



2018-06-12 11:15 EEST

## Kysely: Yrittäjä menestyy rohkeudella ja realismilla

Pienyritysten liiketoiminnan kehittämiseen erikoistunut ohjelmistotalo Visma Passeli Oy kysyi suomalaisilta pienyrittäjiltä yrityksen menestykseen vaikuttavista tekijöistä. Yrittäjät jakoivat runsaasti vinkkejä uusille yrittäjille ja niissä korostui rohkeuden ja realismin merkitys.

Visma Passelin teettämä [Suomalaisten pienyrittäjien menestystekijät -kyselytutkimus](#) toteutettiin nyt toista kertaa. 517 pienyrittäjää tai yrityksen edustajaa vastasi kyselyyn. Kysymykset keskittyivät yrityksen menestyksen kannalta kriittiseen perustamis- ja alkuvaiheeseen. Vastaajista 64 prosenttia on 45-64 -vuotiaita ja 87 prosenttia kertoi yrityksen toimineen yli 6 vuotta.

Miehiä vastaajista on 64 prosenttia ja naisia 36 prosenttia. 78 prosentilla kyselyssä mukana olleilla yrityksillä on enintään 5 työntekijää.

### **Älä tee sitä!**

Moni yrittäjä korostaa realististen odotusten ja suunnitelmien merkitystä menestykselle. Kuitenkin vastaajista vain 44 prosenttia oli tehnyt liiketoimintasuunnitelman yrityksen perustamisvaiheessa. Alhaiseen prosenttiin vaikuttaa varmasti kuitenkin se, että monilla vastaajilla yritystoiminnan aloittamisesta on vuosia aikaa eikä liiketoimintasuunnitelman tekeminen ollut silloin yleistä.

Uusille yrittäjille jaetuissa vinkeissä haastettiin myös koko yrityksen perustamista. Moni kehoitti harkitsemaan asiaa hyvin tarkkaan ja jotkut jopa unohtamaan koko yrittäjyyden. Yksi vastaajista kirjoitti: "Malta vaurastua... 3-5 vuoden kuluttua näkee kuinka yritys menee todellisuudessa. Tätä ennen ei purjeveneitä eikä mersuja. Jos et pysty huolehtimaan omasta taloudesta, et pysty myöskään yrityksen. Silloin on parempi olla pienempi osakas ja joku muu pitää rahat hanskassa."

"Pää pilvissä ei tosiaan kannata yrittäjäksi ryhtyä, vaan pitää olla valmis puurtamaan kovaa yrityksen menestyksen eteen. Omat ideat kannattaa testata ennen toteuttamista ja kehittää niitä maltilla ennen kuin pistää oman toimeentulonsa niiden varaan", muistuttaa Visma Passelin Oy:n toimitusjohtaja **Terhi Karasjärvi**.

### **Uskalla pyytää apua**

31 prosenttia vastaajista olisi kaivannut alkuvaiheessa tietoa ja vinkkejä yrityksen pyörittämiseen. Myös helpot, yrityksen toimintaa tukevat taloushallinnon ohjelmistot (23 % vastaajista) ja lisätuki kirjanpidon osalta (21 % vastaajista) olisivat olleet arvokkaita apuja yrityksen pyörittämiseen.

"Pienyrittäjä on ninja, joka pyörittää yritystoimintaa usein hyvinkin yksin. On kuitenkin tärkeä osata pyytää apua oikealla hetkellä, jottei yrittäjän omat voimavarat tai yritystoiminta ole uhattuna. Tukea ja apua on saatavilla, kunhan sitä pyytää", Karasjärvi korostaa.

### **Haasteina markkinointi ja rohkeus**

Yrityksen perustamisen suurimmaksi haasteeksi nousi viime vuoden tapaan markkinointi (23 % vastaajista). Lähes yhtä moni (20 % vastaajista) kertoi suurimmaksi haasteeksi rohkeuden lähteä palkkatyöstä. Avoimista

kommenteista ilmeni myös haasteita esim. sopivien toimitilojen ja luotettavan kirjanpitäjän löytämisessä sekä ajankäytössä. Moni myös totesi, ettei yrityksen perustamiseen liittynyt mitään suurempia haasteita.

“Rohkeuden ja intohimon merkitys korostuu vastaajien antamissa kommenteissa ja vinkeissä. Moni on ollut ennen yrittäjyyttä palkkatyössä, eikä hyppy tuntemattomaan ole ollut helppoa. Yrittäjyydessä tarvitaan myös rohkeutta viedä asioita eteenpäin. On tarpeen uskaltaa nostaa rohkeasti ongelmat esiin ajoissa, kun ongelmat ovat vielä ratkaistavissa”, tulkitsee Karasjärvi tutkimusta.

### **Lisää ymmärrystä lakiasioihin**

Viimevuotiseen tapaan neljäsosa vastaajista kouluttautuisi laki- ja säädösasioissa, jos he voisivat palata aikaan ennen yrityksen perustamista ja tehdä jotain toisin. Vain 8 prosenttia vastaajista olikin kouluttautunut näissä asioissa yrityksen perustamisvaiheessa.

“Perustamisvaiheen perehtymisen lisäksi laki- ja säädösasioissa ajantasalla pysyminen vaatii yrittäjältä työtä. Juuri voimaan tullut GDPR on aiheuttanut päänvaivaa monelle yrittäjälle, eikä sen vaikutukset omaan toimintaan ole välttämättä vieläkään täysin selviä”, Karasjärvi toteaa.

### **Tukea yrittäjälle:**

[Maksuton liiketoimintasuunnitelma](#)

[Kirjanpidon sanakirja](#)

[PasseliTV - käytännön vinkkejä yrittäjille](#)

### **Lisätietoja:**

Terhi Karasjärvi, toimitusjohtaja, Visma Passeli Oy, +358 50 325 1199

### **Visma Passeli Oy**

Visma Passeli tarjoaa pk-yrityksille yritystoimintaan tarvittavat ohjelmistot yli 20 vuoden kokemuksella. Visma Passelilta yritys löytää ohjelmistot sähköiseen ajanvaraukseen, kotisivuihin ja verkkokauppaan sekä talous- ja materiaalihallintoon. Toisiinsa integroitavien ohjelmistojen avulla Visma Passeli helpottaa yritysten jokapäiväisiä toimintoja. Yli 30 000 yritystä käyttää Visma Passelin tuotteita kuukausittain. Kotisivut: [visma.fi/passeli](http://visma.fi/passeli).

---

Visma tehostaa yritysten toimintaa tarjoamalla ohjelmistoja, kaupankäyntiratkaisuja, vähittäiskaupan IT-ratkaisuja sekä IT-alan projekti- ja konsultointipalveluita. Visma sujuvoittaa ja digitalisoi liiketoimintaprosesseja sekä yksityisen että julkisen sektorin asiakkaille. 760 000 asiakasta Pohjois-Euroopassa käyttää Visman tuotteita ja palveluita. Lisäksi Vismalla on yli 300 000 hosting-asiakasta. Visma-konsernissa on 6 700 työntekijää, ja vuonna 2017 sen liikevaihto oli 9 346 miljoonaa Norjan kruunua (n. 964 milj. euroa). Kotisivu: [visma.fi](http://visma.fi).

Visma makes businesses more efficient, through offerings of software, commerce solutions, retail IT-solutions, and IT-related projects and consulting. Visma simplifies and digitalizes core business processes within the private and public sector. 760,000 customers in Northern Europe utilize Visma's products and services, and an additional 300,000 use Visma as a hosting partner. The group has 6 700 employees and its net revenue amounted to NOK 9 346 million in 2017. [www.visma.com](http://www.visma.com).

## Yhteyshenkilöt



### **Sanna Burton**

Lehdistökontakti

Viestintäjohtaja

Suomen Visma-yhtiöiden lehdistökontakti

[sanna.burton@visma.com](mailto:sanna.burton@visma.com)

050 322 5222