



Entisenä Lipposen hallituksen oikeusministerinä ja 17 vuotta Suomen Yrittäjät ry:n toimitusjohtajana toimineena Jussi Järventaus tietää tarkalleen mistä puhuu.

- ”Kaikki puolueet laidasta laitaan vakuuttavat suosivansa yrittäjyyttä nykyään. Mutta silti lainsäädäntökone suoltaa aina vaan lisää uusia velvoitteita yrittäjille.” Se harmittaa Jussi Järventausta. Pk-yrittäjät ovat nousseet työllisyytemme ja maamme kansainvälisen kilpailukyvyyn pelastajiksi.

- Ylisääntely tukahduttaa yrittäjiä ja vie voimia yrityksen kehittämiseltä ja työpaikkojen lisäämiseltä, Jussi Järventaus sanoo.

Työllistämisen vastuu on siirtynyt yrittäjäsektorille, koska suuryritykset ovat vähentäneet työntekijöitään globalisaation ja kansainvälistyneen omistuksen paineissa. Yrittäjät ovatkin kuluneiden 10 vuoden aikana luoneet lähes kaikki uudet työpaikat.

-Pienyritysten paino ei ole käytännön politiikassa merkitykseensä nähden vieläkään riittävä. Sen takia EU:kin suosittelee, että lainsäädäntöä tehtäessä noudatettaisiin aina pienet ensin –periaatetta. Se tarkoittaa, että yritystoimintaa koskevan lainsäädännön osalta tarkastelukulmaksi omaksuttaisiin pienyrittäjän näkökulma. Niin aikaansaataisiin yrittäjille ja sitä kautta koko suomalaiselle hyvinvoinnille parempaa lainsäädäntöä.

-Jäykät työelämän pelisäännöt ovat yrittäjien kannalta yksi suurimmista pulmista. Useimmissa kilpailijamaissa sääntöjä on helpotettu, mutta Suomessa on kuljettu pikemminkin toiseen suuntaan. Työllistämisen helpottaminen ja työllistämisen riskien pienentäminen ovat paranevan työllisyyden kautta myös palkansaajien eduksi, Järventaus toteaa.

-Hallituksen kehysriihessä oli hyvää se, että se loi mahdollisuuksia velkaantumisen pysäyttämiseksi. Verojen kiristykset, jotka valitettavasti kohdistuvat myös yrittäjiin, olisi kuitenkin pitänyt jättää vähemmälle, sillä verotuksemme on jo nyt yksi OECD-maiden kireämmistä.

MITÄ ALOITTAVAN YRITTÄJÄN PITÄÄ HUOMIOIDA?

- Kannattaa ehdottomasti sparrata omaa liikeideaa kokeneiden yrittäjien ja rahoittajien kanssa. Yrityskummit ovat siinä voimavara, jota saisi hyödyntää nykyistä tehokkaammin. Ja kannattaa valita liikekumppaninsa hyvin huolellaisesti, Järventaus sanoo.

- Erällä aloilla, esimerkiksi kuljetusalalla, byrokratia voi olla kohtuuttoman kiemuraista. Yleensä yrityksen perustaminen on Suomessa helppoa. Siihen ei liity raskasta byrokratiaa. Omaa yritystä suunnittelevan olisi tärkeintä selvittää, jaksanko minä!

- Yhtiömuodoista ehkä toiminimi avaa sujuvimman aloituksen. Siihen liittyvät henkilökohtaiset vastuut pitää selvittää. Myös osakeyhtiö voi sopia aloittavalle rahoituksenkin kannalta.

- Tärkeimpiä asioita heti alkuun on löytää hyvä tilitoimisto! Aloituksen jälkeen alkaa byrokratia. Esimerkiksi verotus on heti yksi korkeimpia OECD-maista. Raha-asiat kannattaa alusta alkaen pitää tarkassa järjestyksessä, Järventaus korostaa.

JÄRVENTAUKSEN YHDEKSÄN STARTTINEUVOA

1.	Sparraa liikeidea
2.	Valitse kumppanisi huolella
3.	Selvitä jaksatko
4.	Valitse hyvä tilitoimisto
5.	Pidä raha-asiat järjestyksessä
6.	Selvitä rahoitusmahdollisuudet
7.	Kouluttaudu markkinoimaan
8.	Verkostoidu, pyri yhteistyöhön
9.	Palvele, palvele, palvele

MISTÄ RAHOITUSAPUA?

- Starttirahan ehtoja kannattaa tutkia. Finnvera on toinen varteenotettava rahoitusapu. Finnvera toimii yhdessä pankkien kanssa. Pankit ovat kolmas mahdollisuus.

- Pankkien sääntely kiristyy kaiken aikaa koko EU:ssa. Se kohdistuu pahasti myös talouden dynaamiseen osaan, yrittäjiin, jotka ovat syyttömiä EU:n pankkikriiseihin. Suomessa EU:n pankkisääntely ei vielä ole paha, mutta enteet ovat ilmassa.

- Leasing-rahoitus on alati kasvava ja laajeneva rahoitusmuoto, joka kannattaa ottaa huomioon myös aloittavassa yritystoiminnassa. Vakuutusrahoitus on koko ajan kasvamaan päin. Sitten on tietysti pääomasijoittajia, business-enkeleitä, mutta heidän rahoitusavulla on korkea kynnyks, Jussi Järventaus neuvoo.

ENTÄ MARKKINOINTIAPU?

Suomalaiset ovat huonoja myymään tuotteitaan ja palvelujaan ruotsalaisten ja etenkin tanskalaisten rinnalla. Jussi Järventaus nyökkää. Se on ehkä liiankin tuttua Suomen Yrittäjille.

- Aina kannattaa hakea myynnin ja markkinoinnin koulutusta ja päivitettyä lisäkoulutusta. Sitä tarjoamme me jäsenillemme. Sitä tarjotaan aikuiskoulutuksessa, uusyrityskeskuksissa ja toimialajärjestöissä, Järventaus toteaa.

- Netti on astunut monille yrittäjille uutena vahvana ja monimuotoisena markkinointikanavana nykyaikaan. Design, muotoilu, on yhä vahvempi tekijä sekä tuotteiden että myös palvelujen kohdalla.

- Verkostoidu, älä tee kaikkea itse, hyödynnä ja tee yhteistyötä samalla alalla toimivien yrittäjien kanssa. Ja palvele, palvele ja taas kerran: palvele asiakastasi. Anna lisätua sen päälle, mitä hän on ostanut! Palvelu on aina ollut suomalaisille vierasta. Se ei ole alamaiseksi, alempiasteiseksi tunnustautumista. Se on samantasoisten yhteistyötä. Menestymisen

Yritykset säädellään kilpailukyvyttömiksi

Kirjoittanut Auto, tekniikka ja kuljetus
12.08.2014 09:29

perustekijä on että molemmat, sekä myyjä että ostaja voittavat, Jussi Järventaus sanoo.