

Lassi Mäkinen, toimitusjohtaja, päätoimittaja, Lasmak Oy  
Yritys 2.0 -kirjoittajatapaaminen 17.10.2007, Kahvila Luft, Helsinki

## Yritys 2.0 – Yrittäjä 2.0

Meissä kaikissa asuu pieni yrittäjä

SAK toteutti 2007 eduskuntavaalien yhteydessä mainoskampanjan, joka oli vedenjakaja yrittämisen historiassa. Järjestö toisti mainoksissaan julkisuudessa vuosikymmeniä vaalittua mielikuvaa yrittäjästä, joka on rikastunut riistämällä työntekijöitään.



SAK:n mainoslakana (kuvaaja Britt Vuorio)

SAK:n mainos oli tuhoisa SDP:lle ja tuottoisa kokoomukselle. Vuoden 1918 tapahtumista käynnistynyt yhteiskunnan kahtiajakautuneisuus oli päättynyt.

Olen ollut yrittäjänä 26 vuotta ja tutustunut työni vuoksi satoihin yrittäjiin. En tunne yhtään SAK:n kuvauksen mukaista yrittäjää. Lähes 20 vuotta yrittäjien talouskonsulttina toimittuani tiedän, miten yrittäjät elävät sekä mitä he ansaitsevat ja omistavat. Monesti rikkailta näyttävät yrittäjät ovat rutiköyhiä ja ryysyissä kulkevat varakkaita.

Oma yrittäjäelämäni on monella tavalla toisenlaista kuin tyypillisen yrittäjän elämä. Lasmak Oy käynnisti vuonna 1999 verkkoliiketoiminnan perustamalla Lasmak Tietopalvelu -verkkolehden ([www.lasmak.com](http://www.lasmak.com)). Se on yrittäjille ja talousammattilaisille suunnattu talouslehti. Vuonna 2002 aloitimme verkkokirjojen tuottamisen. Viime vuonna perustimme vaimoni **Britt Vuorion** kanssa Kassanetti Oy:n, joka kehittää ja edistää kassavirta-ajattelua ([www.kassanetti.fi](http://www.kassanetti.fi)). Kummankin yrityksen liikeideat ja toimintatavat ovat ainutlaatuisia.

Työskentelen vaimoni kanssa kotona, joten työpäiväni ovat vaihtelevia. Minulla ei ole työmatkoja. Niistä säästyvän ajan voin käyttää työn tekemiseen. Joka aamu, kun aloitan työni, tunnen suurta halua tehdä tätä työtä. Saan työn ilon tyytyväisistä asiakkaista. Tehokas internetin hyödyntäminen on tarjonnut minulle mahdollisuuden kohdata ihmisiä kasvokkain. En palkkaa ihmisiä vaan ostan heidän työnsä tuloksia. Olen heidän asiakkaansa, en työnantaja.

Yrittäminen suo minulle elämänmuodon, jollaista en millään muulla tavalla voisi saada. Voin esimerkiksi ottaa päiväunia, kuten usein teenkin. Voin aurinkoisena päivänä mennä kävelylle meren rantaan tai kahville johonkin Helsingin keskustan kahviloista. Voin pitää vapaapäiviä milloin haluan, mutta yleensä haluan tehdä työtä joka päivä. Uskon, että tämä elämäntapani on tulevaisuuden yrittäjän elämäntapa.

Ei enää hikisiä lasikaappeja, joihin ajetaan aamuruuhkassa ja joista palataan iltaruuhkassa. Ei enää esimiehen valvontaa ja kellokortteja. Ei enää pakkoa asua paikakunnalla, jossa ei viihdy. Ei enää työtä, jonka tuloksista ei näe kenenkään nauttivan.

## Yrityksen perustaminen

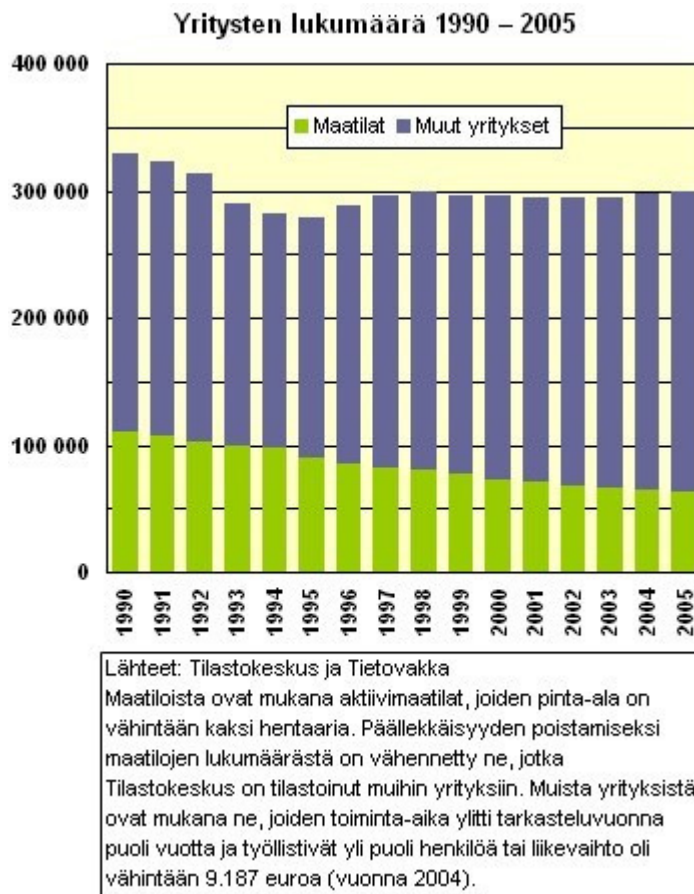
Kauppa- ja teollisuusministeri **Mauri Pekkarinen** on väittänyt julkisuudessa, että Suomessa on tällä hetkellä enemmän yrityksiä kuin milloinkaan aikaisemmin. Tilastot eivät ole hänen kanssaan samaa mieltä.

Tilastokeskuksen työvoimatutkimuksen mukaan Suomessa on tällä hetkellä paljon vähemmän yrittäjiä ja yrittäjäperheenjäseniä kuin 1990-luvun alussa.



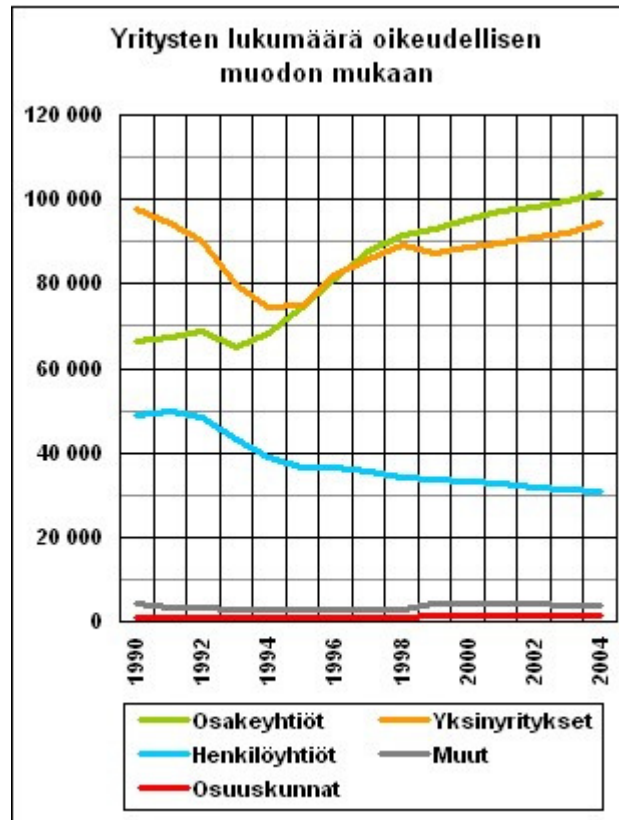
Kuvion värit kertovat, mitkä puolueet ovat saaneet yrittäjien määrän vähenemisen aikaan. Vasta pääministeri **Matti Vanhasen** ensimmäisen hallituskauden lopussa yrittäjien määrä lisääntyi. Suomessa on eletty poikkeuksellista korkeasuhdannetta, joten lisäyksen olisi pitänyt olla suurempi.

Tilastokeskus tekee yritystilastot vuosittain ja lähes vuoden viiveellä. Emme vielä tiedä vuoden 2006 lukuja. Tilastoista on jätetty pois maatilat, jotka myös ovat yrityksiä. Seuraavaan kuvioon ne on lisätty.



Yritysten määrä on viime vuosina pysynyt suunnilleen ennallaan, koska muiden yritysten lisäys on korvannut maatilojen vähenemisen. Silti yritysten määrä ei ole läheskään samalla tasolla kuin 1990-luvun alussa.

Suomessa yleisin yritysmuoto on osakeyhtiö. Viime vuoden elokuuhun asti sen suosiota on heikentänyt lakisääteinen 8.000 euron osakepääoman minimiraja, koska opinto- ja asuntovelkaisilla nuorilla yrittäjäksi ryhtyvillä ihmisillä ei ole näin suurta summaa sukanvarressaan säästössä. Yksinyritykset – ns. toiminimet – ovat samasta syystä olleet suosittuja, koska niissä ei ole pääomavaatimusta.

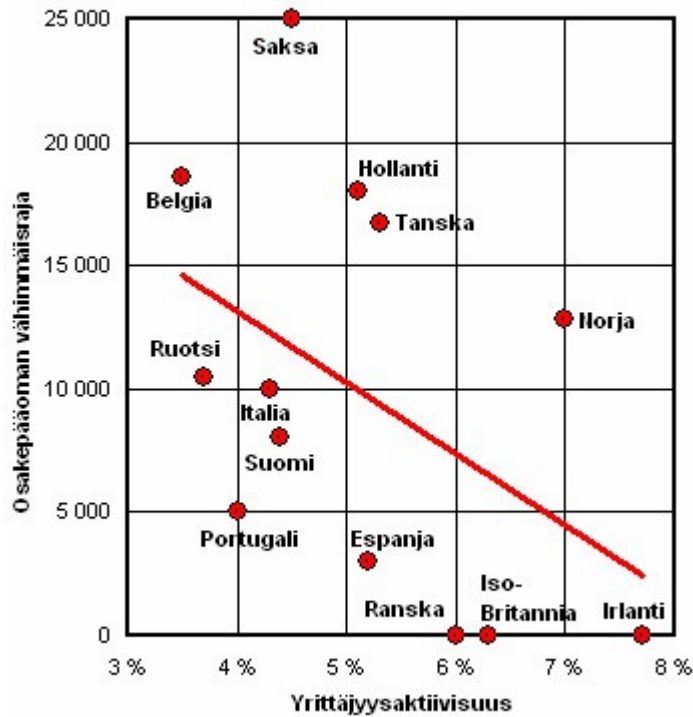


Lähde: Tilastokeskus

Yksinyrityksen ja osakeyhtiön voi perustaa yksi ihminen. Henkilöyhtiöissä – kommandiittiyhtiössä ja avoimessa yhtiössä – tarvitaan vähintään kaksi henkilöä sekä osuuskunnassa vähintään kolme. Henkilöyhtiöt ovat joskus olleet suosittuja lähinnä verotussyistä. Nyt niiden suosio on hiipunut, koska ne eivät ole enää yhtä edullisia kuin aikaisemmin. Osuuskunta on marginaalinen yritysmuoto, vaikka sillä on hyviä ominaisuuksia.

Vuonna 2006 säädettiin uusi osakeyhtiölaki. Olin asiasta eduskunnan talousvaliokunnan kuultavana ja esitin, että osakepääoman minimirajasta luovutaan. Tämän vuoksi keräsin verkostoni kautta seuraavan kuvion tiedot eri maista:

### Yrittäjyysaktiivisuus ja osakepääoman vähimmäisraja eräissä Euroopan maissa



Lähteet: GEM 2004 -tutkimus ja Lasmak Tietopalvelu

Ranskassa, Iso-Britanniassa ja Irlannissa, joissa ei ole pääomarajaa, yrittäjyysaktiivisuus on korkea. Esimerkiksi Suomessa ja Ruotsissa se on alhainen. Suomessa raja oli silloin 8.000 euroa.

Eduskunta ei uskaltanut poistaa rajaa kokonaan, mutta se teki harvinaisen päätöksen, kun se muutti oikeusministeriön laatimaa hallituksen esitystä. Rajaksi tuli 2.500 euroa.

Uusi osakeyhtiölaki astui voimaan 1.9.2006. Ensimmäisenä vuotena voimaantulon jälkeen perustettiin 57,4 prosenttia enemmän osakeyhtiöitä kuin vuoden jaksolla tätä ennen.

Yksityisten osakeyhtiöiden  
perustamisilmoitukset  
1.9.2005 – 31.8.2007



Lähde: Patentti- ja rekisterihallitus

Kaksi kolmasosaa uuden osakeyhtiölain aikana syntyneistä osakeyhtiöistä on perustettu 2.500 euron osakepääomalla. Tämä osoittaa, miten tärkeästä asiasta on kysymys.

Osakepääoman määrä ei ole millään tavoin ratkaiseva yhtiön toiminnan kannalta. Osakkaat voivat antaa yhtiölle lainaa, jolloin järjestely on sekä yhtiön että osakkaiden kannalta joustavampi kuin osakepääoma.

Yritystä perustaessa yrittäjäksi aikovan kannattaa ensin miettiä liikeideaansa, mutta tähän miettimiseen ei pidä käyttää liiaksi aikaa. Alkavan yrityksen liikeidean ei tarvitse olla loppuun asti hiottu timantti, sillä se hioutuu joka tapauksessa asiakkaiden vaikutuksesta.

Kirjallista liiketoimintasuunnitelmaa yritys ei tarvitse. Tärkeää on, että suunnitelma on olemassa. Jos se on yrittäjän päässä, se myös päivittyy joka päivä. Sen sijaan kirjalliset suunnitelmat pölyttyvät mapeissa.

Suomessa on useita yritysmuotoja, kuten edellä kerroin. Käytännössä ainoa järkevä yritysmuoto on osakeyhtiö. Jos osuuskuntalaki ja osakeyhtiölaki yhdistettäisiin, syntisi paras mahdollinen yritysmuoto, sillä osuuspääomalla on merkitystä yrityksen kasvattamisessa. Sen sijaan henkilöyhtiöistä ja yksinyrityksistä voitaisiin kokonaan luopua. Jos Suomessa olisi yksi yritysmuoto, meillä olisi silloin vain yksi yritysvero-järjestelmä ja muutenkin yritysbyrokratia olisi kevyempää.

Olen toteuttanut ilmaisen verkkopalvelun, jolla kuka tahansa voi nopeasti perustaa osakeyhtiön ([www.lasmak.com/pienyhtio](http://www.lasmak.com/pienyhtio)). Se tuottaa perustamissopimuksen, jonka allekirjoittamisella yritys on perustettu. Palvelussa on lisätietoa myös muista yrityksen aloitustoimista.

Yleensä aina puhutaan rahoituksesta, kun yritystä suunnitellaan. Nykyisin rahoitus ei ole enää niin vaikea ongelma kuin aikaisemmin, eikä sitä pidä nostaa tärkeään asemaan. Kannattaa mieluummin alkaa pienellä rahalla kuin ottaa liiaksi riskiä. Pitää käyttää enemmän järkeä ja vähemmän rahaa.

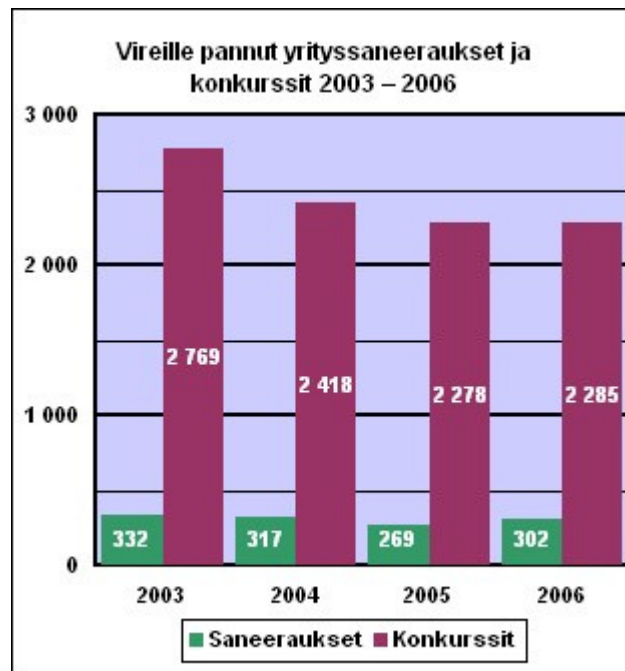
Yrityksen on hoidettava kirjanpitoa. Palvelu kannattaa ostaa tilitoimistolta. Suomessa on 4.000 tilitoimistoa, joten aina jokin niistä on yrittäjän lähellä. Sähköiseen taloushallintoon siirtyminen on tehnyt mahdolliseksi käyttää etäällä olevan tilitoimiston palveluja. Tilitoimisto osaa yrityksen tärkeimmät verorutiinit sekä hallitsee palkanlaskentaan liittyvät perusasiat.

Yrityksen toiminnan voi aloittaa pienesti, esimerkiksi opiskelun tai palkkatyön ohessa, kuten minä aloitin vuonna 1981. Toiminnan myötä liikeidea hioutuu ja mahdollisesti kasvu-ura löytyy.

## Kuoleman laakso

Kolmasosa yrityksistä kuolee kolmen ensimmäisen vuoden aikana. Tätä aikaa sanotaan kuoleman laaksoksi. Kokemuksesta voin sanoa, että suurin osa konkurseista voidaan välttää saneeraamalla yrityksen taloutta riittävän aikaisessa vaiheessa.

Vuonna 2006 Suomessa pantiin vireille 2.285 konkurssia ja käynnistettiin 302 yritys-saneerausta.



Lähde: Tilastokeskus

Näiden lukujen pitäisi olla toisin päin. Kokonaan konkurseja ei voida – eikä pidäkään poistaa, mutta muutama sata konkurssia vuodessa on riittävästi. Sen sijaan yritys-saneerauksia pitäisi tehdä tuhansia.

Yrittäjä tekee alkuvaiheessa monenlaisia virheitä. Pahimmat sudenkuopat voidaan kuitenkin välttää.

Kun yritys on saanut toimiston, kalusteet, puhelimet ja sähköpostit, yrittäjä saattaa jäädä odottelemaan asiakkaiden yhteydenottoja. Niitä ei tule. Yrityksen on itse tehtävä itsensä tunnetuksi ja osoitettava mahdollisille asiakkaille kyvykkyytensä. Luottamus syntyy monen vuoden kuluessa. Kaikki nämä vuodet on tuotettava asiakkaille hyvää palvelua, jolloin yritys saa myönteisen maineen.

Yrittäjän tärkein tehtävä on rahan riittävydestä huolehtiminen joka päivä. Nimittäin, jos rahat loppuvat, myös toiminta loppuu. Konkurssin kriteerinä on maksukyvyttömyys. Yritys voi tuottaa tappiota vuosia, mutta se ei saa tulla maksukyvyttömäksi. Se voi myös tuottaa voittoa jatkuvasti, mutta silti se ajautuu konkurssiin, jos se ei osaa hoitaa maksujaan.

Olen toteuttanut ilmaisen verkkopalvelun, jolla yritys voi testata kykynsä hoitaa maksujaan ([www.lasmak.com/maksukyky](http://www.lasmak.com/maksukyky)). Tämän testin avulla yritys oppii paremmaksi kassavirtansa hallitsijaksi ja saattaa näin välttää konkurssin, jos olosuhteista johtuen talous muuttuu kireäksi.

Tärkeää on, että yrittäjä ei paljasta yrityksensä taloudellisia tietoja. Suomessa ahneus ja kateus ovat niin vaikuttavia, että hyvin menestyviltä yrityksiltä halutaan saada rahat pois ja huonosti menestyviä lyödään. Siis, jos yrityksellä menee hyvin, yrittäjän ei pidä ostella loistoautoja leuhkiakseen naapureille. Jos yrityksellä menee huonosti, on aina oltava hyvällä tuulella kuin mitään ongelmia ei olisikaan.

Yhtiö- ja kirjanpitolainsäädäntö velvoittaa yritykset toimittamaan tilinpäätöksensä kaupparekisteriin julkaistavaksi. Suomessa on yli 100.000 viisasta yrittäjää, jotka eivät ole suostuneet tähän, vaikka Patentti- ja rekisterihallitus uhkaa kovilla rangaistuksilla. Uhkasakko asetetaan vuosittain vain noin tuhannelle ja muita keinoja virasto ei ole milloinkaan uskaltanut edes käyttää. Syynä on se, että yli 100.000 yrittäjää nostaisi kapinan, jos nämä keinot otettaisiin käyttöön.

Vuodesta 2008 lähtien Verohallitus ryhtyy toimittamaan yritysten tuloslaskelmat ja taheet Patentti- ja rekisterihallitukselle. Tämän vuoksi niitä ei pidä liittää veroilmoitukseen, jos haluaa pitää taloutensa salassa.

Kun yrityksen toiminta alkaa, yrittäjällä on optimistinen mieli. Tällaisessa tilassa hän ei aina lue sopimuksia tarkasti. Joskus myöhemmin sopimuksen lukematta jättäminen voi johtaa ongelmiin. Kaikki tärkeät sopimukset pitää lukea huolellisesti. Jos yrittäjä ei ymmärrä, mitä sopimuksessa sanotaan, ei pidä allekirjoittaa sitä.

Yrittämisen suurin riski on virkamiesriski. Normaalisti asiat sujuvat ongelmitta, mutta joskus yrittäjä saattaa jäädä kiinni karhunrautoihin, joista ei pääse millään irti. Silloin ei kannata kuvitella, että oikeus voittaa. Hyvä asiantuntija on ainoa, joka voi vapauttaa yrittäjän ansasta.

## Yrityksen kasvu

Poliitikot ja virkamiehet haluaisivat, että yritykset kasvavat nopeasti. Tämä ei silti aina ole yrityksen kannalta viisasta. Yritys kasvaa, jos asiakkaat ostavat. Näin yksinkertaista se on, mutta muut kuin yrittäjät eivät näytä tätä perustotuutta ymmärtävän.

Pahinta on, kun poliitikot ja virkamiehet houkuttelevat nuoria ihmisiä perustamaan ns. born global -yrityksiä. Suomessa tällainen ajatus on kuolleena syntynyt. Jos minä haluaisin perustaa yrityksen, joka on syntymästään maailmanlaajuinen, en missään tapauksessa perustaisi sitä Suomeen – tänne saareen, jossa puhutaan omituista kieltä. Maailmassa on useita finanssikeskuksia, joissa tällainen yritys menestyisi paremmin.

Yrityksen kasvussa oikea ajoitus on ratkaisevan tärkeää. Jos tulee liian aikaisin markkinoille, yritys menettää rahaa. Jos tulee myöhässä, yritys ei voi saavuttaa kilpailijoiden etumatkaa. Ajoittaminen on vaikeaa. Jos on käynyt niin, että yritys on liian aikaisin markkinoilla, sen pitää vain sinnitellä. Tässä tilanteessa kassavirrasta huolehtiminen on ensiarvoisen tärkeää.

Ihan ensimmäisenä markkinoillaolo ei yleensä johda suurimpaan menestykseen. Toiseksi tullee jaetaan kultamitali. On helpompi hiihtää toisen perässä kuin avata latua.

Kasvulla tarkoitetaan yleensä yrityksen fyysistä kasvua, liikevaihdon tai henkilökuntamäärän kasvua. Terve kasvu syntyy siitä, että henkinen kasvu kulkee fyysisen kasvun edellä. Yritykset kasvavat samalla tavalla kuin lapset, jotka sekä kehittyvät fiksummiksi että venyvät pitemmiksi. On parempi olla fiksu kuin pitkä. Samoin yrityksessä. Osaava yritys pärjää parhaiten yllättävissä kilpailutilanteissa.

Kasvun rahoituksessa terveintä on tulorahoitus. Se on asiakkailta saatua rahaa. Koska kasvussa on kysymys uusien asiakkaiden hankinnasta tai lisämyynnistä vanhoille asiakkaille, tulorahoitus on samansukuinen kasvun kanssa. Tulorahoitusta ei tarvitse maksaa takaisin, kuten lainat pitää maksaa. Se on yrityksen omaa rahaa. Se luo joustopuskurin vaikeisiin taloustilanteisiin.

Toinen kasvurahoituksessa liian vähän huomiota saanut asia on verkkorahoitus. Kun yrityksen verkosto kasvaa sen sijaan että itse yritys kasvaisi, jokainen verkossa oleva yritys rahoittaa oman toimintansa eikä kärkiyrityksen tarvitse rahoittaa kaikkea.

## Miten Yritys 2.0 muuttaa yrittämistä?

Maatalousyhteiskunnassa ihmiset elivät luonnon aikataulun mukaan. He asuivat maalla ja työskentelivät kotonaan. Lapset näkivät vanhempiansa työntekoa ja osallistuivat siihen itsekin. Maanviljelijät olivat yrittäjiä. Yrityksen tuotteiden aikaansaamisessa keskeisessä asemassa olivat luonnonvarat.

Teollisuusyhteiskunnassa pääoman määrä ratkaisi. Ihmiset eivät olleet pääsääntöisesti yrittäjiä. Yhteiskuntaan syntyivät työnantajien ja työntekijöiden kastit. Työnantajat palkkasivat työntekijöitä palvelukseensa. Ihmiset kokoontuivat samaan paikkaan tekemään työtä yhdessä. Elämän aikataulut määräytyivät koneiston mukaan. Ihmisten piti asua lähellä tehtaita, jolloin perustettiin uusia kaupunkeja ja vanhat kasvoivat.

Tietoyhteiskunta vapauttaa ihmiset ajasta ja paikasta. Enää he eivät ole riippuvaisia luonnon tai koneiston aikataulusta. Heitä ei myöskään sidota maaseudulle tai kaupunkiin vaan he voivat valita asuinpaikkansa. Työtä tehdään kotona tai kodin lähellä. Työsuhde ei enää toimi, sillä työnantajan on vaikea pitää kiinni työnjohto-oikeudestaan työntekijää kohtaan. Työnantaja muuttuu työn ostajaksi. Yrittäminen on luonteva tulonhankinta- ja elämänmuoto tietoyhteiskunnassa.

Nyt puhutaan aivan uudenlaisesta yritysmuodosta, Yritys 2.0-versiosta. Pitäisikö puhua myös Yrittäjä 2.0:sta? Millaisia yrittäjät ovat tulevaisuudessa?

Jos ajattelemme janan, jonka toisessa päässä ovat pysyvää kokopäivätyötä tekevät työntekijät, jotka saavat sovitun palkan säännöllisesti tililleen, ja toisessa päässä ovat hervotonta riskiä ottavat yrittäjät, nämä kaksi ihmisryhmää ovat etäällä toisistaan. Vaatii äärimmäistä rohkeutta siirtyä palkansaajasta janan toiseen päähän yrittäjäksi.

Viime vuosina palkkatyön muodot ovat monipuolistuneet. On tullut suoritepalkkausta. Pätkätyöt ja osa-aikatyöt ovat yleistyneet. Moni ihminen tekee kahta tai useampaa työtä samanaikaisesti. Nämä ihmiset eivät kuitenkaan ole yrittäjiä vaan palkansaajia.

Janan toisessa päässä yrittämisen muodot eivät ole monipuolistuneet yhtä paljon kuin toisessa päässä palkkatyön muodot. Edelleen yrittäjä mielletään hervotonta riskiä ottavaksi ihmiseksi, joka tekee kaiken valveillaoloaikansa työtä, vaatii työntekijöiltään kohtuutonta työpanosta, maksaa huonoa palkkaa ja leuhkii omaisuudellaan. Ei huomata, että myös toisenlaisia yrittäjiä on olemassa. He ovat verkottuneet keskenään.

Verkottuneet yritykset ovat jo pitkään toimineet ja menestyneet. Esimerkiksi Kotipizza toimii franchising-periaatteella. Moni teollisuusyritys käyttää alihankkijoita, mm. Nokia. Tämä kehitys on johtamassa suuntaan, jossa yhden hengen yritykset verkottuvat ja muodostavat yhdessä suuren kokonaisuuden.

Pienten yritysten verkottumisen edellytyksenä on tehokas viestintä. Internet ja sen uudet Web 2.0-ominaisuudet tarjoavat avun. Lisäksi edellytyksenä on kevyt byrokraatia. Tämän toteuttamiseen tarvitaan voimakkaita toimia nykyisen lainsäädännön karsimiseksi. Lakimuutokset eivät ole suuria mutta voimaa tarvitaan asenteiden muuttamiseksi ja oikeansuuntaisen tahdon synnyttämiseksi.

Lisätietoja:

Lasmak Tietopalvelu [www.lasmak.com](http://www.lasmak.com)

Perusta pienyhtiö [www.lasmak.com/pienyhtiö](http://www.lasmak.com/pienyhtiö)

Testaa yrityksesi maksukyky [www.lasmak.com/maksukyky](http://www.lasmak.com/maksukyky)

Kassanetti [www.kassanetti.fi](http://www.kassanetti.fi)