturerings tjänsten betalar arbets ersättning kan också lättföretagaren själv bli mervärdesskattskyldig. Om försäljningen överstiger 20 000 euro per kalenderår (2026) ska man anmäla sig till momsregistret.

Läs mer: **SKATT.FI** > När är en lättföretagare moms skyldig?

Företagsformernas fördelar och utmaningar

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

Från vänner till företagare

Skräddarsydda tjänster är en god konkurrensfördel.

Barndomsvännernas energiska idé växte till ett företag som erbjuder smarta och ekologiska lösningar för hem och företag. Alltid med kundens intresse först.

När Toni Oinonen och Ville Lintunen grundade Solves Oy i Varkaus 2020 ville de arbeta utifrån sin egen värdegrund, och skapa en arbetsplats där ansvar och kundorientering syns i vardagen. Företagande var nytt för båda, men erfarenheten inom energibranschen utgjorde en stark grund.

Toni arbetade 17 år som ingenjör i projektuppgifter på olika håll i världen, medan Ville förkovrade sina kunskaper inom försäljning och montering.

– Det kändes som om karriärstigarna redan var upptrampade. Tanken på ett eget företag uppstod småningom först genom bisysslor, och växte genom kalkyler till ett trovärdigt alternativ, berättar kompisarna.

Toni och Ville kände företagsrådgivare Sanna Hietalah-ti-Husu vid Wäläkki Keski-Savon Uusyrityskeskus sedan tidigare, så det var lätt att ta kontakt med henne.

Enligt Sanna är Tonis och Villes styrkor kundorienterad service och gedigna tekniska kunskaper i kombination med ett lokalt nätverk av samarbetspartner.

– Toni och Ville har en stark förståelse för kunderna samt en vilja att utvecklas och växa. Skräddarsydda tjänster är en god konkurrensfördel, som man klarar sig med trots att byggbranschen just nu tampas med utmaningar, konstaterar Sanna.

Tillväxt, balans och gemensamma insikter

Solves Oy erbjuder energi- och inomhusluftslösningar från ett enda ställe, ekologiskt och kundorienterat. Företaget levererar och monterar värmepumpar, solesystem och ventilationsanläggningar samt utför el- och rörarbeten. Målet är att fatta värdeskapande beslut för kunden.

I början behövde företaget ingen extern finansiering, utan finansierades med egna medel. Toni och Ville hörde av sig till Sanna på nytt när de ansökte om investeringsunderstöd.

De anställde den första arbetstagaren efter ett halvt år på läroavtal. Tillväxt var inte ett självändamål, men ansträngningarna lönade sig.

– Tillväxten har varit kontrollerad och vettig och kollegorna motiverade, säger Toni.

Kamraternas olika tankesätt har fört med sig diskussioner, men också utveckling.

– Nog har vi haft tuffa stunder, men värdegrunden och riktningen är alltid desamma, konstaterar Ville.

Seriöst, men med glimten i ögat

Vardagen i Solves är praktisk. Arbetsdagarna förlöper på fältet: först morgonkaffe i hallen med kollegorna, sedan städning och packning av tillbehör in i bilarna och därefter avfärd till kunderna. Arbetet görs med glimten i ögat, men på allvar och alltid med fokus på kundens intresse. Visst går en del av arbetstiden också åt till administration och att utveckla verksamheten.

Solves framgång bygger på att lyssna och hålla löften. Kundnöjdheten är hög – vitsordet 4,9/5 vittnar om att aktören är uppskattad inom sitt område.

Toppstunder har utöver kundresponsen har varit då om-sättningen nådde den första miljonen, att företaget betalar fakturor och löner i tid och att företagarna ändå kan andas ganska fritt. Stress undviks när tid också går att ordna för familj, villaliv och resor.

För alla som funderar på företagande sammanfattar Ville och Toni sina tips enkelt:

– Fundera på om tjänsten ger värde för kunden – inte bara för dig själv. Gör upp en så heltäckande affärsplan som möjligt, beräkna försäljning och kostnadsstrukturer på flera olika sätt. Och om det ännu ser bra ut sedan, så är det bara att sätta igång.



Profilera dig med namnet, och skydda din idé

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

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

Undersök namnalternativ

Satsa på namnvalet. Ett bra namn är slående, lätt att komma ihåg, står ut bland andra och stöder ditt företags affärsverksamhet. Säkerställ också att inget annat företag använder samma namn som firmanamn, varumärke eller domännamn. I PRS namntjänst för

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

företag kan du undersöka på förhand om namnet du tänkt för ditt företag är möjligt att registrera registrerbart: **NIMIPALVELU.PR.H.FI/NIPA/SV.**

Skafta ett domännamn

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

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

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 något annat kännetecken.	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)

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

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

Rätt till immateriella tillgångar – IPR

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

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

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

Varumärke för produkten eller tjänsten

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

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

Patent eller nyttighetsmodell för en uppfinning

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

Läs mer: **WWW.PR.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.



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.

Tillstånd beviljas av kommunernas och städernas myndigheter, tillstånds- och tillsynsverket samt ministerierna, kommunens miljöskyddsmyndigheter och andra tillståndsmyndigheter. I vissa fall krävs tillstånd från flera myndigheter.

Till exempel är servering av alkohol- drycker på restaurang tillståndspliktig verksamhet, för vilken man måste ansöka om serveringstillstånd hos Tillstånds- och tillsynsverket. Serveringstillståndet beviljas specifikt för varje näringsidkare och varje serveringsställe behöver ett eget tillstånd.

Restaurangverksamhet kräver dessutom bland annat hygienpass, utskäkningspass och anmälningar till hälsoinspektören, räddningsverket och byggnadsövervakningen. 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 och om verksamhetsutövningen kräver en myndighets

godkännande eller särskild yrkeskompetens. **SUOMI.FI** > Tillstånd och skyldigheter > Ansvar och skyldigheter

Social- och hälsovårdsbranschen

Det riksomfattande Tillstånds- och tillsynsverket beviljar på ansökan rätt att utöva yrken inom social- och hälsovården för yrkespersoner som utbildats i Finland eller utomlands.

Om du som yrkesutbildad person inom social- eller hälsovården arbetar som företagare, ska du dessutom göra en registreringsansökan om din verksamhet till Soteri-registret. Innan du skickar in ansökan behöver du upprätta de handlingar som lagen kräver, såsom en verksamhetsplan, en plan för egenkontroll och en informationssäkerhetsplan.

Du måste få ett separat godkänt beslut för din Soteri-ansökan innan du får inleda verksamhet inom social- eller hälsovården.

En tjänsteproducent som omfattas av en tillfällig reglering får dock inleda

sin verksamhet, när tjänsteproducenten har lämnat in en registreringsansökan och lämnat de begärda uppgifterna enligt tillsynslagen med en ansökan för registrering av tjänsteproducenten och tjänsteenheten. Den tillfälliga regleringen gäller från 1 februari 2025 till 31 december 2026.

Du kan sköta ärenden som gäller tillstånd och registrering inom social- och hälsovårdssektorn elektroniskt via ärendetjänsten Soteri. Mer information **WWW.LVV.FI** > Social- och hälsovård > Soteri-register

Livsmedelsfacilitet

Tillverkning och försäljning – även via en webbutik – eller servering av livsmedel förutsätter godkännande eller anmälan av livsmedelsfaciliteten. Anmälan ska göras till den kommunala livsmedelstillsynsmyndigheten minst fyra veckor innan verksamheten inleds. Anmälan görs elektroniskt i Ilppa-tjänsten (**ILPPA.FI**).

I samband med anmälan begärs upp- ➤



Att grunda ett rehabiliteringsföretag kräver planering och praktiska arrangemang av många slag. Samhället, rehabiliteringsfältet och de lagstiftningskrav som ställs på företagen förändras snabbt, och därför är det viktigt att man även framöver håller sig uppdaterad om förändringar och händelser inom branschen.

Kuntoutusyrittäjät är en företagargenomsnittsorganisation som försvarar rehabiliteringsföretagares ställning och hjälper företag inom rehabiliteringsbranschen att lära sig, lyckas och utvecklas.



KUNTOUTUSYRITAJAT.FI/SOTERI

Samarbete kring innehållsproduktion:
Suomen Kuntoutusyrittäjät ry



Att starta ett företag kan inom vissa branscher kräva ett tillstånd, anmälan eller registrering hos myndigheten. De flesta anmälningar görs till den kommunala tillsynsmyndigheten, som sköter de lokala inspektionerna och rådgivningen, medan en del av tillståndsärendena inom verksamheten avgörs på riksnivå. I följande tabell listas några av de vanligaste branscherna:

Bransch / ämnesområde	Vad som behövs	Myndighet / central offentlig aktör (2026–)
Livsmedelsfacilitet	Anmälan innan verksamheten inleds (Ilppa-tjänsten)	Kommunens livsmedelstillsyn / Livsmedelsverket
Tjänster som påverkar hälsan (t.ex. inkvartering, skönhetsvård, simhallar, bastur)	Anmälan om verksamhet som påverkar hälsan	Kommunens hälsoövervakning / Tillstånds- och tillsynsverket
Alkoholdrycker	Serverings- och försäljningstillstånd	Tillstånds- och tillsynsverket
Transport	Taxi-, person- och godstrafiktillstånd	Traficom
Byggnad	Bygglov eller åtgärdstillstånd	Kommunens byggnadstillsyn
Säkerhetsbranschen	Tillstånd för bevakning och ordningsvakter	Polisen
Social- och hälsovårdstjänster (privat)	Registrering / tillstånd för privat social- och hälsovårdsverksamhet	Tillstånds- och tillsynsverket / Valfärdsområdet
Verksamhet som påverkar miljön	Miljöstillstånd för verksamhet som belastar miljön	Tillstånds- och tillsynsverket
Användning och lagring av kemikalier	Tillstånd för användning och upplagring av farliga kemikalier	Tillstånds- och tillsynsverket
Djurhållning och djurens välbefinnande	Tillstånd och anmälningar för djurhållning	Den kommunala veterinärvården / Livsmedelsverket
Hantering av animaliska produkter	Anmälan eller tillstånd enligt livsmedelslagstiftningen	Kommunens livsmedelstillsyn / Livsmedelsverket

» gifter om bland annat lokalernas lämplighet och egenkontroll. Byggnadstillsynen ska säkerställa att lokalen har godkänts för det planerade ändamålet. I vissa fall – till exempel vid hantering av animaliska råvaror – behövs myndighetens godkännande i stället för anmälan.

När anmälan har godkänts kan livsmedelstillsynen göra en inspektion när verksamheten har inletts och i fortsättningen övervaka företaget riskbaserat. Företagaren ansvarar för egenkontrollen och för att livsmedelssäkerheten säkerställs kontinuerligt. Serveringstillstånd för alkoholdrycker beviljas av Tillstånds- och tillsynsverket. Adressen till alkoholnäringsregistrets e-tjänst är WWW.ALLU.LVV.FI

Anmälan i enlighet med hälsoskyddslagen

Verksamhet som kan påverka människors hälsa ska anmälas till den kommunala hälsoskyddsmyndigheten innan den inleds. Sådana funktioner är till exempel inkvarteringslokaler, skönhetsvårds- och frisörtjänster samt idrotts- och simhallar.

Myndigheten bedömer lokalernas och verksamhetens hälsomässiga förutsättningar utifrån anmälan och övervakar lokalerna i fortsättningen. Anmälan »

» görs elektroniskt i Ilppa-tjänsten (**ILPPA.FI**).

Transportbranschen

Yrkesmässig person- och godstrafik kräver tillstånd. Traficom beviljar taxi-, person- och godstrafiktillstånd. Den som ansöker om tillstånd förutsätts bland annat ha yrkeskompetens, gott rykte och tillräckliga ekonomiska resurser. Tillstånd ska skaffas innan verksamheten inleds.

Upphovsrättstillstånd

I företagets marknadsföring, på dess webbplats och på kundevenemang används ofta färdiga verk, såsom bilder, musik, texter och videor. För att använda dessa förutsätts alltid tillstånd av upphovsmannen eller upphovsrättsorganisationen (t.ex. Kopiosto, Teosto, Kuvasto). Det är viktigt att en ny företagare säkerställer att hen har skaffat ändamålsenlig nyttjanderätt till allt material som används, eftersom olovlig användning kan leda till ersättningsskyldighet. Det är bra att komma överens om användarrättigheterna skriftligen,

och aktuell praxis hittas hos branschernas upphovsrättsorganisationer.

Andra tillstånd och bestämmelser

Kommunerna och städerna har dessutom egen tillståndspraxis för till exempel utomhusreklam och torgförsäljning.

Import och export av varor förutsätter å sin sida att tullförfarandena iakttas, och för vissa produkter ansöker man om separata tillstånd hos Tullen. Inom specialområden kan även andra myndigheter fungera som tillståndsmyndighet, såsom Fimea, Finansinspektionen eller Energimyndigheten.



Producentansvar

Producentansvaret inom avfallshanteringen gäller uppskattningsvis cirka 50 000 finländska företag och utländska distansförsäljare. Producentansvaret är en lagstadgad skyldighet.

Detta innebär att producenterna av vissa produkter är skyldiga att ordna avfallshantering för produkterna när de tas ur bruk. Producenter är bland annat tillverkare, importörer och distansförsäljare samt förpackare. Enklast sköter företaget sitt producentansvar genom att ansluta sig till en producersammanslutning. De sköter skyldigheterna inom producentansvaret centraliserat på sina medlemmars vägnar.

Producentansvaret gäller följande:

- ackumulatorer och batterier
- elektriska och elektroniska produkter
- förpackningar och dryckesförpackningar
- fordon
- däck
- papper och pappersprodukter

- fiskeredskap som innehåller plast
- Engångsprodukter av plast (våtserverter, ballonger och tobaksprodukter med filter)

I augusti 2026 ändras producentansvaret för förpackningar, när EU:s nya förordning om förpackningar och förpackningsavfall börjar tillämpas. År 2027 omfattas textilier, textilprodukter och skor av producentansvaret samt år 2028 läkemedel och kosmetikaproducter.

Producersammanslutningarna tar ut en årlig återvinningsavgift av sina medlemmar baserat på den mängd produkter som släppts ut på marknaden. Försummelse av producentansvaret kan leda till en anse- nlig avgift.

Förverkligandet av producentansvaret styrs och övervakas på riksnivå av Tillstånds- och tillsynsverket.

Läs mer: **WWW.TUOTTAJAVASTUU.FI**

Lär dig mer om producentansvaret: länk till utbildningen om producentansvar (**TUKES.FI**)

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.DVVY.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.DVVY.FI/SV > Tjänster för privatpersoner > Utlänning i Finland > Registrering av utlänningar.).
- Processen för att grunda ett företag är samma som för en finländsk medborgare, men i vissa situationer kan din boningsort ha betydelse.

Icke-EU-medborgare

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



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 före-

tagsverksamheten. 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. Nyföretagscentrums företagsrådgivare och experter hjälper också med riskhantering.

Verktyg hjälper

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

Tabellens övre del visar den aktuella

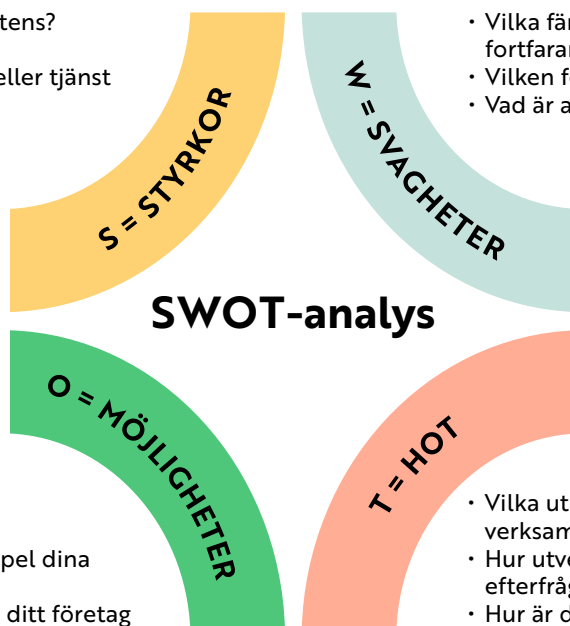
situationen och företagets interna saker. I den nedre delen visas framtiden och externa saker. I den vänstra delen visas positiva saker och till höger negativa. Analysen ger en bild av hur styrkor kan utvecklas och svagheter tas bort samt hur man utnyttjar möjligheter och avvärjer hot.

Risker kan också identifieras med en PESTE-analys. Där går man igenom externa faktorer, som företaget inte själv kan påverka, men som måste tas i beaktande. Förkortningen kommer från orden political (politiska faktorer), economic (ekonomiska faktorer), social (sociala och kulturella faktorer), technological (teknologiska faktorer) och environmental (miljöfaktorer).

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?

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



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

Yennia

Försäkra dig själv, ditt företag och dina närstående

Vi erbjuder försäkringar och försäkringspaket som är anpassade till dina behov genast efter att du har grundat företaget.

Oavsett om det gäller personskydd, skydd av företagets egendom eller täckning av förluster på grund av avbrott i affärsverksamheten, finns vi här för att hjälpa dig.

Läs mer om försäkringar
för företagare:



Välj dina företagarpartner med omsorg

När företagsverksamheten börjar behöver du partner som gör vardagen enklare och minskar riskerna. En bokföringsbyrå sköter bokföringen och ger råd om beskattning, banken erbjuder betaltrafik och finansieringslösningar, och betalterminaler säkerställer att kunderna kan betala smidigt. Kvaliteten på dessa val påverkar direkt ditt företags effektivitet och pålitlighet.

Välj bokföringsbyrå med eftertanke

Genom att överlåta bokföringen till en extern part sparar du tid till den egentliga företagsverksamheten och till att skaffa inkomster. När du väljer en bra bokföringsbyrå som partner får du också viktig rådgivning om beskattning och tillväxt av affärsverksamheten vid behov. Bokföringsbyrån kan vara en av hörnstenarna i din framgång, så det lönar sig att överväga sitt val.

Här är fem tips för att välja bokföringsbyrå:

1. Elektronisk bokföring

Digital bokföring påskyndar processerna, minskar felet och sparar kostnader. Inköpsfakturer hittas alltid lätt, försäljningsfakturorna går smidigt iväg och indrivningen sköts 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 prissättningsmodeller, till exempel: fast månadspris, timdebitering eller baserat på antalet verifikat/transaktioner. Den del som överstiger ett visst servicepaket kan debiteras separat.

Ta reda på vad tjänsten innehåller – enbart bokföring och bokslut eller även rådgivning och genomgång av bokslut-

suppgifter. Observera att priset kan höjas av bokföringsbyråns utbildade personal, men kvaliteten förbättras på den erhållna tjänsten.

3. Säkerställ att det finns ett vikariesystem.

Kontrollera att bokföringsbyrån sköter vikariatet. Utan en vikarie kan bokföringen avbrytas till exempel till följd av sjukdom, vilket påverkar företagets verksamhet direkt.

4. Välj en auktoriserad bokföringsbyrå.

Ett medlemskap i Ekonomiadministrationsförbundet visar att bokföringsbyrån är auktoriserad och verksamheten kontrolleras. En auktoriserad byrå har en ansvarsförsäkring och arbetar strikt enligt lag och god sed samt beaktar nya bestämmelser innan de träder i kraft. I Finland övervakar myndigheterna inte bokföringsbyråernas verksamhet, så auktorisationen ger extra trygghet.

5. Fråga efter rekommendationer

En bra bokföringsbyrå hittas ofta på rekommendation av bekanta. Hör erfarenheter från andra företagare och säkerställ att tjänsten är aktuell och smidig innan du ingår ett avtal.

Jämför banker

Ditt företag kräver åtminstone ett bankkonto för transaktioner. Bankerna har skillnader i de tjänster de erbjuder, till exempel i försäkringar och expertstöd. Ta först reda på dina behov: räcker vanlig betaltrafik eller behöver du också finansierings- och investeringstjänster? Om din företagsverksamhet är lokal, kan lokalbankens kännedom göra det lättare att få finansiering. Fäst uppmärksamhet vid den service du behöver och dess kvalitet, inte enbart vid priset. Bankrelationen ska vara konfidentiell och aktiv så att du får den bästa nyttan av den.



Jämför betalterminaler

Om du säljer till konsumenter behöver du en betalterminal. Alternativen är flera: mobilitet, nätanslutning och kostnader påverkar valet. En betalterminal kan köpas eller skaffas genom leasingavtal där service och reparation ingår. För en liten verksamhet kan den förmånligaste lösningen vara en betalterminal som kopplas till telefonen, och som inte kräver fast nätanslutning.

Försäkra dig själv och din affärsverksamhet

Text: Ömsesidiga Försäkringsbolaget
Fennia och Ömsesidiga
Arbetspensionsförsäkringsbolaget Elo

När du planerar ditt företags verksamhet och framtid, fundera också på riskerna och hur du förbereder dig på dem. Att försäkra företagsverksamheten är en viktig del av smidig affärsverksamhet och riskhantering i företaget. När du förbereder dig på risker förbereder du dig också på möjligheter, eftersom försäkringen till exempel hjälper dig att få vård utan att köa eller fortsätta affärsverksamheten utan avbrott. Företagsförsäkringarna består av lagstadgade och frivilliga försäkringar.

Företagare på heltid och företagare på deltid har olika försäkringsbehov. Som företagare på heltid är det viktigt att du skaffar alla nödvändiga försäkringar så att du kan driva verksamheten säkert och trygga tillräckligt socialt skydd för sig själv. Som företagare på deltid kan dina lagstadgade skyldigheter vara lindrigare, men det lönar sig ändå att överväga frivilliga försäkringar som kan erbjuda tilläggsskydd. Till exempel Företagarens pensionsförsäkring (FöPL) är obligatorisk om arbetsinkomsten för en företagare på deltid överskrider årsgränsen, trots att du får pensionsskydd för din huvudsyssla.

Lagstadgade personförsäkringar

Företagarens pensionsförsäkring (FöPL) är lagstadgad för företagare, och för arbetsgivare finns två lagstadgade

försäkringar: arbetstagarens arbetspensionsförsäkring (ArPL) och arbetsolycksfallsförsäkring.

FöPL tryggar olika faser i företagarens liv

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.

Du behöver en FöPL-försäkring om värdet på din arbetsinsats, det vill säga din arbetsinkomst, överskrider gränsen för försäkringsskyldigheten, och:

- du är företagare i åldern 18–69 år
- du arbetar som företagare
- företagsverksamheten varar i minst fyra månader

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 »

Fäst uppmärksamhet på försäkringarnas självriskbelopp.

Följande förmåner påverkas av den bekräftade FöPL-arbetsinkomsten:

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



» 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.

ArPL-försäkringen tryggar arbetstagaren

Du behöver en ArPL-försäkring när du ska anställa den första arbetstagaren. ArPL-försäkringen tryggar arbetstagaren vid ålderdom, arbetsoförmåga och om familjens vårdnadshavare avlider, samt möjliggör yrkesinriktad rehabilitering. Som arbetsgivare ansvarar du för att ordna pensionsskyddet för arbetstagarna genom att teckna ArPL-försäkringen samt anmäla arbetstagarnas inkomster till inkomstregistret. Dessa skyldigheter gäller både företag, sammanslutningar och hushåll, oavsett om de är permanenta eller tillfälliga arbetsgivare.

Arbetsolycksfallsförsäkringen är en del av den sociala trygghet som grundar sig på anställningsförhållandet

Som arbetsgivare ska du teckna en lagstadgad arbetsolycksfallsförsäkring för dina arbetstagare om du betalar över 1 500 euro i löner under kalenderåret. Försäkringen skyddar din arbetstagare och är en del av den sociala trygghet som grundar sig på arbetstagarens anställningsförhållande. Din arbetstagare har rätt till ersättningar från arbetsolycksfallsförsäkringen enligt lagen om olycksfall i arbetet och om yrkessjukdomar om hen råkar ut för ett olycksfall

i arbetet eller insjuknar i en yrkessjukdom.

Företagets försäkringar

Ansvars- och rättsskyddsförsäkring: Företaget kan råka ut för situationer där det är skyldigt att ersätta skador som företagets verksamhet eller produkter orsakat någon annan. De vanligaste ansvarsförsäkringarna för företag är ansvarsförsäkring för verksamheten och produktansvarsförsäkring, men andra ansvarsförsäkringar kan också behövas. Med en rättsskyddsförsäkring förbereder du dig på kostnader som ditt företag orsakas av att anlita rättshjälp i tvistemål, tvistiga ansökningsärenden samt brottmål för att trygga fordran som målsägande.

Arbetstagarnas försäkringar: På fritiden inträffar ungefär dubbelt så många olycksfall som i arbetet. En olycksfallsförsäkring för fritiden ger arbetstagarna tilläggsskydd. Med en sjukförsäkring kan du utvidga skyddet och säkerställa snabb tillgång till vård och återhämtning vid sjukdomsfall. Således främjar du arbetstagarnas välbefinnande och kontinuiteten i företagets verksamhet.

Egendoms- och avbrottsförsäkringar: Olika egendomsskador kan orsaka ditt företag stora ekonomiska förluster. Med egendomsförsäkringar försäkrar du ditt företags lösa egendom och byggnader till exempel mot eldsvåda, läckage, brott och skador. En egendomsavbrottsförsäkring, leveransavbrottsförsäkring och olycksfallsavbrottsförsäkring täcker extra kostnader och förluster i affärsverksamheten på grund av avbrott i affärsverksamheten eller åtgärder som minskar täckningsförlusten.

Cyberförsäkring: Cyberhot såsom virus och överbelastningsattacker kan avbryta företagets verksamhet och orsaka betydande ekonomiska skador. Företagens system innehåller allt mer konfidentiell information, vilket ökar riskerna. Dataintrång kan leda till ersättningsansvar och dyra påföljder. En cyberförsäkring hjälper företaget att förbereda sig på dessa risker och minska konsekvenserna av skadorna.

Frivilliga försäkringar för företagaren

Företagarens försäkringar: Det egna försäkringsskyddet lönar sig att hålla på samma nivå som lagen kräver av försäkringsskyddet för anställda. På så sätt tryggar du förutom ditt välmående även en kontinuerlig och lönsam företagsverksamhet. Företagets sjukförsäkring ger dig tilläggsskydd vid sjukdom och olycksfall både i arbetet och på fritiden. Högkvalitativ vård i rätt tid påskyndar tillfrisknandet och återgången till arbetet. Med en försäkring kan du söka vård hos en privat läkare eller vårdinrättning och få hjälp snabbt.

Företagarens livförsäkring: Livet är oförutsägbart, men lyckligtvis är det också möjligt att förbereda sig på det allra mest oväntade. Med en livförsäkring tryggar du kontinuiteten i företagets verksamhet och ger dina närmaste ekonomisk trygghet om det värsta inträffar. Du kan också lägga till ett skydd mot allvarlig sjukdom och bestående arbetsoförmåga i livförsäkringen. Det lagstadgade grundskyddet kompletteras av livförsäkringen samt skydd mot allvarlig sjukdom och bestående arbetsoförmåga.

Dra nytta av expertis

Försäkringsbolaget ger dig värdefull hjälp med att försäkra din företagsverksamhet genast vid etableringen av företaget. Vid en försäkringskartläggning säkerställer du att ditt företag har rätt försäkringsskydd för att täcka eventuella skador och förluster.

Läs mer om försäkringar eller boka ett webbmöte med vår expert. På så sätt utreder du om du som företagare har luckor i din sociala trygghet och hur du är förberedd på riskerna inom din bransch. WWW.FENNIA.FI.



Avtalen i ordning

Text: **Niko Nurmela**, Företagarna i Finland

Upprätta alltid företagets avtal skriftligt och bekanta dig med innehållet noggrant innan du binder dig. Avtalet ska vara så omfattande att det inte finns utrymme för tolkning. Använd juridiska experter vid behov.

Avtalsfrihet ger i princip företag möjlighet att ingå avtal på önskade villkor. Men denna frihet begränsas till exempel av arbets-, konsumentskydds- och konkurrenslagstiftningen.

Ta noggrant reda på din avtalspartners bakgrund: till exempel kredituppgifter, information om märkning i förskottsuppbördsregistret (**YTJ.FI**) och behöriga representanter för din avtalspartner (**VIRRE.PR.H.FI**).

Förbered dig för tvister

Ange en verksamhetsmodell för tvister i avtalet. Om en tvist inte kan lösas genom förhandling, kan den behandlas i tingsrätten eller genom skiljeförfarande.

Om företaget har flera företagare lönar det sig att komma överens om vars och ens rättigheter, ansvar och skyldigheter med ett skriftligt delägaravtal.

Förbered dig på alla möjliga situationer i delägaravtalet.

Hyres- och leasingavtal

Du kan ingå ett hyresavtal för en affärslokal på viss tid eller tillsvidare. Upprätta alltid ett skriftligt avtal. Ett tidsbestämt avtal kan oftast inte upphävas mitt i perioden. Om inte annat avtalas är uppsägningstiden för ett avtal som gäller tills vidare en månad för hyresgästen och tre månader för hyresvärden.

Säkerställ också att du får använda lokalen på det sätt du planerar, du kan lägga till ett villkor om detta i avtalet. Gå noggrant igenom alla avtalsvillkor, till exempel hyreshöjningsvillkor.

Finansiering av lösöre

Med ett leasingavtal skaffar du lösöre på det sätt att ett finansieringsbolag kö-

per 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 oftast cirka 30 procent av det momsbelagda införskaftspriset. En bytemaskin fungerar också som handpenning. Du kan dra av införskaftspriset kostnader, räntor och avskrivningar i din bokföring. Momsen ska dras av en gång direkt efter leveransen. Ägorätten får du vanligtvis först då hela handelspriset är betalat.

Observera försök till bedrägeri

Swindleri och bedrägeri mot företag har ökat rejält. I synnerhet nya företagare blir föremål för bedrägeriförsök. Viktigt är alltså att du kan identifiera ett bedrägeriförsök. Olika telefon- och nätbedrägerier, till exempel katalogbedrägerier, är vanliga.

Bäst undviker du att bli föremål för bedrägeri genom att inte ingå avtal om du inte är säker på vad du erbjuder. Kom ihåg att även muntliga avtal i allmänhet är bindande och att de i princip inte kan återkallas. Om du får en faktura för en tjänst du inte har beställt, ska du reklamera fakturan. Företagaren har också rätt att kräva en eventuell inspelning av försäljningssamtalet för egen granskning.

Kontrollera alla dina fakturor omsorgsfullt. Vissa av dem kan vara enbart offerter maskerade som fakturor. Betala inte fakturan om du inte är säker på att den är korrekt.

Mer information i Företagarna i Finlands guide: "Yrittäjä, näin tunnistat ja torjut huijaukset" **WWW.YRITTAJAT.FI** > oppaat > yrittaja-nain-tunnistat-ja-torjut-huijaukset och på PRS sidor: "Skydda dig mot bedrägerier" **WWW.PR.H.FI/SV** > foretagochsammanslutningar > skydda_dig_mot_bedragier



Med marknadsföring kan du lyckas

Fröet till framgång sås med mod, nyfikenhet och förmågan att lyssna på omvärlden. Företagets resa mot tillväxt börjar med att förstå kundens vardag och klarlägga sin egen idé. Endast då kan man bygga upp ett företag som tilltalar, skiljer sig från andra och lämnar ett bestående avtryck.

Text: **Kristiina Kortelainen** och
Pia Hirvonen, Kumppania Oy

Marknadsföring är livsvillkoret för ett nytt företag – det är bron mellan idén och kundens vardag. I uppstartsfasen behövs en aktiv dialog med målgruppen medan man testar hur en produkt eller tjänst tas emot, hittar de första kunderna och bygger upp förtroendet. Marknadsföringen hjälper din idé få synlighet och hitta en egen plats på tävlingsbanan.

Förstå kundens behov

Hörnstenen i all marknadsföring är att identifiera kundens behov, eftersom en djup förståelse för målgruppen öppnar vägen till allmänheten.

Det första steget i planeringen av marknadsföringen är att lyssna på och observera kundernas vardagliga utmaningar och behov. Varifrån kommer deras brådska, bekymmer, glädje eller drömmar? Det är viktigt att samla in information och respons direkt från kunderna genom att skapa enkäter och samla in respons med olika metoder och kanaler. Man kan också öka den egna förståelsen genom att följa diskussioner i sociala medier och aktivera dialog. När du stannar upp och lyssnar på vad dina kunder verkligen behöver, hittar du en plats där just ditt företag kan lysa.

Skapa värde

Dina lösningar skapar värde. När behoven och önskemålen är klargjorda är det dags att fundera på hur företaget kan förenkla målgruppens liv. Lösningarna kan vara konkreta produkter, tjänster, digitala innovationer eller nya slags erfarenheter. Produktionen av värde uppstår ur förmågan att se kundens situation i ett större perspektiv och erbjuda just rätt slags hjälp, inspiration eller upplevelser. Ibland är lösningen en liten lättnad i vardagen, ibland en övergripande servicehelhet som förändrar kundens sätt att agera.

Även en liten insikt kan vara betydande. Kärnan i kreativ marknadsföring är förmågan att producera värde på ett sätt som inte bara uppfyller behovet, utan överskrider förväntningarna. När kunden upplever att företaget förstår henne eller honom och erbjuder genuint nyttiga lösningar, uppstår förtroende och en lå-

»

**Samla
först in
information
och respons.**

» ngvarig kundrelation. Värdeskapandet grundar sig på att du genuint är på kundens sida. Värdet som infrias i vardagen syns som den bästa marknadsföringsmetoden: dina kunder rekommenderar dig också för andra.

Slipa spetsmeddelandena

För att marknadsföringen ska lyckas är det viktigt att slipa spetsmeddelandena: hur berättar du för målgruppen att du har en lösning på just deras behov? Meddelandet ska vara tydligt, inspirerande, särskiljande och framför allt förståeligt. Ett bra spetsbudskap sammanfattar nyttan med en produkt eller tjänst – det väcker känslor och gör kunden intresserad. Använd ett språk som tilltalar din publik och känns som dig själv, eftersom ett äkta och särpräglad budskap blir kvar i minnet bättre än generiska reklamfraser. Ett välbyggt spetsbudskap fungerar som ett visitkort för företaget och som en tillväxtmotor – det väcker känslor, skapar intryck och bjuder in till att ta tag i möjligheten.

Nå din publik

För att nå den egna målgruppen krävs ett genomtänkt val av kanaler och metoder. Var trivs kunderna? Ta reda på om dina kunder tillbringar tid i sociala

Ett bra spetsbudskap sammanfattar den nytta kunden får.



medier, på webben, på evenemang eller kanske i lokalsamhället. Innan du börjar skapa en poddserie, videoproduktion eller ett virtuellt evenemang, fundera på var dina kunder rör sig och var de söker information. Närvaro i de rätta kanalerna ökar möjligheten till växelverkan och kundkontakt. När du har hittat rätt kanal kan du modigt nå ut till kunderna, oavsett om det sker via e-post, på evenemang eller i lokaltidningen.

Utveckla och utvecklas

Det är bra att mäta hur marknadsföringen lyckas. Genom att följa med utvecklingen av försäljningen, kundresponsen, antalet besökare på webbplatsen eller synligheten i sociala medier hålls du stadigt i styret. Var beredd att reagera på resultaten och utveckla din verksamhet kontinuerligt efter dem. På så sätt säkerställer du att marknadsfö-

ringen verkligen stöder företagets tillväxt och kundnöjdhet. Det lönar sig att notera även små framgångar och glädjas åt dem – varje steg för dig och ditt företag framåt!

En framgångsrik marknadsföring lever med kundens vardag och önskemål. Var modig, nyfiken och uppmärksam på förändringar. Bygg upp marknadsföringen genuint ur kundens synvinkel och utveckla ständigt nya sätt att producera värde. När du vågar tänka stort och agera målmedvetet hittar dina kunder ditt företag, och ditt företag hittar sina kunder.

Företagarens resa är full av möjligheter, ta emot dem med glädje. Gör din marknadsföring effektiv, ta hand om dina kunder och ge dem anledning att återvända till dina tjänster om och om igen.

Varumärket är företagets stabila grund

Varumärket är bilden av företaget eller produkten som företaget med tiden skapar genom sin kommunikation, sina handlingar och sin karaktär. Det är ett löfte som berättar vad företaget representerar och vilket värde det erbjuder sina kunder.

Ett välbyggt varumärke kräver ett aktivt och målinriktat grepp. Dess styrka grundar sig på äkthet och företagets egna värderingar. Varje möte med kunden är en möjlighet att stärka varumärket.

Varumärket ger en stabil grund för företaget. Varumärkets beständighet och den tillförlitlighet det väcker bär företaget när det växer och utvecklas.

Samarbete kring innehållsproduktion: Kumppania Oy

Kommunikationsbyrån Kumppania
– kommunikation gör livet bättre.
Våra tjänster för nya företagare
hjälper dig att lyckas.



KUMPPANIA.FI > PALVELUT
ALOITTAVILLE YRITYKSILLE

En dröm som växte ur blommor

Kukkapuoti Lily on the Green är blomsterbutiken där blommorna inte bara blommor, utan också berättar en berättelse. I berättelsen förenas hantverk, konst och modigt företagande.

Varkausbon Anni Koponen visste att hon var på sin egen stig när hon öppnade dörrarna till Kukkapuoti Lily on the Green i september 2022. Kärleken till blommorna hade följt med sedan barnsben – från vilda blommor i dikesrenar till tovade och virkade konstverk. Till slut ledde passionen till studier snittblommors vetenskapliga namn och bindningstekniker, och 2020 utexaminerades Anni som florist.

Redan under floriststudierna visste Anni att hon skulle bli företagare. Företagsidén uppstod ur viljan att förena floristik, konst och hantverk.

– Mitt önskemål var att förverkliga min egen vision och ge blomstermarknaden ett unikt sortiment med en personlig prägel, säger Anni.

Kukkapuoti Lily är inte bara en butik, den är en upplevelse. I sortimentet finns snittblommor, grönväxter och inredningslösningar enligt säsong. Dessutom ordnar Anni blomsterverkstäder där kunderna själva får prova på binderi och kreativitet.

En stark grund för företagande

Anni hoppade inte tomhänt in i företagandet. Tidigare artesan- och artemomstudier har skapat en god grund för att profilera sig som florist och blomsterhandlare.

Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskus var bekant för Anni sedan tidigare genom vänner, så företagsrådgivaren Sanna Hietalahti-Husu var med i grundandet av butiken sedan första början. Sanna hjälpte särskilt till med kalkylerna i samband med affärsplanen.

Kukkapuoti Lily on the Green är inte bara en butik, den är en upplevelse.

– Anni har en egen personlig stil och en stark vision om vad hon vill. Tillsammans började vi införliva element bestående av olika inkomstkällor i kalkylerna. Både blomsterförsäljning och blomsterverkstäder bidrar till kassaflödet, berättar Sanna.

Passion för arbetet

Det var inte lätt att hitta en lokal. Anni var tvungen att leta i över ett halvt år, eftersom det tappställe som behövdes i lokalen utgjorde en egen begränsning. Till slut hittades en lokal, som har visat sig fungera utmärkt. Butikens vackra skyltfönster gläder stadsborna och skapar en positiv atmosfär i stadens centrum. Anni har redan vunnit ett antal priser och fått konkret erkännande för att hon lyckats skapa något betydelsefullt i sin hemstad.

Den största utmaningen inom företagandet har varit att frigöra sig från arbetet. Småföretagaren hade jobb dygnet runt.

– När man jobbar med passion är det svårt att dra gränser. Lyckligtvis har jag numera en deltidsanställd och en läroavtalsstuderande, så jag ibland också kan ta ledigt, gläder sig Anni.

Anni har ingen typisk arbetsdag. Veckan börjar med blomsterbeställningar, i slutet av veckan fokuserar vi på veckoslutsbuketter och kundtjänst, eftersom kundflödet ofta ökar mot veckoslutet. Marknadsföringskommunikation är också en viktig del av Annis vardag och varje kundmöte är en möjlighet att lära sig och utvecklas.

Gå mot drömmarna

Lily on the Green har klarat sig bra i en mycket utmanande bransch. Anni har hittat sin egen personliga stil som skiljer sig från konkurrenternas. Det bästa med företagande är att man får förverkliga sig själv och använda sina färdigheter och sin kompetens i företagets verksamhet.

Anni har ett enkelt budskap till den som funderar på företagande.

– Tro på dina drömmar och gå mot dem. Utmaningar är en del av resan, men så är även glädjestunderna. Och ibland uppstår de ur blommor.



Anni har älskat blommor sedan barnsben och i sin blomsterbutik har hon hittat sin personliga stil, som skiljer sig från konkurrenternas.

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.

Kassaflödeskalkyl öppnar de kommande veckornas pengatrafik.

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.

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.

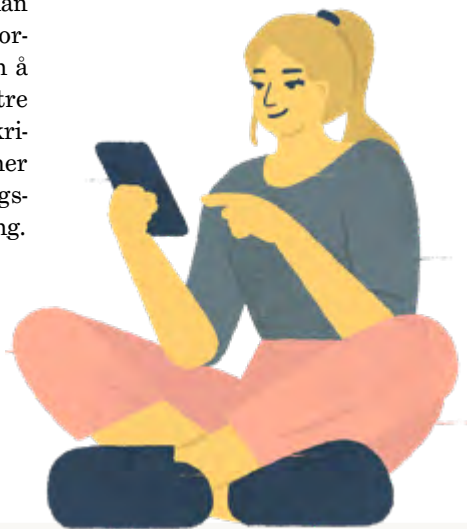
Kassaflödesprognos uppskattar pengaflödet längre in i framtiden. I den beaktas företagets regelbundna utgifter samt uppskattar kommande kostnader och inkomster från avslutade affärer. Du kan göra en kassaflödesprognos för en ännu längre tid genom att inkludera genomförda offerter i beräkningen. Det lönar 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 kas-

saflödet, 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.

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 lånelöften. 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 företagets ekonomiska situation är dålig, kan du tvingas uppdatera kalkylen varje dag.

Bokföringen i ordning

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

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

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

Vad bokförs?

Bokföring grundar sig på verifikat. Ve-

rifikaten 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 450 000 euro, omsättningen är under 900 000 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 gränsvär-

Ju större företag, desto högre är kraven på bokföring.

dena ovan kan överskridas. Enkel bokföring 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. Medelstora och stora företag 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.

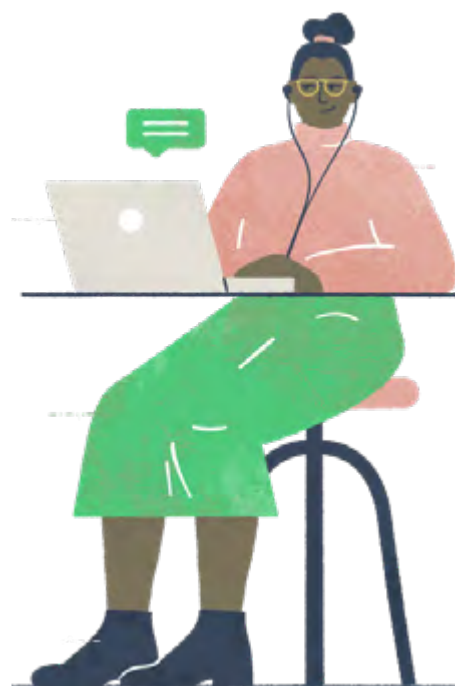
Efter godkännande fastställer delägarna i aktiebolag och andelslag bokslutet på en bolagsstämma eller med ett skriftligt dokument. En enskild yrkesutövare behöver inte hålla ett formellt möte.

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.HI/SV > Bokslut.

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

Fakturerera 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.

Fakturerera 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.

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 30.4.2025, måste verifikaten sparas fram till 31.12.2031.

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. »



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.

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

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

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

Användning av inkassobyrå

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

En indrivningsprocess fortsätter efter betalningspåminnelserna med ett betalningskrav alltså ett indrivningsbrev. I det skedet läggs kostnaderna som orsakas borgenären och indrivningsbyrån för att återkräva fordran på påminnelsekostnaderna och dröjsmålsräntorna. Om din kund inte betalar

fakturan ens efter betalningskraven och man inte lyckas avtala om en ny betalningsperiod eller avbetalningsplan, har du två möjligheter: bokföra fordran som en kreditförlust och avsluta återkravet eller fortsätta med rättslig indrivning. För en småföretagare är bokföring som kreditförlust i princip alltid det mest sannolika alternativet.

**Vissa
lagstadgade
uppgifter måste
anges i fakturan.**

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.



Användning av e-tjänster är obligatorisk.

Företagets inkomstbeskattning

Företag betalar inkomstskatt baserat på företagets resultat.

Inkomstskatter betalas i huvudsak som förskottsskatt.

Företagsformen påverkar inkomstbeskattningen.

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

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

Skatter betalas i förskott

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

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

Förskottsskattebeloppet baserar sig på din uppskattning av företagsinkomsten

Ansök om förskottsskatt när du inleder företagsverksamheten

Då du startar ett nytt företag ska du uppskatta företagsverksamhetens inkomster och kostnader samt det eventuella resultatet av affärsverksamheten. Du betalar skatt i förskott enligt

din uppskattning. Om du bedriver verksamhet i liten skala, kan företagsinkomsterna och -utgifterna beaktas i skattekortet för löneinkomst. Ändra då dina skattekortsuppgifter. Annars ska du ansöka om förskottsskatt.

Följ upp beloppet av företagsinkomsten och ansök om ändring av förskottsskatten vid behov

Förskottsskattebeloppet baserar sig på din uppskattning av den beskattningsbara inkomsten. Följ under årets lopp upp hur väl din uppskattning av inkomsten stämmer. Om det visar sig att företagets resultat avviker från uppskattningen lönar det sig att ansöka om ändring av förskottsskattebeloppet. Det kan man göra flera gånger om året. Obs! Ansök om ändring av förskottsskatten om den har fastställts till ett för stort belopp. Lämna inte skatten helt obetald och betala inte heller ett mindre skattebelopp än vad som fastställts i beslutet om förskottsskatt.

Betala förskottsskatt

När du har ansökt om förskottsskatt får du ett beslut om förskottsskatt. I beslutet finns uppgifterna om betalningsrater och förfallodagar samt anvisningar om betalning.

Om förskottsskatten har fastställts till ett för litet belopp

Om förskottsinnehållningen eller förskottsskatten som du betalat under skatteåret inte räcker till för att täcka skatteårets skatter måste du betala den återstående delen som kvarskatt i samband med den slutliga beskattningen. Om du vill betala den resterande delen redan tidigare, ska du ansöka om tilläggsförskott. Genom att betala tilläggsförskott kan du minska kvarskattebeloppet och räntan på den.

Hur ofta betalas förskottsskatt?

Skatteförvaltningen fastställer beloppet och antalet betalningsposter utifrån din

uppskattning av den första räkenskapsperiodens beskattningsbara inkomst. Du kan ändra förskottsskatteraterna i MinSkatt.

Om exempelvis betalningarna har fördelats på endast några månader, men du vill betala förskottsskatt i jämn takt varje månad kan du själv ändra raterna. Valet gäller tills vidare, alltså i fortsättningen fördelas de eventuella förskottsskatteraterna jämnt på alla månader.

Den allmänna förfallodagen för förskottsskatt är den 23 i varje månad.

Inkomstskattedeklaration

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

Bekanta dig noggrant med anvisningarna för din företagsform om att fylla i skattedeklarationen (**VERO.FI**): Information om skattedeklarationer för olika företagsformer: **VERO.FI** > Företag och Samfund > Skatter och avgifter > Skattedeklaration

Checklista för grundare av företag



VERO.FI

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.

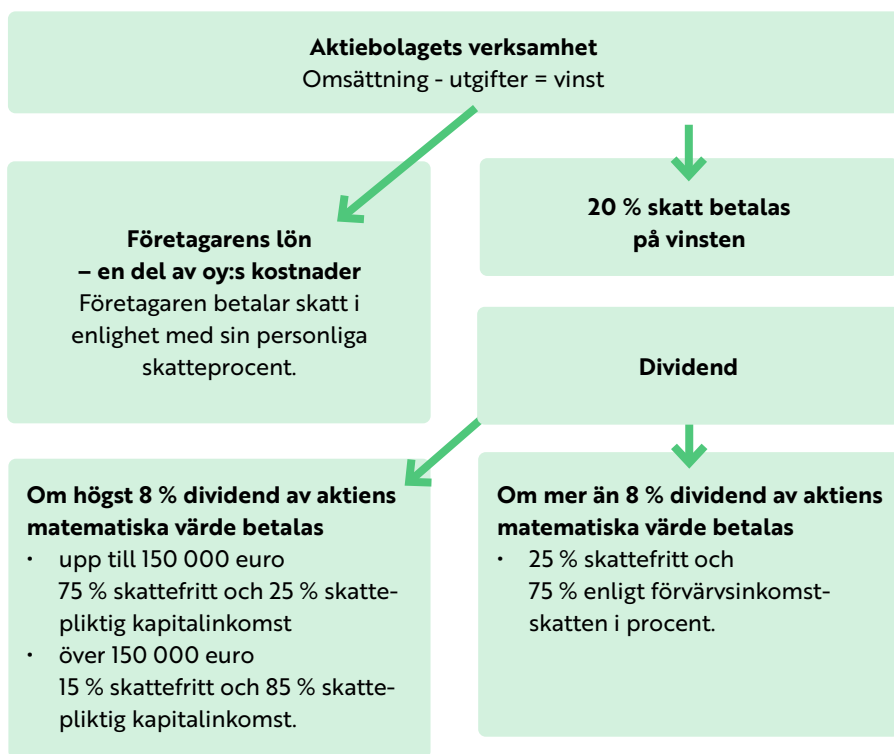
Öppna bolag och kommanditbolag är

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

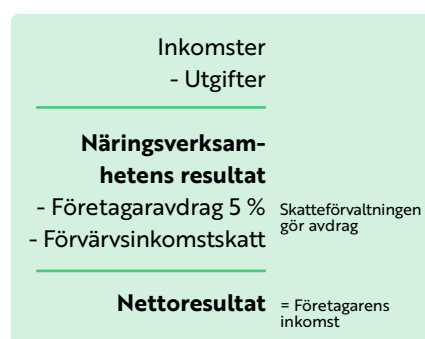
Aktiebolag och andelslag däremot är självständigt skattskyldiga, vilket innebär att företagsinkomsterna inte påverkar din egen beskattning. Aktiebolag och andelslag betalar 20 procents skatt på den beskattningsbara inkomsten. En förskottsinnehållning görs på lönen som aktiebolaget betalar dig på samma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

Läs i Suomi.fi-webbtjänsten hur du kan klara av och förebygga ekonomiska svårigheter:



SUOMI.FI

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 persona-

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

Hållbar utveckling

Ansvar handlar inte om extra skyldigheter som läggs på den vanliga verksamheten, utan det är en del av en hållbar grundverksamhet och inkluderas i vardagens processer. Då skapar man kostnadsbesparingar, och kunderna söker sig till företagets verksamhet. Ansvarets betydelse i styrningen av företagens 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 utveckling, även kallat Agenda 2030. Programmet har 17 ut-

vecklingsmål 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.YKLIITTO.FI.

Gå igenom regelverket

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

Lär dig det väsentliga

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

Generellt kan det vara bra att gå igenom energiförbrukningen. Användning av grön, utsläppsfri el, energieffektiv utrustning och effektivt nyttjande av lokaler ur värmesynpunkt är några konkreta sätt att minska miljöbelastningen. Inom vissa branscher handlar producentansvaret om både förpackningar och avfallshantering vilket betyder att

tillverkare måste ta hänsyn till produktens livscykel även efter användningen.

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

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



Öppen kommunikation

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

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

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

Ansvar är en konkurrensfördel

Kundernas värdering av miljömedvetna och ansvarsfulla produkter är en

växande megatrend som i dagsläget ger betydande konkurrensfördelar till alla företagare. 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.

Man bör aktivt kommunicera de ansvarstagande handlingarna man genomför.

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 upp för 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.

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

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

från olika regionala projekt.

- **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.

Var uppmärksam på konsumentskyddet

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

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

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

Konkurrens- och konsumentverket (KKV) vägleder konsumenter och företag samt bevakar konsumenternas intressen. KKV:s webbplats (www.kkv.fi), lärmiljön KKV Kampus (www.kkv-kampus.fi) och konsumentrådgivningen vägleder företag i konsumenträttsliga frågor. Konsumentombudsmannen övervakar efterlevnaden av lagar som skyddar konsumenterna.

Vad bör man tänka på i marknadsföringen?

Enligt konsumentskyddslagen är marknadsföring kommersiell kommunikation som syftar till att sälja varor eller tjänster till konsumenter. Information som ges på produktförpackningar, i bruksanvisningar eller i samband med affären är också marknadsföring.

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

Marknadsföring som strider mot god sed är förbjuden. Marknadsföringen får inte strida mot de principer och värderingar som är godkända i samhället.

Kommersiella meddelanden får inte döljas i annan kommunikation. Det ska tydligt framgå av marknadsföringen att det är fråga om en reklam och vem som är annonsör. »



» Företag är skyldiga att före och under affären, tillhandahålla de uppgifter som konsumenten behöver för att fatta ett köpbeslut. Innehållet i och omfattningen av den information som lämnas till konsumenten varierar beroende på sammanhanget och de varor eller tjänster som erbjuds.

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

Avtalet är bindande för båda parter och kan inte ändras enkelt. Säljaren måste exempelvis leverera varorna eller tjänsten vid den överenskomna tidpunkten. Varan eller tjänsten måste också motsvara vad som har avtalats.

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

Ge konsumenten en verklig möjlighet att bekanta sig med avtalsvillkoren i samband med marknadsföringen eller senast vid tidpunkten för avtalets ingående.

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

Hur ska kunden bemötas efter försäljningen?

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

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

Garantitidens slut innebär inte alltid att företagets ansvar för fel upphör. Om det inte finns någon garanti eller om garantin har löpt ut, är säljaren

ansvarig för felet i enlighet med konsumentskyddslagen.

Konsumenten har rätt till tydlig information om uppsägning och hävning av avtalet. Det ska vara lika enkelt att säga upp ett avtal som att ingå ett.

Vid distans- och hemförsäljning har konsumenten 14 dagars ångerrätt, och säljaren måste ge tydliga instruktioner om den. För försäljning i butik kan företag välja att erbjuda en bytes- eller returrätt enligt sina egna villkor.

Konkurrens- och konsumentverket
www.kkv.fi/sv > konsumentarenden

**Att känna till
konsumentskyddet
är en väsentlig del av
verksamhetsplanering,
marknadsföring,
upprättande av avtal
och kundservice.**



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 lärmiljön Tukes Kampus kampus.tukes.fi, som är särskilt användbar för små nystartade företag. Mer information om andra produkter än de som övervakas av Tukes och om andra myndigheter: TUKES.FI/SV > om-oss > 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 farorna och 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?
- Sammanställ dokumentationen om säkerheten för din tjänst. Alla tjänsteleverantörer ska ha skriftlig dokumentation om hur tjänstens säkerhet har säkerställts.
- Säkerhet kräver kontinuerlig uppföljning och upprätthållande. Observera förändringar, lär dig av farliga situationer och anmäl allvarliga olyckor till Tukes.
- Tukes Kampus utbildning om fritidstjänsternas säkerhet ger goda förutsättningar att planera och genomföra en säker tjänst: KAMPUS.TUKES.FI > Produkter och tjänster > Fritidstjänsternas säkerhet

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

Säkerhet kräver kontinuerlig uppföljning och upprätthållande.

är produktens tillverkare, importör eller återförsäljare. Tillverkaren har större ansvar än återförsäljaren för att säkerställa produktens säkerhet.

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

I kategorin Produkter och tjänster på Tukes Kampus finns många webbutbildningar om produktsäkerhet som hjälp och stöd för att tillverka och sälja säkra produkter:

KAMPUS.TUKES.FI > Produkter och tjänster

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, tillverkningssats).

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, tillverkningssats) 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.



Företagets cybersäkerhet

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

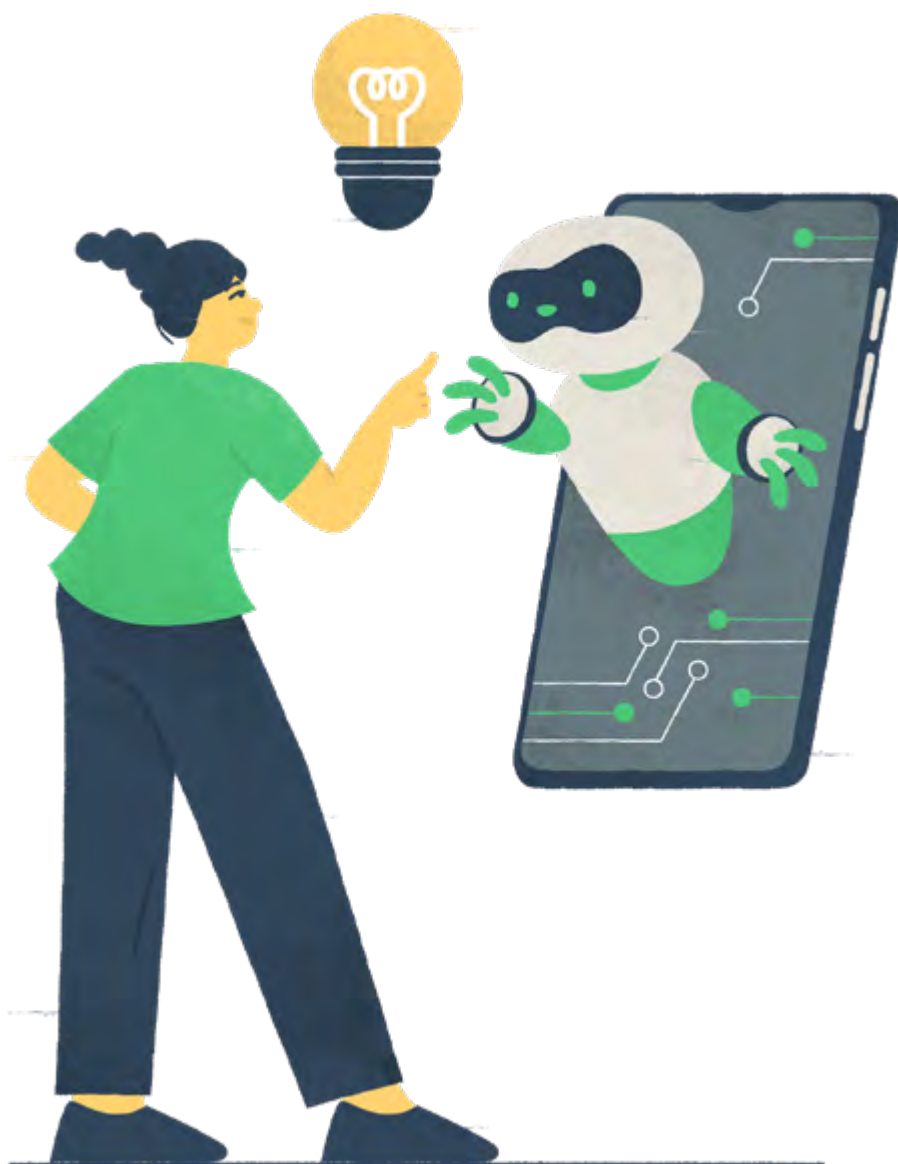
Företagen blir alltmer beroende av digitala tjänster och system. En väl uppbyggd cybersäkerhet skyddar ditt företags förmåga att fungera och säkerställer att ditt företag kan dra nytta av de möjligheter som erbjuds av onlinetjänster och digitala system.

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

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

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

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



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

De allra viktigaste grunderna för cybersäkerhet är:

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

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

Guider

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

Kompetensgemenskap för forskning, utveckling och innovation inom cybersäkerhet

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

Håll dig uppdaterad om företeelser och utvecklingen inom cybersäkerhet!

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

Cyberövningar

En incident inom cybersäkerheten kan komma utan förvarning. Därför är det en bra idé att prioritera att öva på cybersäkerhetsincidenter. På Cybersäkerhetscentrets webbplats finns stödmaterial för cyberövningar, exempelvis en Övningsguide, ett planeringsverktyg och en scenariobank. KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI/SV > våra tjänster > lägesbild och nätverksledarskap > övningar

I händelse av en olycka

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

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

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



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

Mer information:

WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI/SV > hemsida

Fördelar med AI för företagare

Vad är generativ AI?

Generativ AI är en teknologi som utvecklas snabbt, och som utnyttjar och kombinerar stora informationsmassor och kan producera nytt innehåll såsom text, bilder och ljud. Du kan bland annat använda den för att planera marknadsföring, generera idéer eller utveckla strategier och offerter. AI kan till exempel ge förslag på reklamtexter eller produktbeskrivningar, vilket underlättar upptagna nystartade företagare som kanske inte har tid eller resurser att göra allt utformningsarbete själv.

Generativ AI är lämplig för många branscher eftersom den kan anpassas efter verksamhetens behov. Teknologin kan användas för många funktioner till låga kostnader, varvid du som företagare

re kan koncentrera dig på verksamhetsutveckling och tillväxt.

Till skillnad från traditionell AI kan generativ AI inte bara analysera eller förutse, utan även producera innehåll som nästan ser ut och låter mänskligt. När du använder AI bör du dock komma ihåg att du som människa ansvarar för slutresultaten.

Vad kan AI användas till?

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

Generativ AI

- Sammanställer informationsmassor på ett nytt sätt och ger idéer och innehåll, vilket sparar tid och resurser.
- Enkel att använda och tillgänglig för ett stort antal applikationer utan större investeringar.

Exempel på användning av AI

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

Bra att notera

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

Tips för att prompta

Att prompta innebär att formulera instruktioner eller frågor till AI så att du får ett nyttigt svar. När du hittar eller kan utforma en fungerande prompt, det vill säga en instruktion, lönar det sig att spara den för dig själv för senare bruk. På så sätt kan du återanvända samma effektiva frågor och påskynda ditt arbete.

Man kan också be AI om tips på hur man utformar promptar eller hitta idéer på nätet. Här är några exempel på finska:

Tehot irti tekoälystä.
Valtionhallinnon promptikisan satoa.
CDN.VALTIOKONTTORI.FI/WORDPRESS/SITES/8/2025/08/PROMPTIKISAN-2025-SATOA.PDF

Tekoälyä ohjaavien kehoitteiden eli promptien muotoilu.
Tampereen yliopisto ja AMK
SITES.TUNI.FI > vinkkipankki > tekoaly > tekoalya-ohjaavien-kehoitteiden-eli-promptien-muotoilu

»

Kommunikation och marknadsföring: AI hjälper dig att ta fram idéer och rikta din kommunikation till rätt målgrupper. AI-verktyg kan till exempel snabbt generera förslag på uppdateringar i sociala medier och nyhetsbrev som lämpar sig för olika målgrupper. Med AI kan du planera marknadsföring i olika kanaler och producera text- och bild-innehåll, vilket sparar tid och hjälper dig att nå ut till kunderna på ett mer effektivt sätt. Du kan också använda AI som hjälp för att utforma din webbplats.

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

Kontorsrutiner: AI underlättar kontorsrutinerna, såsom att sortera och svara på e-postmeddelanden genom att prioritera meddelanden och föreslå automatiska svar. I kalendern kan AI föreslå lämpliga mötestider och påminna om viktiga möten. AI hjälper till att utarbeta sammandrag, mötespromemorior och presentationer genom att sammanställa huvudpunkterna, föreslå tydliga strukturer och producera presentationsutkast.

Verksamhetens analys och strategiarbete: AI kan göra dataanalys och prognostisering smidigare. AI kan användas för uppföljningen av försäljningsrapporter, ekonomiska prognoser eller kundnöjdhet som stöd för affärsbe-

slut. Generativ AI kan också användas i strategiarbetet, till exempel för att ta fram verksamhetsplaner, kartlägga marknadstrender och analysera egna och konkurrenters styrkor och svagheter.

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

Generativ AI är kostnadseffektivt och lättillgängligt

AI-tjänster är numera prisvärda och ofta molnbaserade, vilket innebär att de kan nås var som helst med en internetanslutning. För dig som nystartad företagare kan detta vara viktigt, eftersom du kanske har en begränsad budget och inte behöver binda upp dig för dyr programvara. Bland de populäraste generativa AI-tjänsterna (t.ex. OpenAI:s Chat GPT, Googles Gemini eller Microsofts Copilot) finns gratisversioner som ger stöd för bland annat textproduktion och effektivisering av arbetet. Många klarar sig med gratisversioner, och genom dem får man en god uppfattning om hur modellerna fungerar och vilken modell som kan passa de egna behoven.

Det är dock skäl att minnas att gratisversioner kan behandla användarnas data i större utsträckning än avgiftsbelagda versioner. Man ska alltid vara aktsam med att ge känsliga uppgifter, såsom personuppgifter eller företagets konfidentiella uppgifter, till AI. För sådana användningsändamål rekommenderas system på företagsnivå där egna uppgifter hålls säkra.

På marknaden finns det många AI-verktyg för text-, bild- och video-produktion, strategiarbete, analys och idéskapande, som passar för en mängd olika syften. Olika verktyg har sina egna styrkor, så du bör prova olika alternativ för att hitta den bästa lösningen för just ditt företag.

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

Beakta data, integritet och etisk användning

Utöver fördelarna medför AI också ansvar, till exempel när det gäller dataskydd och datahantering. Du måste t.ex. säkerställa att kunddata används i enlighet med dataskyddsförordningen (GDPR), även i AI-system. Förordningen om artificiell intelligens (AI Act) kräver till exempel AI-kunnighet och att man berättar om AI-användning.

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

AI-genererat innehåll måste också ta hänsyn till upphovsrätten. Du måste säkerställa att det innehåll som skapas av AI inte bryter mot upphovsrätten och att du skyddar dina egna rättigheter på rätt sätt.

Genom att följa principerna för dataskydd och etik kan du se till att AI stöder din verksamhet på ett ansvarsfullt sätt.

AI som en del av framtidens arbetsliv

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

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

Kom ihåg att kontrollera fakta från AI

Mot tillväxt med kunskap

Knobbi Oy i Nakkila skapades ur företagarens vilja att pröva sin potential samt idén om att utveckla en tjänst som är genuint tillgänglig för småföretag.

Företagets grundare **Tommi Dahlroos** är en erfaren dataexpert som blev företagare redan 2021. Knobbi Oy, som ursprungligen kom till ur en annan företagsidé, hjälper små och medelstora företag att dra nytta av data i styrningen av affärsverksamheten. Knobbi har producerat datalagringsverksamheten till en SaaS-tjänst, med vilken även små företag har tillgång till verktyg för kunskapsbaserad ledning utan tunga implementeringsprojekt. Tjänsten gör det praktiskt och vardagligt att använda data: resultaten kommer snabbt, inte först efter årtal.

Enligt Tommi styrdes han av viljan att bygga något betydelsefullt.

– Jag ville använda mitt kunnande på ett annat sätt än förut. Jag bestämde mig för att testa vad min potential räcker till. I den här branschen är det över huvud taget viktigt att hitta sitt egna arbetssätt. Enligt min åsikt ska man beakta fördelarna för kunderna och i vardagen, inte arbeta enbart för teknologins skull.

Nyföretagarcentrums stöd sporrade framåt

För de första stegen sökte Tommi hjälp av Uusyrityskeskus Enter Satakunta, där han fick råd om att grunda företaget och förädla affärsidén. Enligt företagsutvecklaren **Jari Keinonen** är Tommi ett gott exempel på en företagare som målmedvetet gjort en företagares resa, från en idé till en fungerande affärsverksamhet.

Enligt honom är djup expertis, innovativitet och nyfikenhet Tommis och Knobbis styrkor.

– Han har en naturlig vilja att utveckla och lära sig. Dessutom har Knobbi ett starkt team där man stöder varandra och driver företaget framåt, beskriver Jari.

Man ska inte vara rädd för att inte veta. Allting går att lära sig.



Nyföretagarcentrums tjänster har enligt Tommi varit värdefulla i synnerhet mitt i uppstartsfasens osäkerhet.

– När man har mycket information och nytt att ta till sig är det viktigt att kunna fråga någon. Mentorskap och diskussioner hjälpte till att gestalta allt det som företagandet kräver, säger han.

Tommi framhäver betydelsen av samarbete i företaget.

– En bra bokförare och en bra partner är guld värda. Viktigt är att man har någon att dela både de goda och dåliga stunderna med.

Han påminner också om att fulländade kunskaper inte behövs i början.

– Man ska inte vara rädd för att inte veta. Allting går att lära sig och hjälp får man genom att fråga. Förtegenhet och företagande passar inte ihop.

Europa som mål

Knobbi växer stadigt och sysselsätter nu fyra personer.

– Vårt mål är att växa till en partner inom kunskapsbaserad ledning som omfattar hela Finland, och senare exportera verksamheten till Europa. Vi vill att även små företag ska kunna använda samma verktyg som de stora företagen, berättar Tommi.

Jari ser Knobbis utveckling som ett tecken på vad man kan åstadkomma genom kompetens och samarbete.

– Här är det fråga om modernt företagande när det är som bäst: man vågar pröva, skapa nätverk och samarbeta. Knobbi är ett fint exempel på hur tillväxt och ny livskraft skapas.

Själv sammanfattar Tommi sin idé om företagandets kärna enkelt:

– Frihet att lära sig, experimentera och bygga upp något eget är den bästa belöningen. Och att göra detta tillsammans med ett bra team. Det gör allting meningsfullt.

Den som lär sig lyckas

När OUDA Oy grundades 2022 rådde en tid av osäkerhet i världen. Fyra erfarna experter inom teknologibranschen beslöt dock att ge sig modigt in i företagande.

Matti Uusitalo, en av grundarna till företaget OUDA från Uleåborg, berättar att beslutet att bli företagare mognade efter ett långt övervägande. På hans förra arbetsplats hade man utvecklat en ny typ av affärsverksamhet på ett mycket företagarmässigt sätt. En idé föddes: detta kunde göras i ett eget företag.

OUDA byggdes upp på tre kompetensområden – automation, mekanik och elplanering. Redan från början var målet en tudelad affärsverksamhet: förutom planerings- och konsulttjänster utvecklade företaget egna produkter enligt principerna för hållbar utveckling. Den nyaste innovationen är ett skyddspansar för elbilers batterier, och utvecklingen av fler produkter pågår.

En ödmjuk start och modiga steg

I början ansökte man om stöd från Oulun seudun uusyrityskeskus, där Matti och partnererna fick stöd av företagsrådgivare **Jarmo Siipola**.

– Vi fick helhetsmässig handledning: vad vi borde beakta, hurdana avtal vi borde ingå och vilka alternativ framtiden kan medföra. Jarmo kunde ställa de rätta frågorna som tvingade oss att fundera noggrant, berättar Matti.

Siipola minns OUDA-teamet särskilt väl.

– De hade en ödmjuk inställning och var redo att lyssna. På mötena var de inte för att få bekräftelse på sina egna tankar, utan ville verkligen lära sig och utveckla sitt kunnande. Detta är alltid ett tecken på potential, säger Jarmo.

Enligt honom har framgångsrika företagare ett visst tänkesätt gemensamt.

– Jag ser ofta två typer av företagare. En del vill ha bekräftelse på att deras idé är perfekt och vill inte ändra på något.

Om man väntar på det perfekta ögonblicket kommer man aldrig igång.



Andra kommer med öppet sinne, medger att de ännu inte vet allt och är beredda att lära sig. De senare lyckas upprepade gånger, sammanfattar Jarmo.

Förtroende och kontinuerligt lärande

OUDA har vuxit snabbt, men dess värden har förblivit desamma.

– Vi har velat bevara ödmjukheten och fortsätta våga be om hjälp, även mitt i tillväxten. Vårt samarbete med Jarmo har aldrig upphört i det avseendet, berättar Matti.

Jarmo bekräftar att kontakten har bevarats.

– OUDA är ett bra exempel på att även företag som har etablerat sig behöver råd och sparring. De har utvecklat sin verksamhet målmedvetet och vågat fördela ansvar utifrån teamets styrkor.

År 2024 hade företaget fem anställda och i slutet av 2025 har antalet fördubblats. Samtidigt har OUDA utvidgat sin verksamhet utanför Finland och satsat på den egna produktutvecklingen samt patentering.

Mod att göra på sitt eget sätt

Trots det instabila världsläget har OUDA inte stannat upp.

– I etableringsskedet undrade många om det nu är rätt tillfälle att bli företagare. Men om man väntar på det perfekta ögonblicket kommer man aldrig igång. Vi bestämde oss för att bara börja, berättar Matti.

OUDA är ett tydligt exempel på hur yrkesskicklighet, samarbete och kontinuerligt lärande kan skapa en grund för hållbar tillväxt. Företaget har visat att ansvarsfullt och innovativt arbete är framgångsrikt även när tiderna inte känns som de lättaste.

Stöd till att utveckla företaget

Yrityksen perustamisen jälkeen alkaa monivaiheinen elinkaari. Erilaisiin tilanteisiin on saatavilla julkista tukea ja apua. Tuki voi olla rahoitusta, neuvontaa, osaamista tai verkostoja. Asiantuntijoilta saat apua myös hankesuunnitelmien tekemiseen.

Ett uppsving eller tillväxt

Ditt företag kan vid något skede behöva ett uppsving för verksamhetens förnyelse, tillväxt eller internationalisering. Livskraftscentralerna 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 Livskraftscentralens sakkunniga kan hjälpa dig att utreda finansieringsmöjligheterna.

Mer information:

WWW.ELINVOIMAKESKUS.FI



**Nyföretagscentrum
hjälp till att hitta din regions
bästa finansieringskanaler.**

» Stöd till företagsverksamhet i ditt område

Cirka 95 procent av Finlands areal är landsbygd enligt landsbygdens företagsstöd. Du kan söka företagsstöd för landsbygden även om du inte driver ett jordbruk. Företagsinvesteringar stöds för att skapa mer företagsverksamhet, fler arbetsplatser och därmed mer livskraft på landsbygden. Syftet är att utnyttja lokal expertis och kompetens till fördel för det egna området.

Du kan söka företagsstödet för landsbygden från Livskraftscentralen 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.ELINVOIMAKESKUS.FI > utveckling och finansiering av företag

Finansiering och driftskapital

Du kan ansöka om finansiering från Finnvera för företagets inköp, investeringar och behov av driftskapital. Finnvera erbjuder finansiering till företagsverksamhetens etablering, tillväxt och internationalisering samt för skydd mot exportrisker. Om företaget saknar de säkerheter som krävs av banken kan Finnveras delborgen vara en lösning för finansieringen. Ett tillräckligt stort eget kapital säkerställer företagets framgång och ger ett ekonomiskt spelrum i verksamhetens tidiga skede.

Mer information: WWW.FINNVERA.FI/SWE > Tillväxt.

Mot internationell framgång

När du vill uppnå internationell framgång eller behöver hjälp med att utreda möjligheterna på marknaderna, hjälper Business Finland dig. Det är en offentlig aktör som erbjuder innovationsfinansiering, rådgivning om internationalisering samt främjar resor till och investeringar i Finland.

Business Finlands expert- och finansieringstjänster riktar sig till företag som strävar efter betydande tillväxt och förnyelse på internationella marknader. Tjänsterna består av rådgivning om internationalisering, marknadsinformation och kontakter, finansiering och ekosystemens partnernätverk. Finansiering kan erhållas för undersökningar, produktutveckling och verksamhetens utvecklingsbehov. Finansieringen kan bestå av antingen bidrag eller lån.

Mer information: WWW.BUSINESSFINLAND.FI/SV.

Suomen Teollisuussijoitus Oy erbjuder kapital, affärskunskap och internationella nätverk till företag som vill och har förmågan att växa.

Finnfund är en utvecklingsfinansier som bygger en hållbarare värld genom att investera i ansvarsfulla och lönsamma företag i utvecklingsländer. Finnpartnership är ett affärspartnerprogram med kostnadsfria tjänster som finansieras av utrikesministeriet och förvaltas av Finnfund. Dess mål är att skapa positiva utvecklingseffekter genom att främja affärsverksamhet mellan Finland och utvecklingsländer.

Produktutveckling och kompetens

Patent- och registerstyrelsens tjänster kan användas i produktutvecklingens olika faser. Redan kända lösningar kan hjälpa dig med nya produktutvecklingsidéer, anpassning till en förändrad konkurrenssituation och erbjuda lösningar på problemområden i produktutvecklingen.

Den tid och de medel du använder till kompetensutveckling utgör en investering i företagets konkurrensförmåga. »

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



- » 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 placrararna 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 kapitalinvestorare eller affärsängel kan du söka till exempel genom Pääomasijoittajat ry eller Finnish Business Angels Network (FiBAN).

I massfinansiering kommer investeringarna i motsats till enstaka finansiärer från en större grupp. I utbyte får investerarna aktier, fördelar eller förhandsbeställningar. Ibland görs investeringarna som donationer. Finansieringen söks ofta genom en investeringsportal som upprätthålls av massfinansieringen samt genom kampanjer till potentiella investerare.

Experter ger råd om internationaliseringens planering och praxis.



Team Finland hjälper ditt företag att nå världen

Team Finland är ett nätverk av offentliga aktörer som erbjuder internationaliseringstjänster. Nätverket samlar alla offentliga internationaliseringstjänster och dess huvudaktörer är Livskraftscentrerna, Business Finland, Finnvera och utrikesministeriet. Nätverkets mål är att erbjuda en fungerande servicekedja från rådgivning till finansiering till företag. De regionala

Team Finland-samordnarna hjälper företag genom att ta fram lämpliga internationaliseringstjänster ur sitt breda tjänsteutbud.

Experter hjälper med frågor som rör internationaliseringens planering och praxis. Du erbjuds information om marknader och deras möjligheter i olika delar av världen. Dessutom erbjuder Team Finland-organisationerna en om-

fattande mängd olika finansieringstjänster från bidrag till lån och säkerheter.

Finländska företag i olika skeden av internationaliseringsprocessen kan delta i delegationsbesök. Besöken främjar företagens internationella affärsverksamhet.

Mer information:

WWW.TEAM-FINLAND.FI/SV

[illegible]

Rollen som arbetsgivare

Innan du anställer personal är det bra att sätta sig in i arbetsgivarens skyldigheter. De grundar sig på lagar och kollektivavtal. Vilka försäkringar behöver du? Vilka avgifter och anmälningar tillkommer? Finns det annat som man bör tänka på? När du har svar på dessa frågor kan du axla rollen som arbetsgivare på ett tryggt sätt.

Du är väl nog med att följa de arbetsrättsliga författningarna när du rekryterar? Sätt dig bland annat in i arbetsavtalslagen, semesterlagen, diskrimineringslagen och andra lagar som förpliktar arbetsgivaren. Anställningsförhållandet kan vara giltigt tillsvidare eller tidsbegränsad. Det måste finnas ett skäl för tidsbegränsningen såsom vikariat, praktik eller säsongsbetonat arbete. Om du vill avtala om varierande arbetstider måste du i anställningsavtalet ange vid vilka situationer behovet av arbetskraft finns och hur stort behovet är.

Vid anställningsavtalets början kan man avtala om en provotid. Under provotiden kan avtalet hävas av båda parter, dock ej på osakliga grunder. Provotiden kan vara högst hälften av den tid anställningsavtalet gäller, dock högst sex månader.

Upprätta ett skriftligt avtal

Det är alltid bra att upprätta ett skriftligt anställningsavtal, även om ett muntligt avtal också är giltigt. Om du inte upprättar ett skriftligt avtal måste du lämna en skriftlig utredning om anställningsvillkoren.

Arbetsavtalslagen, semesterlagen, arbetstidslagen och kollektivavtal fastställer minimivillkoren för anställningsförhållandet. Om du tillhör ett arbetsgivarförbund följer du kollektivavtalet som förbundet har ingått. Om du inte hör till ett förbund följer du ett allmänt bindande kollektivavtal. På Finlex (WWW.FINLEX.FI/SV) kan du ta reda på om det finns ett allmänt bindande kollektivavtal inom branschen som företaget tillhör. Om din bransch inte har ett allmänt bindande kollektivavtal används de minimivillkor som anges i lagstiftningen.

Hyra arbetskraft

Du kan även få arbetskraft genom personaluthyrning. I dessa fall sköter bemanningsföretaget arbetsgivarskyldigheterna. Under arbetstiden ansvarar du för introduktion, arbets säkerhet samt arbetsledning och -övervakning av den inhyrda arbetskraften. Avseende anställningsvillkoren tillämpas huvudsakligen det kollektivavtal som binder ditt företag. Personaluthyrning kan leda till rekrytering.

Personuppgiftsbehandling

Vid anställningssituationen kan du samla in och spara sådana uppgifter om den arbetssökande som bedöms som nödvändiga för skötseln av arbetsuppgiften. Samla in informationen från arbetstagaren direkt. För att inhämta informationen från annat håll krävs arbetstagarens samtycke. I lagen regleras särskilda situationer där man t.ex. kan inhämta kreditupplysningar. Den arbetssökande ska dock informeras om det.

Du får inte fråga efter eller samla in uppgifter som kan bryta mot lagstiftning som förbjuder diskriminering. Känsliga uppgifter, såsom hälsorelaterade uppgifter, får endast samlas in om de är direkt nödvändiga pga. anställningsförhållandets rättigheter och skyldigheter. När man inte längre behöver personuppgifterna för de ändamål som de samlades in ska de förstöras.

Villkor för löneutbetalning

Minimilönen fastställs i det allmänt bindande kollektivavtalet. Om inget avtal finns, ska lönen motsvara det som är sedvanligt inom branschen och vara rimlig med beaktande av arbetets komplexitet. Minimilönen regleras inte i lagen. Du kan använda en lön som uppfyller löntagarens arbetsvillkor som en slags mi-

nimilön. Den kan kontrolleras på Fpa:s webbplats (WWW.KELA.FI/WEB/SV).

Lönen ska betalas på den sista dagen i lönebetalningsperioden om inget annat avtalas. Arbetstagaren ska alltid få en lönespecifikation. Lön ska även betalas för semesterperioden. Kontrollera vad som anges i lagen eller kollektivavtalet avseende semesterpenning samt lön under sjukdomstid, graviditets- och föräldraledighet och kortvarig frånvaro på grund av ett barn plötsligt blivit 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.

Förskottsinnehållning och försäkringar

Löneutbetalningar är förknippade med lagstadgade skyldigheter. Du måste genomföra förskottsinnehållning på löner »

När du är arbetsgivare ska du beakta följande lönebikostnader:

- ArPL-försäkring (arbetspensionsavgift)
- Arbetslöshetsförsäkringspremie
- Premie för olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring
- Grupplivförsäkring
- Arbetsgivarens sjukförsäkringsavgift
- Arbetstagarens sjukförsäkringsavgift

Kontrollera de aktuella avgiftsprocenterna och villkoren hos ditt försäkringsbolag eller din bokförare.

» och ersättningar förutom när mottagaren hör till forskottsuppbördsregistret.

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 dessut-

om ordna sjukvård på allmänläkarnivå.

Fpa ersätter nödvändiga och skäliga kostnader som uppstått till följd av anordnandet av företagshälsovård. Du ansöker om ersättning inom sex månader från räkenskapsperiodens slut.

Företagshälsovården är kostnadsfri för dina anställda. Företagshälsovårdslagen tillämpas på arbete som utförs i Finland och som omfattas av arbetskyddslagen.

Bokför alla timmar

Du måste bokföra alla arbetstimmar och de ersättningar som utgått för dessa per arbetstagare i arbetstidsbokföringen. Antalet arbetstimmar som utgör mer-tids-, övertids-, nöd- och söndagsarbete ska antecknas separat. Det finns en rad webbläsarbaserade program för uppföljning av arbetstiden varav vissa även lämpar sig för småföretag.

Arbetstidsbokföringen ska på begäran kunna visas upp för arbetarskyddsinspektion samt för arbetstagarrepresentanten. En arbetstagare eller en av arbetstagaren befullmäktigad person har rätt att begära en skriftlig utredning om anteckningarna i arbetsskiftsförteckningar och arbetstidsbokföring som rör arbetstagaren. »



Kontrollera anställningsavtalets innehåll

- arbetsgivarens och arbetstagarens 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.

Arbetarskyddet är ett samarbete

Text: Tillstånds- och tillsynsverket, ansvarsområdet för arbetarskydd

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 arbetstagarernas säkerhet och hälsa. Om du upplever att du inte har tillräcklig kompetens för detta, anlita en utomstående expert, till exempel företagshälsovården. Ge arbetstagaren tillräcklig information om arbetsplat-sens risker och olägenheter. Du bör ta hänsyn till arbetstagarernas 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 tjänstemannaställning 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 Arbetarskyddscen-tralens personregister för arbetarskyd-det. 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

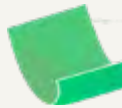
Ytterligare information, anvisningar och svar på frågor hittar du på webbplatsen WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV. Dessutom erbjuder arbetsgivar- och företagarorganisationer rådgivning till sina medlemmar.

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 grupplivsförsäkring innan den första arbetsdagen
- Upprätta ett skriftligt avtal och en verksamhetsplan om företagshälsovård med en offentlig eller privat tjänsteleverantör
- Organisera arbetstidsbokföringen



NÄR ANSTÄLLNINGEN PÅBÖRJAS

- Teckna en pensionsförsäkring för arbetstagare (ArPL) före löneutbetalningen eller anmälan av löneuppgifter till inkomstregistret

Glöm inte inkomstregistret

Inkomstregistret är en nationell elektronisk databas med uppgifter om löner, pensioner och förmåner avsett för skatteindrivare, pensions- och försäkringsbolag och andra som behöver den insamlade informationen.

Som arbetsgivare har du en skyldighet att anmäla utbetalda löner och avgifter till inkomstregistret. Du kan ge bokföringsbyrån i uppgift att sköta anmälningarna till inkomstregistret. Anmälan kan skickas direkt till inkomstregistret från flera löneutbetalningsprogram vilket förutsätter certifikat. Du kan även ta hjälp av det kostnadsfria lönebetalningsprogrammet för småföretag PALKKA.FI. Med hjälp av tjänsten kan du beräkna arbetstagarnas löner jämte lönebikostnader. Tjänsten skapar och arkiverar lönespecifikationer samt övriga bokföringsverifikat. Du kan välja att skicka anmälningarna om

arbetsgivarprestationer till inkomstregistret automatiskt i programmet. Anmälan kan även göra elektroniskt i inkomstregistrets e-tjänst eller i särskilda fall genom pappersformulär.

Två typer av anmälningar görs till inkomstregistret: anmälan om löneuppgifter och arbetsgivarens separata anmälan. Anmälan om löneuppgifter görs separat för varje anställd. Anmälan ska göras senast den femte kalenderdagen efter utbetalningsdagen. Utbetalningsdagen avser dagen då den utbetalade lönen eller ersättningen är inkomsttagaren tillhanda. Anmälan om löneuppgifter ska förutom löner inkludera beviljade naturaförmåner, arvoden, arbetsersättningar och skattefria och skattepliktiga kostnadsersättningar.

Med en separat anmälan anmäler du totalsumman för sjukförsäkringspremierna, som beräknats baserat på

**Gör en anmälan
direkt efter
betalning.**

utbetalda löner under aktuell månad, samt eventuella avdrag. Om du hör till arbetsgivarregistret, dvs. är en regelbunden arbetsgivare, ska du göra en separat anmälan även för de månader då du inte har betalat ut några löner. Då anmäler du ingen löneutbetalningsuppgift. Gör din separata anmälan senast den femte dagen i kalendermånaden efter betalningsmånaden.

Mer information: WWW.VERO.FI/SV/INKOMSTREGISTRET.

Kommunernas roll i att främja livskraften

Text: Mikko Härkönen, Kommunförbundet

Kommunerna är centrala aktörer i att utveckla den lokala livskraften. Livskraft innebär kommunens förmåga att locka och hålla kvar invånare, företag och investeringar samt erbjuda högklassiga tjänster och en god livsmiljö. Kommunernas livskraftsarbete omfattar många sektorer allt från närings-tjänster till bildningstjänster.

Kommuner som stöd för företagen

Kommunerna är centrala aktörer när det gäller att främja lokal företagsverksamhet och stärka en verksamhetsmiljö som gynnar näringslivet. De erbjuder mångsidiga stödtjänster som hjälper företagen att grundas, växa och uppnå framgång i sin region. Kommunernas roll är särskilt viktig i en föränderlig verksamhetsmiljö där lokala lösningar och nätverk främjas.

Kommunerna stöder företagen genom att erbjuda rådgivning och handledning till exempel i frågor som gäller att grunda företag, finansiering, rekrytering och internationalisering. Ofta sker detta i samarbete med regionala utvecklingsbolag, organisationer i näringslivet och läroanstalter. Kommunerna kan också erbjuda företag lokaler, företagstomter och infrastruktur som gör det möjligt att starta och utvidga affärsverksamheten.

Dialogen mellan företagen och kommunen är viktig. Kommunerna ordnar regelbundet höranden och nätverksevenemang där företagen kan föra fram sina behov och utvecklingsidéer. Denna växelverkan hjälper kommunen att rikta sin näringspolitik och sina

tjänster så att de bättre motsvarar företagens förväntningar.

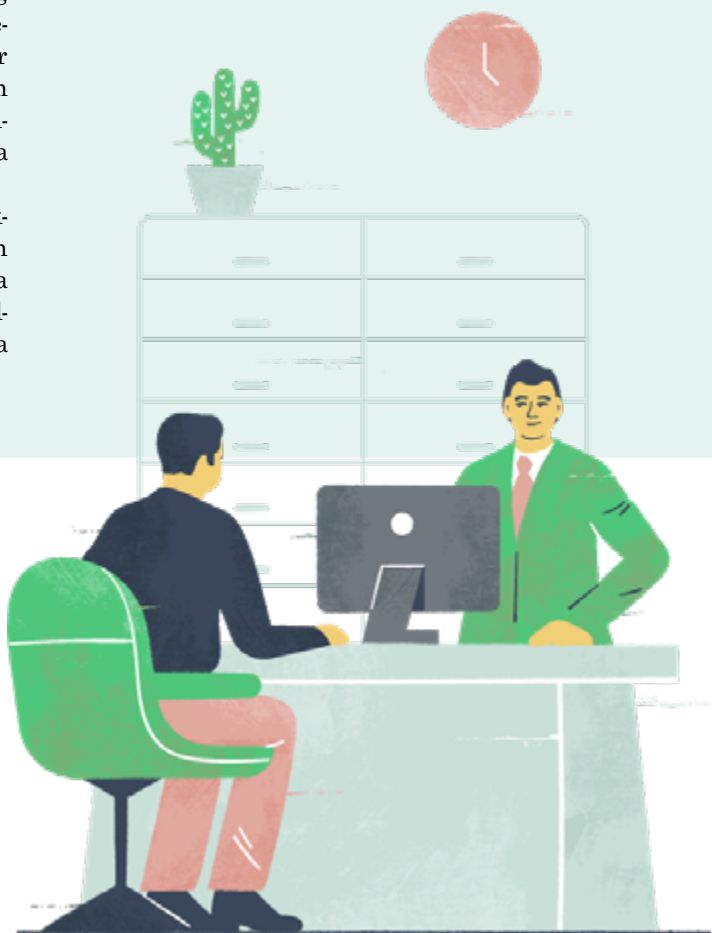
Dessutom främjar kommunerna tillgången till kompetent arbetskraft i nära samarbete med utbildningsanordnare och genom att stödja utvecklingen av arbetskraften. Rollen stärktes ytterligare när sysselsättningstjänsterna övergick till kommunerna i början av 2025, eftersom kommunerna nu kan kombinera utvecklingen av sysselsättningen och näringsverksamheten till en smidig helhet.

Kommunerna arbetar också aktivt för att utveckla dragningskraften och konkurrenskraften i sin region. De investerar i en livsmiljö, tjänster och hållbar infrastruktur som lockar företag och experter till regionen. Ansvar, digitalisering och den gröna omställningen är allt viktigare teman även inom kommunernas företagstjänster.

Kommunerna är samarbetspartner som stöder lokalt företagande, främjar tillväxt och skapar förutsättningar för ett hållbart näringsliv i företagarnas vardag.

Ta hjälp av www.tyosuojelu.fi/web/sv

Webbplatsen innehåller information om anställningsvillkor, arbetstider, användning av inhyrd arbetskraft och utländsk arbetskraft, företagshälsovård och arbetssäkerhet, 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.



Tillväxt genom förvärv

Är det dags att ta ditt företag till nästa nivå? Ett företagsförvärv kan vara nyckeln till snabb tillväxt och en bredare marknadsposition utan att behöva ta en större risk eller bygga upp en verksamhet från grunden. Genom att köpa ett etablerat företag får du möjlighet att utöka din nuvarande verksamhet och utnyttja potentialen i nya resurser.

Förvärv som en del av en tillväxtstrategi – vilka är fördelarna?

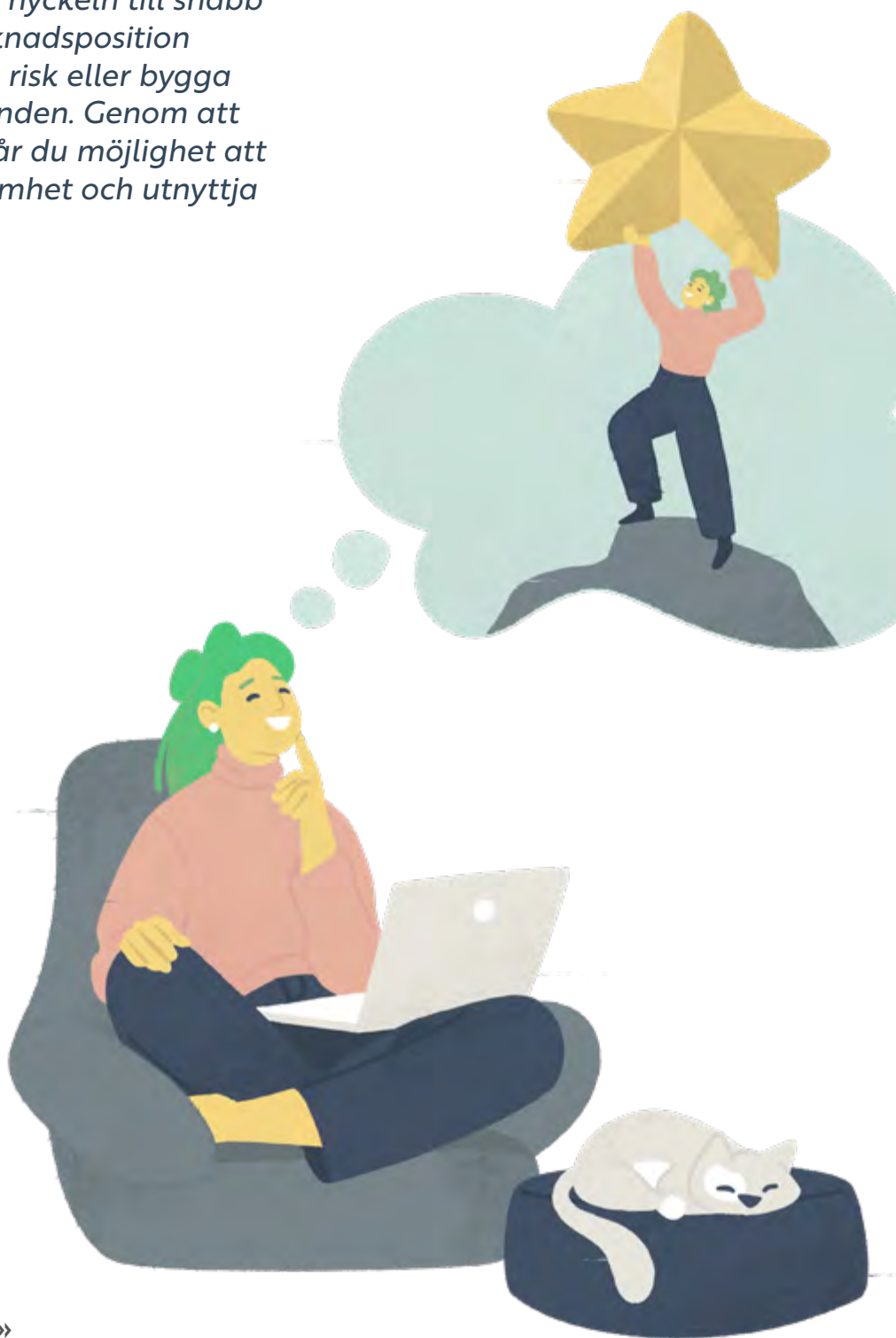
Genom att köpa ett fungerande företag får du ett färdigt fotfäste på en ny marknad eller till och med i en helt ny bransch. Detta kan ge snabb tillgång till nya kundmarknader och vidga horisonten för din verksamhet.

Att köpa ett företag kan medföra resurser som kompletterar din egen verksamhet. Du kan kombinera verksamhetsprocesser, utnyttja gemensamma leveranskedjor och effektivisera olika delar av din verksamhet, vilket kan leda till kostnadsbesparingar och ökad effektivitet.

Ett företagsförvärv kan vara ett strategiskt drag för att förvärva konkurrerande aktörer på marknaden. En sådan åtgärd kan stärka din position som marknadsledande och minska konkurrenstrycket på vissa marknader.

Företagsförvärv är ett snabbt sätt att expandera verksamheten utan att behöva låta den befintliga verksamheten växa organiskt i långsam takt. Istället för att utveckla ditt företag steg för steg kan du ta ett stort kliv genom att köpa ett färdigt företag med en färdig infrastruktur.

Tack vare ditt företags väletablerade ställning har du möjlighet att förhandla fram mer flexibla finansieringslösningar för ett företagsköp. Finansinstitut är »



» ofta intresserade av att stödja företag som expanderar sin verksamhet på ett lönsamt och systematiskt sätt.

Vad ska man tänka på innan ett företagsköp?

Noggrann planering är nyckeln till ett lyckat företagsköp. Det är viktigt att se till att den verksamhet du köper och din nuvarande verksamhet integreras sömlöst. Detta kräver en tydlig strategi som tar hänsyn till faktorer som personal, företagskultur, system och kunder.

Som vid alla affärsåtgärder är det viktigt att genomföra en omfattande due diligence av objektet. Detta säkerställer att du fullt ut förstår den finansiella situationen, avtal, skulder och potentiella risker i det företag du ska köpa.

De kundrelationer och den personal som är knuten till det företag du ska köpa kan vara avgörande för din framgång. Se till att ägarbytet hanteras varsamt för att bibehålla personalens motivation och för att kundrelationerna ska vara så smidiga som möjligt.

Strategisk tillväxt genom företagsförvärv – ett steg mot större möjligheter

Var kan du hitta objekt som är till salu? På nätet kan du hitta en mängd olika handelsplatser för företag, exempelvis Firmakauppa och Suomen Yrityskaupat. Kommersiella företagsmäklare har sina egna webbplatser, liksom vissa så

kallade regionala experter på ägarbyten med låg tröskel. Observera att många företag inte ligger ute offentligt till försäljning, så kontakta gärna mäklare/expertter på ägarbyte och be om mer information. Du kan också kontakta ägaren till ett företag du är intresserad av direkt och berätta att du är intresserad av att köpa. Men ta hjälp av experter innan du fattar ditt slutliga köpbeslut!

Tillväxten i ditt företag behöver inte alltid ske organiskt. Ett företagsförvärv är ett effektivt verktyg som du kan använda för att påskynda tillväxten, expandera din verksamhet och säkerställa din position på marknaden. Ett väl planerat och genomfört förvärv kan ta ditt företag till en ny nivå och öppna dörrar till nya möjligheter.

Ett välplanerat och väl genomfört företagsförvärv kan ta din verksamhet till nästa nivå och öppna dörrar till nya möjligheter.



Det finns många goda skäl att köpa ett företag.

Att köpa ett företag är ett tankvärt alternativ även för någon, som vill starta företagsverksamhet. Om affären sköts professionellt blir det inga överraskningar och företagsverksamheten börjar genast.

Se företag till salu:

www.yrityskaupat.net/sv



SUOMEN
YRITYSKAUPAT

Utveckling av företagarens kompetens – nyckeln till tillväxt

Företagande är inte bara att driva affärsverksamheten. Det är kontinuerligt lärande, utveckling och förnyelse. Världen förändras snabbt, och en framgångsrik företagare hänger med i förändringen genom att utveckla sin egen kompetens systematiskt.

Text: Kaisa Vuopala, Rastor-instituutti

Som företagare behöver du förutom yrkeskunnande även färdigheter i att vara företagare.

Företagarens kompetens är företagets viktigaste kapital. En framgångsrik affärsverksamhet behöver helhetsbetonad kompetens. Som företagare ansvarar du för din affärsverksamhet och din framgång. Din kompetens är en av de viktigaste hörnstenarna för framgång i olika skeden av företagandet, oavsett om företagsverksamheten är i planerna eller om du redan har varit företagare en tid.

Verksamhetsmiljön, marknads- och konkurrenssituationen genomgår förändringar, för att inte tala om den teknologiska utvecklingen, så även du som företagare måste se till att din egen kompetens hålls aktuell. Det räcker inte att du har lärt dig företagets skatteärenden en gång, utan du ska känna till förändringarna och hitta aktuell information. Du behöver upprätthålla och utveckla din kompetens. Det handlar inte endast om att företagaren reagerar på förändringar genom att lära sig nytt. Det är fråga om målinriktad och systematisk kompetensutveckling, som är en långsiktig investering i företagets framtid.

När företagaren utvecklar sig själv, utvecklas samtidigt hela affärsverksamheten. Nya färdigheter och synvinklar kan öppna upp för nya marknader, förbättra kundupplevelsen eller effektivisera verksamheten. Utveckling av kompetensen ger dessutom trygghet i beslutsfattandet och hjälp att förutse förändringar. Företagarens uppgiftsfält

är också mångsidigt och brett. Som företagare ska du kunna yrket, oavsett om du är bokföringsföretagare, frisör eller företagare inom bilverkstadsbranschen. Förutom yrkeskompetensen behöver du dessutom mångsidigt kunnande om företagande och företagsverksamhet.

Företagarkompetensen kan utvecklas – utbildning hjälper att undvika fallgropar

Företagande och ett företagarlignande verksamhetssätt är färdigheter som går att lära sig och utveckla. Även om många företagare lär sig i praktiken och av sina erfarenheter, kan det bli både kostsamt och tidsödande att lära sig genom försök och misstag. Företagarutbildningen erbjuder till exempel möjlighet till proaktivt lärande och hur man undviker många vanliga fällor i företagsverksamheten. Genom företagarutbildning kan du stärka din kompetens inom väsentliga delområden av affärsverksamheten, såsom försäljning och marknadsföring, ekonomiförvaltning, juridiska frågor samt ledning av

människor och eget arbete. De nyaste utbildningarna erbjuder dessutom färdigheter i att använda möjligheter med digitaliseringen och AI för att utveckla affärsverksamheten.

Kompetensutveckling kräver inga stora resurser – viktigast är att vara systematisk och nyfiken. Företagarkompetensen kan utvecklas på många olika sätt:

- **Utbildningar och coachningar:** Till exempel yrkesexamen i företagande, webbkurser eller korta coachningar erbjuder praktisk inlärning på ett flexibelt sätt.
- **Nätstudier:** Möjliggör studier i egen tidtabell, även vid sidan av arbete eller företagsverksamhet.
- **Nätverk och kamratstöd:** Diskussioner med andra företagare, mentorskap och deltagande i företagarorganisationers evenemang erbjuder värdefull erfarenhetsbaserad kunskap och stöd.

Yrkesexamen i företagande är ett utmärkt alternativ som erbjuder praktiska läror och möjlighet att utveckla sin egen affärsverksamhet med stöd av experter och jämlingar. Under utbildnin- »

När företagaren utvecklar sig själv, utvecklas samtidigt hela affärsverksamheten.



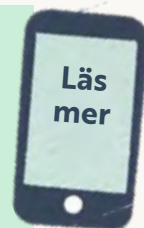
» gen kan du nätverka, dela med dig av erfarenheter och få konkret stöd för att utveckla din företagsverksamhet.

Det lönar sig för företagaren att fundera på vilken kompetens som behövs just nu och vilken behövs i framtiden. När lärandet knyts till företagets mål stöder det tillväxten och medför konkret nytta. En bra fråga när man funderar på kompetensutveckling är: Vad borde jag kunna för att ta mitt företag till nästa nivå? Att satsa på kompetens är en investering som betalar sig tillbaka. Bli inte ensam med dina kompetensbehov. Det finns många möjligheter att utveckla sig själv och öka kompetensen.

Kontinuerligt lärande är en möjlighet att växa

Världen förändras snabbt, och varje förändring ger nya möjligheter. Genom att hålla dina kunskaper aktuella stärker du ditt självförtroende som företagare och hittar sätt att utveckla ditt företag i din egen takt. Lärande är en resa som öppnar dörrar till framtiden.

Rastor-institutet – du får precis den utbildning och de coachningar du behöver som blivande företagare. Vi hjälper dig att utveckla dina kunskaper och säkerställa ditt företags framgång..



WWW.RASTORINST.FI

Samarbete kring innehållsproduktion: Rastor-institutet

Nätverk öppnar dörrar

Nätverkande innebär att du träffar människor och lär känna dem och deras kunnande. I bästa fall stödjer nätverkandet din affärsverksamhet mångsidigt. Du kan hitta kunder, underleverantörer och nya idéer.

Nätverkande för ett företag är ett livsvillkor. Konkurrens hör till företagandet oberoende av bransch och för att lyckas måste företagen ständigt utveckla sin verksamhet. Du kan hitta samarbetspartner, underleverantörer, idéer och nya kunder i nätverken. Å andra sidan kräver nätverkandet tid, engagemang och framför allt tillit.

Partner för många situationer

Kommuner, landskap, läroanstalter, Nyföretagscentrum, utvecklingsbolag och föreningar koordinerar olika ekosystem, kluster och grupperingar, som samlar företag och aktörer till ett nätverk. Aktivt engagemang i nätverk gör det möjligt för ditt företag att öka synligheten och samarbete med olika organisationer. Ibland kan man målet vara innovationer, produktivitet och kostnadseffektivitet eller till exempel ny information eller en exportring.

Nätverken innehåller mångsidiga möjligheter för kompetensutveckling och samarbete. Du kan få nya perspektiv, lösningar samt information och färdigheter när du känner de rätta aktörerna. Praktik, examensarbeten och forskningsverksamhet kan också hjälpa dina planer framåt.

Du får mer av nätverket, om du ger mer.

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 samhällseliga ärenden, ordnar utbildning samt erbjuder medlemsförmåner och möjligheter att slå sig fri från vardagen. Du kan också få coachning av erfarna företagsmentororer.

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.



Nyföretagarcentralerna i Finland rf:s nätverk som företagarens stöd

- Confirma WWW.CONFIRMA.FI
- Docue WWW.DOCUE.COM
- Elinkeinoelämän keskusliitto WWW.EK.FI
- Eläketurvakeskus WWW.ETK.FI
- Fennia-konserni WWW.FENNIA.FI
- Finnvera WWW.FINNVERA.FI
- Hakosalo Oy WWW.HAKOSALO.FI
- Holvi WWW.HOLVI.COM
- Kasvu Open Oy WWW.KASVUOPEN.FI
- Kaupan liitto ry WWW.KAUPPA.FI
- Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen WWW.ILMARINEN.FI
- Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo WWW.ELO.FI
- Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma WWW.VARMA.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
- Musiikkiluvat Oy WWW.MUSIIKKILUVAT.FI
- Narvi Payments Oy WWW.NARVI.COM
- Nuorten yrittäjyys ja talous NYT WWW.NUORTENNYT.FI
- Omapaja Oy WWW.OMAPAJA.FI
- OP Kevytyrittäjä WWW.OP-KEYTYRITTAJA.FI
- OP WWW.OP.FI
- Osuuskuntien keskusjärjestö 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
- Rowly Oy WWW.ROWLY.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 Kehitysyritykset SEKES ry WWW.SEKES.FI
- Suomen Franchising-Yhdistys ry WWW.FRANCHISING.FI
- Suomen Kuntoutusyritykset ry WWW.KUNTOUTUSYRITTAJAT.FI
- Suomen Metsäyhdistys ry WWW.SMY.FI
- Suomen Nuorkauppakamarit ry WWW.NUORKAUPPAKAMARIT.FI
- Suomen Yrittäjänaiset ry WWW.YRITTAJANAISET.FI
- Suomen Yrittäjät WWW.YRITTAJAT.FI
- Suomen Yrityskaupat Oy WWW.YRITYSKAUPAT.NET
- Suomen Yrityskummit ry WWW.YRITYSKUMMIT.FI
- SuPer ry WWW.SUPERLIITTO.FI
- Taloushallintoliitto WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI
- Taloustutka Oy WWW.TALOUSTUTKA.FI
- Tekniikan Akateemisten liitto TEK WWW.TEK.FI
- UKKO Yrittäjäyyspalvelut Oy WWW.UKKO.FI



- Visma Solutions Oy WWW.VISMASOLUTIONS.COM
- Wamo Solutions Oy WWW.WAMO.IO
- YLM Yrityslakimies Oy WWW.YRITYSJURISTI.FI
- Yrittäjäkassa WWW.YRITTAJAKASSA.FI

Att sälja ett företag – en bra lösning vid rätt tidpunkt

Även om du precis är på väg att starta ett företag är det värt att redan från början bygga upp ditt företag för att vara säljbart. Tidpunkten för att sälja ditt företag kan komma tidigare än du trodde, eller som en fullständig överraskning. Det kan finnas många skäl till att sälja – du har inte tillräckligt med tid, dina intressen finns någon annanstans eller så kanske du vill fokusera på andra aspekter av ditt liv. Eller så får du ett bra erbjudande från en annan företagare inom samma bransch. Det är viktigt att komma ihåg att en försäljning inte innebär att man ger upp, utan kan vara ett smart strategiskt val.



När är det vettigt att sälja ett företag?

- Om ditt företag växer och utvecklas, men du inte längre har tid eller resurser att driva det på heltid, kan det vara ett logiskt nästa steg att sälja det. Ditt företag förtjänar en ägare som kan fokusera på dess fulla potential.
- En företagares väg kan leda i många riktningar, och ibland ändras de egna målen eller intressena. Du kanske vill byta bransch, prova något nytt eller återgå till lönearbete. Att sälja ditt företag kan ge dig utrymme för nya äventyr.
- Det kan uppstå situationer i livet som kräver en förändring – till exempel sjukdom, anhörigas behov eller andra personliga skäl. Att sälja sitt företag i en sådan situation kan vara en enkel lösning som ger ekonomisk trygghet och gör att man kan fokusera på det som är viktigt.
- Om ditt företag har varit framgångsrikt och dess värde har ökat avsevärt kan det vara ett bra tillfälle att sälja och realisera intäkterna. På så sätt kan du skörda frukterna av ditt långsiktiga arbete och använda pengarna för att nå dina nästa mål.

Vad krävs för att sälja ett företag?

Att sälja sitt företag är inte ett beslut som tas lättvindigt. Det kräver målmed-

Ett företagsköp kan ibland ta flera år.

vetenhet och noggranna förberedelser. Det är viktigt att bedöma det finansiella värdet av ditt företag på ett realistiskt sätt och se till att all nödvändig information är i ordning så att köparen kan ha förtroende för företagets skick och dess framtidsutsikter. Stöd från experter kan vara en ovärderlig hjälp i försäljningsprocessen.

Var kan du hitta en köpare? Du kan leta efter en efterträdare genom att t.ex. använda försäljningsannonser på företagshandelsplatser som Firmakauppa och Suomen Yrityskaupat, genom att kontakta en kommersiell företagsmäklare, näringslivsexperter i den egna kommunen, Nyföretagscentrum, men ofta kan man hitta en efterträdare »

- » genom det egna nätverket och djungeltelegrafen – för att inte tala om den egna familjen (generationsskifte), anställda och partners. Berätta om dina försäljningsintentioner och gör dig redo att presentera ditt företag!

När kan det vara klokt att avveckla ett företag?

Även om det har varit din passion att starta och driva ett företag kan det finnas tillfällen då det inte längre är förnuftigt eller möjligt att fortsätta. I så fall kan det vara rätt lösning att avveckla företaget. Det viktiga är att fatta beslutet tidigt och på ett kontrollerat sätt för att göra övergången så smidig som möjligt.

Om företagets kostnader konsekvent överstiger intäkterna och det inte finns någon tydlig trend i sikte, kan det vara vettigt att överväga att avveckla företaget. Detta kan förhindra att privatekonomin blir lidande och öppna upp för möjligheten att fokusera på nya projekt eller jobbmöjligheter.

Om den bransch där ditt företag är verksamt har genomgått betydande förändringar – till exempel på grund av teknologisk utveckling, förändrade konsumentbehov eller ekonomiska förhållanden – kan det vara svårt att fortsätta bedriva verksamheten. I en sådan situation kan det bästa sättet att undvika onödiga förluster vara att avveckla verksamheten.

Livsförändringar, såsom flytt utomlands, sjukdom eller andra personliga skäl, kan tvinga dig att överväga att avveckla ditt företag. I så fall är det viktigt att fatta ett lugnt och genomtänkt beslut så att du kan organisera avvecklingsprocessen på ett smidigt sätt och se till att det inte blir några ekonomiska eller juridiska överraskningar.

Om en ny spännande möjlighet har öppnat sig för dig – oavsett om det är en karriärmöjlighet, vidareutbildning eller något annat – kan avvecklingen av ditt företag vara ett realistiskt sätt att frigöra tid och resurser för en nystart.

Vad krävs för att avveckla ett företag?

Att avveckla ett företag är en process som kräver noggrann planering och

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



formella skyldigheter. Alla ekonomiska och administrativa frågor, såsom skatter, anställda och avtal, måste vara i ordning innan verksamheten kan avvecklas. Detta minskar framtida bekymmer och ger en bra start för nästa steg.

Att sälja eller avveckla sitt företag är inte ett tecken på misslyckande, utan ett strategiskt och personligt beslut som kan ge dig nya möjligheter. Båda alternativen kan vara ett steg framåt, så länge du fattar beslutet klokt och i god tid.

I Suomi.fi-webbtjänsten hittar du anvisningar om hur du lägger ned ett företag.



SUOMI.FI

Expertis där människan går först

Medimo Oy är ett expertföretag som erbjuder konsulttjänster för läkemedelsföretag och företag som arbetar med medicintekniska produkter. Dess tillväxt grundar sig på kompetens och ett bra arbetsklimat – människorna går först i varje steg.

För fyra år sedan fattade **Anu Gummerus** ett beslut som förändrade hennes karriärriktning. Experten som gjort en lång karriär inom läkemedelsindustrin grundade ett eget företag, Medimo Oy, som erbjuder tjänster för riskhantering och överensstämmelse med kraven inom läkemedelsindustrin. Företaget finns i Tammerfors, men verkar i Norden och vid behov i hela Europa genom samarbetsnätverk.

Medimo föddes ur viljan att arbeta i en liten, smidig och mänsklig miljö.

– Jag arbetade länge i stora läkemedelsföretag, där tillväxt medförde byråkrati och avstånd till människor. Jag tänkte att det skulle vara trevligare att jobba i ett mindre gemenskap där alla känner varandra och man verkligen kan njuta av arbetet, berättar Anu.

Jag ville bygga en miljö som gör det trevligt att komma till jobbet.

Till en början hade Anu som tanke att arbeta ensam. Efter tre månader stod det dock klart att det fanns tillräckligt med arbete, och hon anställde den första arbetstagaren.

– Det var en stor och spännande stund, men också en höjdpunkt i mitt företagande, minns Anu.

En arbetsplats dit det är trevligt att komma

I Medimo är välbefinnande inte bara ett ord på pappret. I företagets värderingar betonas öppenhet, respekt och gemenskap.

– Jag ville bygga en miljö som gör det trevligt att komma till jobbet. Vi har kommit överens om att vi stannar upp även när det är bråttom, sover på saken och diskuterar i god anda, berättar Anu.

Välbefinnandet syns också i rekryteringarna. Vid varje ny anställd funderar man inte bara på kompetensen, utan också på hur människan passar in i gemenskapen.

Företagets värderingar utarbetades tillsammans med hela teamet.

– Var och en fick föra fram sin åsikt och resultatet blev en gemensam grund som alla binder sig till, berättar Anu.

Tillväxt utan brådska

I slutet av innevarande år arbetar åtta experter i företaget och arbete har det funnits nog av utan aktiv försäljning.

– Vi har ett gott anseende och ett starkt nätverk, så arbetet kommer via rekommendationer. Jag vill inte bara växa för tillväxtens skull, utan skapa en arbetsplats där människor trivs, säger Anu.

Företagets styrka är helhetssynen på läkemedlens livscyklifaser – från försäljningstillstånd till kvalitetssystem. Tack vare sin lilla storlek kan Medimo agera snabbt och flexibelt på kundernas behov.

Sparring i början

När företaget ännu var i tankestadiet tog Anu kontakt med Uusyrityskeskus Ensimetri. Hon ville diskutera sin idé och säkra riktningen.

Företagsrådgivare **Taina Koivula** berättar att Anu redan från början hade en tydlig vision och stark kompetens.

– Vi förde mer sparrande diskussioner om företagande i praktiken än egentlig rådgivning. Det stod klart att hennes tjänster var efterfrågade, säger Taina.

Enligt Taina är styrkor hos Anu yrkesskicklighet och förståelse för företagande som helhet.

– Hon vet att hon inte behöver kunna allt själv, men kan söka hjälp i rätt tid. Dessutom hade hon redan färdiga nätverk och ett gott rykte inom branschen, berättar Taina.

Nyföretagscentrums stöd gav säkerhet och kontakter i början.

– Det kändes lättande att prata med en expert och få bekräftelse på sina egna tankar, säger Anu.



Stödet från starten gav trygghet i början av Anus företagande: "Det gav lättnad att få säkerhet av en expert."

Den nya företagarens minneslista

Den här minneslistan samlar de viktigaste sakerna som är bra att sköta innan du grundar ett företag. Ett bra företag uppstår ur en idé som har förberetts med omsorg och genomförts systematiskt.

1. Affärsplan

- ☐ Utarbeta en skriftlig affärsplan där du beskriver din produkt eller tjänst, kunder och marknaden.
- ☐ Beskriv också vilket problem din tjänst/produkt löser och varför kunden väljer dig i stället för en konkurrent.
- ! Affärsplanens innehåll beskrivs på sidan 10 och mallar finns också på webben.

2. Budgetkalkyler

- ☐ Gör investerings-, finansierings-, lönsamhets- och försäljningskalkyl samt kassabudget.
- ☐ Grunda siffrorna på realistiska uppskattningar och fäst uppmärksamhet vid prissättningen, modellkalkyler s. 12–17
- ! Kalkylerna hjälper dig att övertyga finansiärer och dig själv om företagets lönsamhet.

3. Företagsform

- ☐ Jämför och välj den företagsform som lämpar sig bäst för din affärsverksamhet.
- ☐ Beakta olika former av lättföretagande.
- ! Bland annat beskattningen, bokföringen och ansvar påverkas av den valda företagsformen.

4. Möten med sakkunniga

- ☐ Boka tid till Nyföretagscentrum för att förbereda affärsidén, kalkyler och ansökan om startpeng.
- ☐ Kom överens om möten med banken, bokföringsbyrån, försäkringsbolaget och andra väsentliga experter utifrån din situation.
- ! God planering tillsammans med experter ger trygghet i dina beslut.

5. Finansiering

- ☐ Ansök om finansiering för företagets behov hos banken, Finnvera eller andra finansiärer.
- ☐ Förbered dig på självfinansieringsandelen och säkerheter.
- ! Kartlägg möjligheter till företagsskuld på förhand.

6. Startpeng och annat utkomstskydd för företagare

- ☐ Ta reda på dina möjligheter att beviljas startpeng i god tid.
- ☐ Lämna in ansökan med bilagor till Arbetskraftsmyndigheten innan företagsverksamheten inleds.
- ! Kom ihåg nivån på ditt arbetslöshetsskydd och anslut dig till företagarkassan om du vill ha inkomstrelaterat skydd i stället för förmånen från Fpa.

7. Tillstånd och anmälningar

- ☐ Kontrollera om den planerade företagsverksamheten är tillståndspliktig eller om särskilda godkännanden krävs.
- ☐ Tillstånd och godkännanden ska vara i ordning innan verksamheten inleds.
- ! Tillstånds- och tillsynsverket och kommunerna har hand om största delen av tillståndsärendena för företagsverksamhet.

8. Registrering och avtal om bolagsbildning

- ☐ Gör etableringsanmälan i YTJ och registrera dig i nödvändiga register hos skattemyndigheten (moms, förskottsuppbörd, arbetsgivare).
- ☐ Välj företagets namn, kontrollera dess användbarhet, överväg varumärke och domännamn.
- ! Obs. Anmälan till handelsregistret är inte alltid obligatoriskt för enskilda näringsidkare, men registrering skyddar företagets namn och krävs när du ansöker om en möjlig företagsinteckning.

»

» 9. Beskattning

- ☐ Uppskatta förskottsskatten och sköt om momsskyldigheten om omsättningen överskrider gränsen för verksamhet i liten skala.
- ☐ Ansök om och ändra vid behov förskottsskatten i MinSkatt.
- ! Beställ skattemyndighetens avgiftsfria nyhetspaket för nya företagare



10. Penningrörelse

- ☐ Öppna ett eget bankkonto för företaget och separera företagets tillgångar från personliga pengar.
- ☐ Välj fakturerings- och betalningssätt (nätfaktura, betalterminal, mobilbetalning).
- ! Tydliga betalningssätt ökar försäljningen och underlättar bokföringen.

11. Bokföring

- ☐ Välj en bokföringsbyrå och avtala om de tjänster du behöver.
- ☐ Bokföringen är en lagstadgad skyldighet och ett viktigt verktyg för ledning av företagsverksamheten.
- ! Följ rapporterna och diskutera regelbundet med bokföringsbyrån.

12. Försäkringar

- ☐ Teckna en FöPL-försäkring, samt andra försäkringar såsom ansvars-, egendoms- och olycksfallsförsäkring enligt din situation.
- ☐ Kontrollera branschspecifika specialkrav (t.ex. patient- eller trafikförsäkring).
- ! Försäkringar skyddar både företagen och kunden.

13. Lokaler och utrustning

- ☐ Välj lokaler och utrustning som passar dina behov, jämför hyres- och köpalternativ.
- ☐ Se till avtalen och kontrollera bl.a. säkerhetskrav, anmälningar och tillstånd.
- ! Lokalerna ska lämpa sig för företagets verksamhet, läget kan ha stor betydelse.

14. Försäljning och marknadsföring

- ☐ Utarbeta en marknadsföringsplan, ta reda på hur du når dina kunder.
- ☐ Följ med hur marknadsföringen lyckas – hurdan kommunikation som ökar försäljningen.
- ! Reservera resurser för försäljning och marknadsföring: tid, pengar och kompetens.

15. Personal

- ☐ Ingå skriftliga arbetsavtal och sköt om arbetsgivarens skyldigheter.
- ☐ Alla arbetsgivare förpliktats av lagar om försäkringar, löner och arbetstider som rör anställningsförhållanden.
- ! Bekanta dig med kollektivavtal och satsa på god introduktion av anställda.

16. Företagarens stödnätverk och det egna välbefinnandet

- ☐ Dra nytta av bl.a. tjänster i Nyföretagscentrum, utvecklingsbolag, Yrityskummit och företagargrupper.
- ☐ Ta kontakt i tid om du undrar över något – råd och stöd finns alltid.
- ! Kom ihåg ditt eget välbefinnande – företagaren är företagets viktigaste resurs.





Öppna företagskonto enkelt på nätet – bli företagskund hos OP

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

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

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

Tjänsterna tillhandahålls av andelsbanken.



Drömmer du om ett eget företag? Företagsrådgivningen hjälper dig i starten!

Har du en affärsidé, passion eller färdighet som du vill omvandla till ett framgångsrikt företag? Företagande är ett modigt beslut – men du behöver inte göra det ensam. Av företagsrådgivningen får du sakkunnigt stöd, tydlighet och konkreta råd för varje skede, från idé till fungerande affärsverksamhet.

Även i ditt område finns det högst troligen en aktör som erbjuder företagsrådgivning och som hör till det landsomfattande nätverket av Nyföretagscentrum.

Ta nästa steg mot din dröm – boka tid till närmaste Nyföretagscentrum för gratis, kvalitetscertifierad rådgivning. Vi finns här för dig!

VALENTIN BABITZIN
Årets företagsrådgivare 2025
Business Helsinki



Hört från kunderna

"Här börjar det vara klart för start. Företagsfinansieringen ordnades – tack för hjälpen. Banken sade att affärsplanen och budgeten var välgjorda."

Mikko, Helsingfors

"Man fick helt personlig vägledning i till exempel att göra en etableringsanmälan. Jag förstod ju inte ens själv vad allt som menades med frågorna!"

Laura, S:t Michel

Testa din affärsidé med Idéknappen

Berätta om din idé med 500 tecken så får du respons av en företagsrådgivare samt instruktioner för fortsättningen.

Vilket problem eller tydligt behov har du märkt? Vem eller vilka människor har detta problem eller behov? Vad är din lösning på problemet eller behovet?



Tryck på
IDEANAPPI.FI!

Företagarinfo – välkommen att bli inspirerad av företagande!

I företagarinfo får du tips och handledning om hur du hittar, utvecklar och testar en idé samt om sådant som ska beaktas när du utarbetar den preliminära affärsplanen. Du får också praktisk information om företagande på deltid, lättföretagande samt att inleda företagande genom företagsköp. Infon ordnas via Teams. De spelas inte in, men du får en sammanfattning av informationsinnehållet i efterhand per e-post.



**EVENEMANGS-
KALENDER**

Riksomfattande företagarinfon hittar du i vår evenemangskalender

Nyföretagscentrum i sociala medier

Nyföretagscentrumen finns också i sociala medier. Har du varit på företagsrådgivning – tagga oss!

Suomen Uusyrityskeskus ry

uusyrityskeskus

**Suomen Uusyrityskeskus
– Finnish Enterprise Agencies**

Beställ vårt nyhetsbrev

Vad händer i Nyföretagscentrumen och i företagandet i Finland? Beställ vårt nyhetsbrev (endast på finska) för att hålla dig uppdaterad: **WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI** > Beställ vårt nyhetsbrev.

Nyföretagscentrumen betjänar

- Ab Jakobstadsregionens Utvecklingsbolag Concordia – Oy Pietarsaaren seudun Kehittämisyhtiö Concordia
- Business Espoo – Espoon Seudun Uusyrityskeskus
- Business Helsinki – Helsingin Uusyrityskeskus
- Business Hyvinkää – Hyvinkään kaupunki
- Business Joensuu
- Business Rauma – Rauman kaupunki
- Business Sydspetsen – Business Eteläkärki
- Business Vantaa – Vantaan Uusyrityskeskus
- Business Äänekoski
- Cursor Oy
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry Neuvoa-antava
- Haapaveden kaupunki
- Hangon kaupungin yrityspalvelut
- Hämeen Uusyrityskeskus
- Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
- Itä-Savon Uusyrityskeskus ry
- Kehitysyhtiö SavoGrow Oy
- Kemiönsaaren kunta
- Keski-Suomen Yritysidea
- Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy KEUKE
- Kirkkonummen kunnan yritysneuvonta
- Kokkolanseudun Kehitys Oy - KOSEK
- Kouvola Innovation Oy
- Kuopionseudun Uusyrityskeskus ry
- Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy
- Lappeenrannan kaupungin yrityspalvelut
- Lieksan Kehitys Oy LieKe
- Mikkelin seudun Uusyrityskeskus ry
- Nivala-Haapajärven seutu NIHAK ry
- Oulun seudun Uusyrityskeskus ry
- Paraisten kaupunki
- Posintra Oy
- Riihimäen Tilat ja Kehitys Oy
- Simon kunta
- Siuntion kunta
- Turun kaupungin alkavan yrittäjän palvelut
- Uusyrityskeskus Ensimetri
- Uusyrityskeskus Enter Satakunta
- Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia
- Vakka-Suomen Uusyrityskeskus – Ukipolis Oy
- Valkeakosken kaupungin elinvoimapalvelut
- VihtiBusiness
- Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry
- Ylivieskan elinvoimapalvelut
- YritysLohja – Lohjan Uusyrityskeskus
- Yrityssalo Oy

WWW.JAKOBSTADSREGIONEN.FI
WWW.BUSINESSESPOO.COM
WWW.HEL.FI/BUSINESSHELSINKI
WWW.HYVINKAA.FI
WWW.BUSINESSJOENSUU.FI
WWW.RAUMA.FI
WWW.BUSINESSYDSPETSEN.FI
WWW.BUSINESSVANTAA.FI
WWW.BUSINESSAANEKOSKI.FI
WWW.CURSOR.FI
WWW.NEUVOA-ANTAVA.FI
WWW.HAAPAVESI.FI
WWW.HANKO.FI
WWW.HAMEENUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.KEHY.FI
WWW.ITASAVONUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.SAVOGROW.FI
WWW.KIMITOON.FI
WWW.YRITYSIDEA.FI
WWW.KEUKE.FI
WWW.KIRKKONUMMI.FI/YRITYSNEUVONTA
WWW.KOSEK.FI
WWW.KINNO.FI
WWW.KUOPIONSEUDONUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.LADEC.FI
WWW.LAPPEENRANTA.FI/YRITYSPALVELUT
WWW.LIEKSANKEHITYS.FI
WWW.MIKKELINUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.NIHAK.FI
WWW.OUNUNSEUDONUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.PARGAS.FI/YRITYSNEUVONTA
WWW.POSINTRAFI
WWW.RTOY.FI
WWW.SIMO.FI
WWW.SIUNTIO.FI/TYO-JA-ELINKEINO
WWW.TURKU.FI
WWW.ENSIMETRI.FI
WWW.PRIZZ.FI
WWW.VASEK.FI
WWW.UKIPOLIS.FI
WWW.VALKEAKOSKI.FI
WWW.VIHTIBUSINESS.FI
WWW.WÄLÄKKY.FI
WWW.YLIVIESKANELINVOIMA.FI
WWW.YRITYSLOHJA.FI
WWW.YRITYSSALO.FI

Boka tid för en gratis företagsrådgivning

Det finns 46 Nyföretagscentrum med mer än 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.

ISO 9001:2015-kvalitetscertifierade rådgivningsmodellen säkerställer att 80 % av de företag som startas via Nyföretagarcentralen fortfarande är verksamma efter fem år. Utan denna kvalitetsrådgivning är motsvarande andel endast cirka 50 %. Företagande lyckas tillsammans.

