

Essi Pyylampi

Yrityksen perustaminen ulkomaille – ”Aurinkorannikosta tuli yritysraennikko”

Suomalaisyrittäjien kokemuksia Espanjan Aurinkorannikolla

Opinnäytetyö

Kevät 2020

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Tradenomi (AMK, Liiketalous)

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketoiminta ja kulttuuri

Tutkinto-ohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma, monimuoto

Tekijä: Essi Pyylampi

Työn nimi: Yrityksen perustaminen ulkomaille – ”Aurinkorannikosta tuli yritysran-
nikko”: Suomalaisyrittäjien kokemuksia Espanjan Aurinkorannikolla

Ohjaaja: Petra Sippola

Vuosi: 2020

Sivumäärä: 77

Liitteiden lukumäärä: 1

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään yrityksen perustamiseen liittyviä perustavanlaatuisia asioita sekä mitä on erityisesti huomioitava, jos yritys aiotaan perustaa ulkomaille. Tarkemman tarkastelun kohteena on yrityksen perustamisprosessi Espanjassa sekä millaisena suomalaisten suosima Aurinkorannikko näyttäytyy yrittäjän näkökulmasta.

Tutkimuksen tavoitteena oli saada kokemustietoa Aurinkorannikon tuoreilta ja menestyneiltä suomalaisyrittäjiltä tutkimuskysymyksiin: mitä on huomioitava kannattavan liiketoiminnan näkökulmasta, kun yritys aiotaan perustaa Espanjan Aurinkorannikolle ja millaisia haasteita yrityksen perustamisessa Espanjaan voi tulla vastaan? Tutkimusajatus on lähtöisin Fuengirolassa toimivasta co-working- ja yrityskeskuksesta, SmartWorkPlazasta. Tutkimustulosten perusteella SmartWorkPlaza voi kehittää palveluitaan entistä paremmin vastaamaan alueen aloittavien yrittäjien tarpeita sekä opinnäytetyö tuo tietoa suomalaisyrittäjille, jotka haluavat perustaa yrityksen Aurinkorannikolle.

Tutkimustavaksi määräytyi teemahaastattelu, joka soveltuu hyvin kokemustiedon hankintaan. Haastateltavat valittiin sen mukaan, että heiltä löytyy omakohtaista tuoretta kokemustietoa ja asiantuntijuutta tutkittavasta asiasta. Tutkimustulosten perusteella eniten haasteita olivat tuoneet espanjalainen jäykkä byrokratia sekä kielitaidon puute. Hyvänä apuna toimivat kuitenkin Espanjassa paljon käytetyt asiointitoimistot. Yrityksen menestykseen vaikuttavina tekijöinä nousivat esiin vahva ammattitaito ja hyvin hoidetut asiakassuhteet. Lisäksi maakohtaisten virallisten asioiden selvittäminen, alueen markkinatutkimus ja oma asenne vieraaseen kulttuuriin sopeutumisessa koettiin olevan menestyksen taustalla.

Avainsanat: Yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma, markkina-analyysi, yhtiömuodot, verotus, Espanja, Aurinkorannikko

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: Business Management

Author: Essi Pyylampi

Title of thesis: Starting a business in Spain – “The Sun Coast has become a company coast”: Finnish entrepreneurs’ experiences at the Costa del Sol, Spain

Supervisor: Petra Sippola

Year: 2020

Number of pages: 77

Number of appendices: 1

The theoretical part of this thesis deals with the basics of starting a business and what to consider when setting up a business abroad. The focus is on the process of setting up a company in Spain and how the Costa del Sol, favoured by Finns, looks from the entrepreneur's point of view.

The aim of the study was to gather experiential information from recent and successful Finnish entrepreneurs at the Costa del Sol to answer the research questions: what to consider from the point of view of profitable business when setting up a company at the Costa del Sol, Spain, and what challenges can entrepreneurs face? The research idea came from SmartWorkPlaza, a co-working and business center in Fuengirola. Based on the results of the study, SmartWorkPlaza can further develop its services to meet the needs of start-up entrepreneurs in the area, and the thesis brings information to Finnish entrepreneurs who want to start a business at the Costa del Sol.

The research method was semi-structured interview, which is well suited for the acquisition of experiential knowledge. The interviewees were selected based on them having fresh personal experience and expertise in the subject being studied. According to the research results, the most challenging issues were Spanish rigid bureaucracy and the lack of language skills. However, there are good offices in Spain, which are very helpful. Strong professional skills and well-managed customer relationships emerged as key factors for the company's success. In addition, finding out about country-specific official issues, market research on the target area, and one's own attitudes towards adapting to a foreign culture were seen as a key to success.

Keywords: Starting a business, Business plan, Market analysis, Business entities, taxation, Spain, Costa del Sol

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ	4
Käytetyt termit ja lyhenteet	6
1 JOHDANTO.....	7
1.1 Aiheen ajankohtaisuus	7
1.2 Aiemmat tutkimukset.....	8
1.3 Tutkimuksen toteutus	9
2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN SUOMESSA JA ULKOMAILLA....	10
2.1 Liiketoimintasuunnitelma.....	10
2.2 Markkina-analyysi	15
2.3 Kansainvälinen liiketoiminta	18
3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN ESPANJAAN	23
3.1 Aurinkorannikko yrittäjän näkökulmasta	23
3.1.1 Suomalainen yrityskulttuuri Aurinkorannikolla	25
3.1.2 Yleiskatsaus Aurinkorannikon suomalaisyrityksistä	26
3.2 Auttavat tahot.....	27
3.3 Asiointitoimistot	30
3.4 Rahoitus.....	31
3.5 Yhtiömuodot Espanjassa	32
3.5.1 Yleisimmät yhtiömuodot	33
3.5.2 Muut yhtiömuodot	36
3.6 Yhtiömuodon valinta.....	38
3.6.1 Autónomon perustaminen	39
3.6.2 Sociedad Limitadan perustaminen	41
3.7 Byrokratia ja luvat	44
3.8 Verotus Espanjassa	46
4 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	49
4.1 Tutkimusmenetelmät.....	50
4.2 Aineiston keruu ja analysointi.....	52

4.3 Tutkimustulokset	54
4.3.1 Teema 1. Espanjaan muutto	54
4.3.2 Teema 2. Yrityksen perustamisprosessi	55
4.3.3 Teema 3. Yrityksen sisäiset ja ulkoiset verkostot	61
4.3.4 Teema 4. Millaista apua uusille yrittäjille alueella kaivattaisiin	64
4.4 Yhteenveto tuloksista	65
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	69
LÄHTEET	72
LIITTEET	77

Käytetyt termit ja lyhenteet

AUTÓNOMO	Yksityinen elinkeinonharjoittaja Espanjassa, vastaa suomalaista toiminimeä.
CIF	Código de Identificación Fiscal. Yrityksen tunnistenumero Espanjassa, vastaa suomalaista y-tunnusta.
ETABLOITUMINEN	Sijoittua jonnekin, esimerkiksi suomalaisen yrityksen etabloituminen vieraaseen maahan.
FIRMA DIGITAL	Digitaalinen allekirjoitus, jolla valtuutetaan espanjalaisen yrityksen asioidenhoitajalle pääsy verkossa toimivaan alustaan, mikä toimii linkkinä yrityksen, verotoimiston ja sosiaaliturvatoimiston välillä.
GESTORIA	Asiointitoimisto
IVA	Impuesto sobre el Valor Añadido. Espanjankielinen lyhenne arvonlisäverosta, josta käytetään englanniksi lyhennettä VAT ja suomeksi ALV.
NIE	Número de Identificación de Extranjero. Ulkomaalaisen tunnistenumero Espanjassa.
NIF	Número de Identificación de Fiscal. Espanjalaisen tunnistenumero.
SA	Sociedad Anónima. Espanjalainen julkinen osakeyhtiö.
SL	Sociedad Limitada. Espanjalainen osakeyhtiö.
SOCIAL SEGURIDAD	Espanjalainen sosiaaliturva.

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan yritystoiminnan aloittamiseen liittyviä tekijöitä sekä mitä on huomioitava, jos yritys halutaan perustaa tai laajentaa ulkomaille. Tarkemman tarkastelun kohteena on yrityksen perustamisprosessi Espanjassa. Tutkimuksen tavoitteena oli kerätä arvokasta kokemustietoa Aurinkorannikon tuoreilta yrittäjiltä etsien vastausta siihen, miten yrityksen perustamisprosessi suomalaisyrittäjien näkökulmasta etenee sekä millaisia haasteita ja mahdollisuuksia Aurinkorannikko aloittaville suomalaisyrittäjille tarjoaa.

1.1 Aiheen ajankohtaisuus

Suomalaisyrittäjien osuus on ollut kasvussa Espanjan Aurinkorannikolla viime vuosina. Malagan seutu on kasvattanut suosiotaan myös kansainvälisen yritysmaailman näkökulmasta. Aiemmin Aurinkorannikon maine suomalaisten keskuudessa on ollut hyvin eläkeläiskeskeinen, mutta viime vuosina suomalaisten keski-ikä rannikolla on laskenut. Suomalaisten lisääntyessä alueella on yhä enemmän tarvetta suomalaisille palveluille, mikä taas lisää markkinavetovoimaisuutta suomalaisten keskuudessa. Aurinkorannikko ei kuitenkaan ole vain suomalaisten kansoittamaa aluetta, vaan rannikolla vallitsee espanjalainen ja kansainvälinen ilmapiiri, joten yritysmahdollisuudet ovat lähes rajattomat ja näitä kansainvälisiä markkinoita myös suomalaisyrittäjien tulisi hyödyntää enemmän perustaessaan yrityksiä alueelle.

Aihe on ollut kiinnostava myös mediassa, koska samaan aikaan on ollut kirjoituksia niin Kauppalehdessä, espanjansuomalaisten lehdissä kuin suomalaisissa iltapäivälehdissä, joissa yrittäminen Aurinkorannikolla on noussut esiin. Yhteenvetona voidaan todeta, että suomalaisyrittäjien määrä rannikolla on kasvamassa samoin kuin koko alueen vetovoimaisuus yritysnäkökulmasta, joten aihe on todella ajankohtainen.

1.2 Aiemmat tutkimukset

Aiheesta on tehty muutamia aiempia tutkimuksia, mutta tieto on jo noin 10 vuoden takaista. Jokaisessa tutkimuksessa näkökulmat vähän poikkeavat vähän toisistaan. Aiemmat tutkimukset on toteutettu myös laadullisina tutkimuksina ja tuloksista voidaan yhä löytää yhtäläisyyksiä, vaikka osa aiemmin tutkittavista on perustanut rannikolle yrityksiä jo 90-luvulla.

Muun muassa Korpijärvi (2008, 29–33) tuo esille, että yrittäjät ovat lähteneet rannikolle ilmaston ja paremman ilmapiirin perässä viemään jo Suomessa toimivia liikeideoita. Kilpailun on koettu olevan tervehenkistä. Asiakaskunnat koostuivat pääosin suomalaisista, mutta kielitaidon tärkeyttä on myös painotettu. Yrittäjät ovat myös menestyneet rannikolla. Rodima (2009, 3, 41–53) puolestaan tuo esiin, että syitä Espanjaan muutolle ovat olleet esimerkiksi Espanjan alhaisempi verotus ja laajempi asiakaskunta. Yrityksen perustaminen on hänen mukaansa vienyt muutamasta viikosta useisiin kuukausiin ja hankaluuksia oli koettu etenkin avauslupien kanssa. Asiointitoimistojen, verkostoitumisen ja kielitaidon tärkeyttä oli painotettu. Markkinointi oli tähän aikaan tapahtunut vielä pääosin flyereilla ja suomalaisessa lehdessä. Hankaluutena oli koettu muun muassa haasteita aukioloaikojen kanssa, osin byrokratian vuoksi. Myös tuottavuuden kausiluontoisuus sekä epäluottamus espanjalaisiin nousi esiin tässä tutkimuksessa. Parannusehdotuksina nousi päällimmäisenä se, että byrokratia pitäisi saada helpommaksi.

Herrasen (2013, 26–42) tutkimuksessa Espanjaan tulon syinä nousivat lähinnä uusien kokemusten hakeminen. Byrokratian suhteen nousi samoja teemoja kuin edellä mainitussa tutkimuksessa, se koettiin hyvin uuvuttavana, hankalana ja paljon aikaa vievänä. Myös lähes kaikki tutkittavat olivat käyttäneet apunaan paikallisen asiointitoimiston palveluita. Yrityksen rahoittamisessa oli koettu ongelmalliseksi se, että pienyrittäjien on hankala saada Espanjasta rahoitusta, ainakaan ilman paikallista kiinteää pääomaa. Myös yrityksen tuottavuuden kausiluontoisuus nousi esille samoin kuin Rodiman (2009 41–53) tutkimuksessa. Alueen suomalaisyhteisöstä oli Herrasen (2013, 26–42.) mukaan eriäviä mielipiteitä. Osa koki yhteisön tiiviiksi ja hyväksi, osa koki yhteisössä olevan jonkun verran kateutta. Markkinointiin oli käytetty sekä internettiä että muun muassa flyereita, sekä itsessään hyvää palvelua.

Yrittäjät olivat kokeneet menestyneensä alueella. Kehitysehdotukset koskivat lähinnä byrokratian parantamista, muistutettiin kuitenkin myös siitä, että yrittäjien on itse integroiduttava vieraaseen kulttuuriin. Tärkeänä painotettiin riittävää alkupääomaa ja sitä, että on varauduttava tekemään paljon töitä yrityksen menestyksen eteen, raha ei tule ainakaan helpommalla kuin Suomessa. (Herranen s, 26–42.) Herrasen tutkimustuloksissa tuli ilmi sama kuin eräs haastateltavista tässä tutkimuksessa toi esiin, että myytävä tuote pitäisi tehdä paikallisille tutuksi, ellei se sitä jo ennestään ole.

1.3 Tutkimuksen toteutus

Tutkimus toteutettiin yhdessä Fuengirolassa toimivan kansainvälisen co-working- ja yrityskeskus SmartWorkPlazan kanssa. SmartWorkPlaza tarjoaa yritysconsultointipalveluita yhteistyössä lakitoimisto CM Asesoren kanssa. Perustajajäsenille yrityksen etabloitumisprosessi, eli yrityksen asettuminen Espanjaan ja Aurinkorannikolle on tuttu, joten tutkimuksella haluttiin saada ulkopuolista kokemustietoa tuoreilta yrittäjiltä. Tavoitteena oli, että saadun tutkimustiedon perusteella SmartWorkPlaza voi kehittää omia palveluitaan entistä paremmin alueen aloittavien yrittäjien tarpeita vastaavaksi. Sen lisäksi myös Aurinkorannikon muut suomalaisyrittäjät voivat hyödyntää tutkimuksesta saatua tietoa sekä etenkin uudet alueelle suuntaavat suomalaisyrittäjät voivat hyödyntää arvokasta tietoa, mikä mahdollisesti helpottaa heidän yrityksen perustamisprosessiaan ja siihen liittyvien asioiden selvittelyä. SmartWorkPlaza voi myös kehittää tutkimustiedon perusteella esimerkiksi omille verkkosivuilleen materiaalia yrityksen perustamiseen liittyen alueen suomalaisyrittäjien näkökulmasta. Materiaalia voidaan hyödyntää markkinointiin sekä infotietona uusille yrityksille.

Tutkimus toteutettiin teemahaastatteluna ja haastateltavat olivat Aurinkorannikolla toimivia tuoreita suomalaisyrittäjiä, jotka ovat saaneet yrityksensä menestymään ja heiltä löytyy omakohtaista kokemustietoa. Tutkimuskysymyksiksi muotoituivat: Mitä on huomioitava kannattavan liiketoiminnan näkökulmasta, kun yritys aiotaan perustaa Espanjan Aurinkorannikolle ja millaisia haasteita yrityksen perustamisessa Espanjaan voi tulla vastaan?

2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN SUOMESSA JA ULKOMAILLA

Kehittyneen teknologian ja globalisaation myötä monet työllistävät itsensä nykyään sellaisilla yritystoimilla, joita voi toteuttaa niin Suomessa kuin ulkomailla tai jopa etänä ulkomailta Suomeen. Tapoja on erilaisia, eikä kiinteää liiketilaa aina tarvita vaan kaiken voi hoitaa sähköisesti ja puhelimitse. Silloin myös aloituskustannukset ovat matalat eikä suurta alkupääomaa tarvita. Vapaa liikkuvuus Euroopan Unionin alueella helpottaa yritystoiminnan aloittamista ja työskentelyä toisessa EU-maassa. Osa lähtee ulkomaille liiketoiminnallisista syistä, mutta monet lähtevät ainoastaan henkilökohtaisista syistä, jolloin toisessa maassa on keksittävä keino tienata rahaa joko työskentelemällä tai perustamalla yritys. Sekä Suomessa että ulkomailla ennen virallista yrityksen perustamisprosessia pätevät samat asiat kuten hyvän liiketoimintasuunnitelman tekeminen ja riittävän alkupääoman hankkiminen. Sen lisäksi, että ulkomaille perustettaessa hyvän markkina-analyysin tärkeys korostuu yritystoiminnan kannalta, niin yrittäjän tulisi huomioida myös henkilökohtaiset asiat ja niiden järjestäminen uudessa maassa.

Alikoski, Hakonen ja Viitasalo (2018, 19) painottavat, että yritystoiminnan aloittaminen on hyvä tapa hankkia toimeentuloa ja jo pienelläkin yritystoiminnalla voi saada hyvän ansion ja omaa taloudellista vapautta. Liikeidean pohjalta on tehtävä selvityksiä, minkä avulla kartoitetaan yrityksen toimintamahdollisuuksia ja kilpailukykyä markkinoilla. Vasta sen jälkeen voi alkaa tehdä konkreettisia toimenpiteitä yrityksen perustamiseksi. Holopainen (2017, 12) toteaa, että yrittäjällä on oltava ennen kaikkea halu toimia yrittäjänä ja on pohdittava, onko itse soveltuva yrittäjäksi sekä mietittävä erilaisia vaihtoehtoja yritystoiminnalle.

2.1 Liiketoimintasuunnitelma

Ennen yrityksen perustamista on oltava liikeidea, eli ajatus siitä, mitä aiotaan tehdä. Jylhän ja Viitalan (2013) mukaan hyvän yritysideoita löytäminen vaatii yleensä luovuutta, osaamista ja osittain myös hyvää onnea. Alikoski ym. (2018, 30) kirjoittavat, että liikeideat voivat syntyä tietoisien harkinnan pohjalta, sattumalta tai ostamalla valmiita yrityksiä tai yritysmaalleja. Jylhä ja Viitala (2013) painottavat, että yleensä

idean taustalla on kuitenkin hyvä pohjatietämys tuotteesta tai palvelusta, alasta ja asiakaskunnasta. Heidän mukaansa liikeidea lähtee usein siitä, että yrittäjä huomaa markkinaraon. Kysyntää on tietyille palvelulle tai tuotteelle, jota kukaan ei vielä tarjoa tai ei tarjoa kyseisellä tavalla. Moni taas on saattanut hankkia aiemman työn kautta itselleen vahvaa osaamista ja huomannut asioita, joita voisi tehdä toisin tai paremmin ja oma liikeidea syntyy sitä kautta. (Jylhä & Viitala 2013.) Haastateltavat kertovat omien liikeideoiden lähteneen pääosin omasta osaamisesta ja ammattitaidosta, toisinaan jopa sattuman ja hyvän tarjouksen kautta. Haastateltavat painottavat, että mikäli löytää markkinaraon jollekin tuotteelle tai palvelulle, on liikeidea jo valmiina ja voi alkaa miettiä, miten omaa liikeideaa lähtee kehittämään niin, että sillä erotutaan kilpailijoista.

Mun liikeidea lähti ihan puhtaasti niinku tämmösen henkilökohtasen osaamisen ja vahvuuksien ja heikkouksien ja niinkun tällästen läpikäynnist oikeestaa. (Haastateltava 1, 2020.)

Liiketoimintasuunnitelmassa avataan, miten liikeidea aiotaan toteuttaa kannattavasti, mitkä ovat yrityksen tavoitteet ja millaisiin arvoihin yritys perustaa toimintansa. Alikoski ym. (2018, 28) kirjoittavat, että liiketoimintasuunnitelma lähtee liikeideasta, jota peilataan yrityksen toimialaan ja toimintaympäristöön. Liikeidean pohjalta yritykselle rakennetaan toiminta-ajatus, arvot, strategia ja tavoitteet. Jylhä ja Viitala (2013) esittävät, että liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen dokumentti, jonka avulla voidaan osoittaa, että yrityksellä on potentiaalia. Holopainen (2017, 13) tuo esiin, että yrittäjän lisäksi suunnitelma on tärkeä myös mahdollisille rahoittajille sekä muille verkostoille. Hänen mukaansa rahoittajat yleensä vaativat liiketoimintasuunnitelman päätöksensä tueksi, jotta he voivat nähdä miten liiketoiminta aiotaan toteuttaa kilpailukykyisesti.

Mut kylhä ne vaatii, jos sä jotai rahoitusta, niin nehän vaatii liiketoimintasuunnitelman. (Haastateltava 4, 2020.)

Toiminta-ajatus, visio ja strategia. Toiminta-ajatus, arvot, visio ohjaavat liiketoimintaa ja strategia avaa niiden toteutumista liiketoimissa. Jylhä ja Viitala (2013) painottavat, että yrityksen on tehtävä tiettyjä valintoja tuotteen tai palvelun ainutlaatuisen, kohderyhmän ja markkina-alueen suhteen, koska kaikkea ei voi tarjota kaikille.

Alikoski ym. (2018, 49) tuovat esiin, että toiminta-ajatus määrittää yrityksen perustan sekä kertoo mitä yritys tarjoaa ja kenelle. Heidän mukaansa yrityksen arvoja ovat esimerkiksi asiakastyytyväisyys, henkilökunnan hyvinvointi ja laadukkaat tuotteet tai palvelut. Myös haastateltavat painottavat, että yrityksellä pitää olla tietty visio ja tavoitteet, mutta erittäin tärkeää on, että toiminta perustuu omiin arvoihin ja niiden mukaiseen toimintaan.

Ja se lisää sitä omaa työhyvinvointia, et tekee semmosta työtä, jonka arvojen takana pystyy seisomaan. Et kyllähän nää arvokeskustelut on äärimmäisen tärkeitä, kun lähtee perustamaan yritystä. (Haastateltava 5, 2020.)

Hesson (2015, 13) mukaan yrittäjän kannattaa panostaa etenkin hyvään asiakastyytyvyyteen ja miettiä keinoja, miten pärjätä alueen kilpailussa. Alikoski ym. (2018, 107) esittävät, että menestyvä yritys huolehtii myös työntekijöiden hyvinvoinnista ja osaamisesta. Haastateltavat korostavat asiakastyytyvyyden sekä työntekijöiden hyvinvoinnin olevan heidän tärkeimpiä arvojaan.

Oikeestaan se kertoo pitkälle se, et ku ihmiset lähestyy mua, niin he kertoo, et oot saanu kehuja ja oot hoitanut asiat hyvin, niin siks otetaan suhun yhteyttä. Niin se on oikeestaan se tärkein tavote mihinkä oon niinkun päässyt. (Haastateltava 2, 2020.)

Jylhän ja Viitalan mukaan (2013) etenkin suurten yritysten tavoitteena on usein kasvu. Pienyrittäjille kasvu on harvoin päätavoite, koska kasvusta ei välttämättä koeta olevan merkittävää hyötyä ja yritys koetaan olevan paremmin hallittavissa, silloin kun yritystoiminta pysyy pienenä. He painottavat kuitenkin jonkunlaisen kasvutavoitteen turvaavan yrityksen menestymisen myös jatkossa. Mikäli kasvu on odottamatonta, niin yritys saattaa joutua "kasvukriisiin". Kirjoittajien mukaan yrityksen olisikin kasvun sijasta asetettava parempi tavoite, kannattavuus, minkä nimissä myös kasvu voi tapahtua. Haastateltavat kuvaavat odottamattoman kasvun positiivisena ongelmana, johon on tartuttava, että yritystoiminta voidaan edelleen pitää laadukkaana. He myös tuovat ilmi kannattavuustavoitteen. Haastateltavat kertovat kilpailevansa mieluummin laadulla kuin määrällä, jolloin yritystoiminta on helpommin hallittavissa

No siis, kun mullahan ei ollut mitään ajatuksia kasvattaa meitä niinku hirveen suureksi... mut kehitetään meidän laatua, mikä on nyt jo huipputasoa ja pystytään nyt jo tekemään syvällisemmin ja paremmin ja me pystytään nostaa meidän hintoja, asiakas ostaa sitä laatua ja laatu maksaa vähän enemmän. (Haastateltava 3, 2020.)

Riskit. Niin aloittavan kuin jo pidempään toimineen yrittäjän on tunnistettava olemassa olevat ja mahdolliset riskit, sekä varauduttava niihin. Alikosken ym. (2018, 141) mukaan riskit liittyvät esimerkiksi laitteiden rikkoutumiseen, tavarantoimitukseen, työntekijöiden tai yrittäjän sairastumiseen tai kuolemaan, asiakkaan maksukyvyyn muutoksiin sekä varaston hävikkiin tai varaston ja toimitilan tuhoutumiseen. Alikoski ym. (2018, 146–147) esittävät, että vakuutukset ovat yleisin tapa siirtää riskejä. Yritys voi ottaa vakuutuksia muun muassa henkilöstön, irtaimiston, omaisuuden tai yritystoiminnan varalle. Kansainväliseen tai ulkomailla tapahtuvaan liiketoimintaan liittyvät samat riskit kuin kotimaassa, mutta on myös huomioitava maakohdittaiset asiat. Vahvaselkä (2009, 306–308) tuo esiin, että yrityksen on huomioitava kansainvälisessä liiketoiminnassa riskitekijät, jotka liittyvät liiketoiminnan suunnitteluun, markkinointiin, tarjoustoimintaan ja sopimuksiin. Ulkomaiseen yritystoimintaan liittyvät lisäksi kohdemaan poliittiseen epävakauteen liittyvät riskit (Kuinka ponkaisen kansainvälisille markkinoille? 2018).

Samat vakuutukset, kun pitää olla Suomessakin. Pitää olla vastuuvakuutukset ja jos on toimitilat niin sitä varten, et ihan sama vakuutus pohja kun Suomessakin. (Haastateltava 5, 2020.)

Rahoitus. Vaikka taustalla olisi hyvä liikeidea ja tuotteelle tai palvelulle on kysyntää, niin yritys tarvitsee rahaa, jotta toiminta voidaan aloittaa kannattavasti ja saada menestymään. Yritykselle on hyvä laskea budjetti ja sen pohjalta on mietittävä, miten paljon yritys tarvitsee rahaa ja mistä tarvittava raha saadaan. Alikoski ym. (2018,140) tuovat esiin, että budjetin laatiminen ei ole pakollista, mutta se helpottaa seuraamaan ja hallitsemaan yrityksen tuloja ja menoja. Hesson (2015, 167,172) mukaan on huomioitava, että yritystoimintaa kasvattaessa tarvitaan myös yleensä lisää investointeja, jotka on rahoitettava joko omalla tai vieraalla pääomalla. Lisäksi on tiedostettava, että rahan menoissa ja tuloissa on aikaviivettä, minä aikana yritystoiminta pitäisi voida rahoittaa likvideillä varoilla.

Kun rahan tarve on selvillä, on mietittävä mistä tarvittava rahoitus aiotaan hankkia. Mikäli yrityksen oma pääoma ei riitä, rahoitukseen on olemassa erilaisia vaihtoehtoja, joista yleisin on pankkilaina, kuten Hesso (2017, 188) toteaa. Pankit kuitenkin yleensä tarvitsevat vakuuden siitä, että ne saavat lainarahat takaisin, vaikka yritys ei pystyisi niitä maksamaan (Alikoski ym. 2018, 125). Haastateltavat tuovat ilmi, että ulkomaille yritystä perustettaessa lainan saaminen ulkomaalaisena ei aina ole helppoa. Lainaa varten vaaditaan paikallista omaisuutta vakuudeksi ja suomalaiset pankit eivät välttämättä myönnä lainaa täysin ulkomaiseen yritystoimintaan.

Avustukset ja neuvonta. Aloittava yritys voi kartoittaa toiminnan rahoittamiseksi myös erilaisia avustuksia. Etenkin, jos liiketoimintaa aiotaan laajentaa ulkomaille, on hyvä kartoittaa eri tahoja, jotka voivat auttaa yrityksen kansainvälistymisessä joko rahallisesti, käytännön asioissa tai neuvonantajina. Alikoski ym. (2018, 125, 127) tuovat esiin, että avustuksia myönnetään sekä Suomen valtion rahoista että EU-rahastoista. Holopainen (2017, 193–194) kirjoittaa, että muun muassa ELY-keskukset voivat tarjota harkinnanvaraista rahoitusta yrityksen kehittämisavustuksena esimerkiksi kansainvälistymiseen. Holopainen (s. 15, 202–203) esittää, että yritys-suomi.fi -sivusto tarjoaa kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille yli 50 eri maassa olevan asiantuntijan kautta. Lisäksi Finnvera ja Tekes voivat tarjota neuvonta- ja verkostoitumispalveluita sekä rahoittaa suomalaisten yritysten ulkomaista liiketoimintaa.

Mä oon vähän selviteltyt näitä apurahakanavia, mut ne on vielä vähä niinkun vaiheessa. Mut näitähän löytyy ja mä oon niinkun mun entisen työni kautta niinkun tottunut hakemaan rahotusta. (Haastateltava 5, 2020.)

Kun suomalainen perustaa yritystä ulkomaille, on suomalainen viranomaiskumppani yleensä luontevin. Suomen ulkoministeriön edustustot vaikuttavat viranomais-
taholla sekä auttavat suomalaisyrityksiä viennissä, vaikka päävastuu on aina yrittäjällä itsellään. Suomen edustustot myös tutkivat kaupallisia mahdollisuuksia ja uhkia maailmalla sekä viestivät Suomeen, mikäli suomalaistuotteiden markkinoillepääsy hankaloituu tai jos avautuu uusia yritysmahdollisuuksia. (Suomen edustustot ulkomailta, [viitattu 15.12.2019].) Myös Keskuskauppakamari vaikuttaa kansainväliseen kaupankäyntiin maailmalla ja EU:ssa, edistäen yritysten kansainvälistymistä palve-

luiden, verkostojen ja kumppanuuksien avulla, sujuvoittaen tuonti- ja vientiprosesseja sekä auttaen riskienhallinnassa (Kasvu ja kansainväliset asiat, [viitattu 14.12.2019]).

Business Finland auttaa suomalaisia yrityksiä kansainvälistymään tunnistamalla erilaisia liiketoimintamahdollisuuksia maailmalla ja auttamalla verkostoitumisessa. Business Finlandin kanssa yhteistyössä toimii 140 asiantuntijaa yli 30 eri maassa. (Business Finlandin palvelut vientiin ja kansainvälistymiseen, [viitattu 14.12.2019].) Team Finland on puolestaan joukko julkisia toimijoita, jotka tarjoavat kansainvälistymispalveluita yrityksille. Verkoston tavoitteena on tarjota yrityksille sujuvasti kaikki palvelut neuvonnasta rahoitukseen. (Team Finland auttaa yrityksesi maailmalle, [viitattu 14.12.2019].) Myös suurlähetystön alaiset Suomen kunniakonsulit ovat apuna verkostojen ja yhteyksien luomisessa. (Team Finland – ulkomaanverkosto, [viitattu 15.12.2019]). Vaikka erilaisia avustuksia sekä apuja on saatavilla ja niitä kannattaa kartoittaa, haastateltavat eivät kuitenkaan olleet hyödyntäneet edellä mainittuja tahoja juurikaan. Neuvoja ulkomaiseen yritystoimintaan oli kysytty lähinnä verotukseen liittyvistä asioista Suomen Verohallinnosta.

2.2 Markkina-analyysi

Hyvään liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu markkinatutkimus, jonka avulla kartoitetaan tuotteen tai palvelun kysyntää ja kilpailukykyä. Haastateltavat painottavat, että etenkin ulkomaille lähtiessä on tärkeää tehdä analyysiä alueen markkinoista, ostovoimasta ja asiakkaista. Hesso (2015, 41–42) painottaa, että ympäristön analysointi on erittäin tärkeää perustettaessa yritystä ulkomaille vieraaseen ostokulttuuriin. Lisäksi on pohdittava, onko tuotetta tai palvelua mukautettava kohdemaan markkinoita varten, selvitettävä kohdemaan verotuskäytännöt sekä tulli- ja vientisäännökset (Tähtäimessä kansainväliset markkinat 19.02.2018).

Meet sä sinne niinku auringon peräs ja yritäksä vaan niinku saada runnotuu sen läpi, vai ooksä oikeesti niinku kattonu sen, et onks se demografia siellä, onks markkina muuten siellä. Niinku sitä mitä sä haluut, et se niinku olis kannattavaa sun liiketoiminnalle. (Haastateltava 1, 2020.)

Holopainen (2017, 13) painottaa, että yrityksen on mietittävä, mikä on sen oma valttikortti asiakkaiden tarpeiden tyydyttämisessä suhteessa kilpailijoihin. Kohderyhmän ostokäyttäytymistutkimuksen avulla on päätettävä, kilpaileeko yritys hinnalla, laadulla, saatavuudella vai erilaisuudella. Yksi menestystekijä on omien arvojen mukaisesti tuotetut tuotteet tai palvelut. Jylhä ja Viitala (2013) esittävät, että markkinatutkimuksen avulla yritys kerää ajantasaista tietoa markkinoista, asiakkaista, heidän arvoistaan ja tottumuksistaan, mieltymyksistä, päätöksentekotavoista ja ostokriteereistä. Saatujen tietojen pohjalta yritys päättää oman asiakaskohderyhmänsä, tarjottavat tuotteet ja palvelut, hintatason sekä markkinointi-, myynti- ja asiakaspalvelumenettelytavat.

Sit pitää lähteä kartottaa sitä, et onko tälle mun yritysideallesi minkäänlaista kysyntää, et luonko mä nyt ihmisille jonkunlaisen tarpeen minun tarpeista vai onko oikeesti kysyntää tälle alalle. Oli se ala nyt mikä tahansa, mut et lähteä kartottaa, et tarvitaanko tätä palvelua ylipäänsä, et lähteä tekee vähä markkina-analyysiä siitä, et onko kilpailijoita, millaisia kilpailijoita, kuinka paljon on ja saa sen niinkun sen tuotteen jotenkin tuotteistettua ja sit sen jälkeen, kun sä tehnyt niinkun kaiken sen työn niin sä voit alkaa miettiä, et miten mä lähen niinkun etenemään. (Haastateltava 5, 2020.)

Backmanin [viitattu 14.12.2019] mukaan on tärkeää huomioida alueen markkinapotentiaali, mistä löytää oikeat kumppanit ja verkostot, miten tunnistaa mahdolliset asiakkaat, millainen on markkinakilpailutilanne sekä millaisia vaatimuksia kohdemaahan asettaa tuotteelle tai palvelulle, soveltuuko tuote kohdemaan kulttuuriin sekä millainen on hintataso kohdemaassa. Hän korostaa, että on myös mietittävä yritysmuodon tai vientitavan valinta, toimitustavat, logistiikka ja muut tekijät. Salonen (2010, 166) korostaa, että mikäli yritys on menestynyt myynnissä kotimaassa, se ei tarkoita, että samoilla toimintatavoilla yritys menestyisi myös ulkomailla, vaan on tutustuttava paikallisiin toimintatapoihin ja kulttuuriin. Haastatteluista käy ilmi, että on huomioitava esimerkiksi hintataso ja ostovoima eri maissa, samaa tuotetta ei voi myydä välttämättä samalla hinnalla ulkomailla kuin Suomessa. Haastateltavat painottavat, että eri maassa vaikuttavat kulttuuri sekä muut tekijät asiakkaiden ostohaluun ja tarpeisiin.

Kuitenki täällä niitten palkatkaa ei oo huiput, ei ne voi ihan tuhottomasti sitä rahaa tuhota moniin asioihin. Et se on rahakysymys, et sillä tavalla

kantsii niinku miettiinä. Ja se, et miten se tuotteen hinta menis espanjalaisittain. (Haastateltava 4, 2020.)

Kilpailijat ja yhteistyökumppanit. Alikoski ym. (2018, 34) tuovat ilmi, että yrityksen on seurattava ja tunnettava kilpailijat ja niiden toiminta, vahvuudet ja heikkoudet markkinoilla. Jylhä ja Viitala (2013) painottavat, että asiakaskilpailun lisäksi yritykset kilpailevat työnantajamarkkinoilla, jonka myös eräs haastateltavista toi esiin. Haastateltavat kokevat, että etenkin Espanjassa yritykset pitävät kilpailijoita enemmänkin yhteistyökumppaneinaan. Kilpailua ei pidetä huonona asiana, vaan enemmänkin sen ajatellaan kannustavan yrittäjiä hoitamaan asiat hyvin. Alikoski ym. (2018, 37) tuovat myös esiin kuinka etenkin viime vuosina kilpailijoiden väliseen yhteistyöhön on alettu panostaa enemmän. Yritykset saattavat esimerkiksi ostaa toisiltaan tuotteita ja palveluita, asettua samoihin myyntipaikkoihin sekä hyödyntää kustannusten jakamiseksi vaikkapa markkinointia ja yhteishankintaa.

Mut siinäkin on ihana puoli se, että tunnetaan moni niistä, on tavallaan niinkun kilpailijoita, mut sit taas me tehdään niiden kans yhteistyötä sitte. Et se on enemmänkin hyvässä, on kilpailua mutta myös yhteistyötä. (Haastateltava 6, 2020.)

Verkostoituminen. Alikoski ym. (2018, 24) korostavat aloittavan yrittäjän verkostoitumisen tärkeyttä. Verkostojen avulla yrittäjä voi täydentää omaa ammatillista osaamistaan sekä mahdollisesti laajentaa omaa toimintaa jakamalla työtä yrityksien välillä. Tärkeä tekijä ja voimavara yritysverkostojen lisäksi ovat myös yrittäjän henkilökohtaiset verkostot kuten perhe ja ystävät. Haastatteluissa yrittäjien verkostoituminen yritysmaailmassa ja vapaa-ajalla korostui avaintekijänä niin oman jaksamisen kuin ammattitaidon ja yrityksen menestymisenkin kannalta. Myös Vahvaselkä (2009, 26) korostaa, että luomalla verkostoja yrityksen sisäiset voimavarat ja tietämys kasvavat sekä markkinaosaaminen ja asiakassuhdeosaaminen lisääntyvät. Haastateltavat painottavat verkostoitumista erittäin tärkeänä tekijänä etenkin ulkomaille muutettaessa ja yritystä perustettaessa vieraaseen kulttuuriin.

Verkosto ja sen kautta se, et kehen pystyy luottaa ja kehen ei, se on varmaan se suurin, et sä saat pohjan sille. Et kun sä alat juttelee sun asioista ja alat kattelee, vaikka uusii yhteistyökumppaneit täällä. Oli se sit sun liiketoimintaa täällä tai sit tommosta niinku back-office juttuihin ja muuhun. (Haastateltava 1, 2020.)

Markkinointi. Kun yritys on tehnyt hyvät taustaselvitykset tuotteen tai palvelun kysynnästä, selvittänyt kohderyhmän ostokäyttäytymistä ja kartoittanut alueen kilpailua niin yrityksen on alettava miettiä myös sen markkinointia, miten tuote tai palvelu saadaan asiakkaiden tietoisuuteen. Alikoski ym. (2018, 64) painottavat, että markkinointi on yrityksen yksi keskeinen menestystekijä. Nykypäivän markkinointi on kustannustehokasta, monikanavaista, suunniteltua ja asiakkaiden tunteisiin vetoavaa. Digitaalinen markkinointi ja sosiaalinen media luovat mahdollisuudet edulliseen markkinointiin ja yrityksen läsnäolo digitaalisessa mediassa on nykyään lähes välttämätöntä. Hesso (2015, 95, 104.)

Mua ei kiinnosta se some, vaik mä tiedän kuin tärkeetä se on, mut ku mua ei kiinnosta se. Ja sit mul on ton markkinoinnin kans, et nyt täytyy tehdä kyl oikeesti joku ratkasu. (Haastateltava 4, 2020.)

Alikoski ym. (2018, 33, 66) painottavat hyvin hoidettujen asiakassuhteiden olevan onnistuneen yritystoiminnan takana. Hesso (2015, 142, 149) korostaa, että parhaimmillaan hyvin hoidetuista asiakkaista tulee myös yrityksen suosittelijoita. Aktiivinen asiakkuus myös tuottaa yritykselle paljon enemmän kuin monta huonosti hoidettua yksittäistä asiakasta. Haastateltavat painottivat tehokkaimpina markkinakeinoina hyvää palvelua, josta asiakkaat myös kertovat eteenpäin sekä hyvien verkostojen luomisen. Jylhä ja Viitala (2013) tuovat ilmi, että markkinointi ja asiakassuhteet toimivat kansainvälisillä markkinoilla hyvin samoin kuin Suomessa. Markkinointikeinoja on kuitenkin sopeutettava kohdemaahan sopivaksi. Haastateltavat myös painottavat, että markkinoinnin on oltava sopivaa tietyille kohderyhmälle

Se on menny ihan niinkun täysin suusta suuhun systeemillä. Muutaman kerran laitettiin Fuengirola.fi lehteen ilmotus. Ihan muutaman kerran mä oon laittanut sinne johonkin Costan facebook-ryhmiin, mut se on levinny ihan vaan, kun on tutustunut näihin täällä asuviin ihmisiin. (Haastateltava 6, 2020.)

2.3 Kansainvälinen liiketoiminta

Yrityksiä perustetaan ulkomaille monista eri syistä, esimerkiksi liiketoiminnan kasvattaminen ulkomaisille kohdemarkkinoille, perhesyyt, henkilökohtaiset syyt tai kiinnostus tietyn maan kulttuuriin. Jos syyt muutolle ovat henkilökohtaisia ja yrittäjällä

on omaa osaamista ja ammattitaitoa, niin yritystoiminta kulkee yrittäjän mukana. Toisinaan taas yrityksen kasvumahdollisuudet Suomessa ovat rajalliset ja yritys vie-
dään ulkomaille sen vuoksi. (Miten rekisteröidä yritys ulkomaille? [viitattu
12.12.2019].)

Ku me molemmat kuitenkin tykätään siitä, et on kuitenkin kelpokelit ja tykätään syödä ulkona ja se ei oo hirveen niinku mahdollista, jos sä asut Pohjolas ja näin pois päin, niin me jotenkin tultiin siihen, et hei kokeillaan sitä Espanjaa. Ekat kaks viikkoo meni sillee et täähän on hei kiva, sit sitä piti alkaa mieltii, et mitä töitä täälä voi tehdä. (Haastateltava 5, 2020.)

Salosen (2010, 75, 164) mukaan suurin tekijä ulkomaille muutossa on sopeutumi-
nen. Hän painottaa, että ulkomaille muutto vaikuttaa koko perheeseen ja ihmissuh-
teisiin. Salonen (s. 69) painottaa, että asioita ei voi uudessa kotimaassa muuttaa
sellaisiksi kuin ne ovat Suomessa. Haastateltavat rohkaisevat kaikkia halukkaita
lähtemään ulkomaille ja aloittamaan liiketoiminnan uudessa maassa, mutta he pai-
nottavat, että ennen lopullista päätöstä on hyvä tutustua kohdemaahan ja alueeseen
sekä selvittää tiettyjä käytännön asioita virallisten asioiden lisäksi. Uudessa maassa
ovat toisenlaiset tavat ja kulttuuri, johon on ulkomaalaisena sopeuduttava, lisäksi
kieli tuo omat haasteensa.

Sit myöski se, että kattoo, et viihtyyks ite täälä, et tota sekin. Ja sit jotkut
tulee tänne ja ostaa heti asunnon tutkimatta yhtään. Niin se on kans
yks, että asuuk vuokralla vai omistaako, et kannattaa vähän kattoo...
Et sul on kaikki tavallaan, niinku myös henkilökohtaset asiat katottuna.
Se kokonaisuus, et mitä sä haluat ja näin, että ei tuu sit yhtäkkiä tehtyy,
et nyt mä lähen ja pistän rahat tonne ja... Joskus kun mä luen juttui niist,
et ihmiset niinku myi kaiken Suomest ja lähtee vaa, et me vaan lähettiin.
Niin kyl mä pikkusen aina aattelen, et ehkä vähän kannattas kattoo.
(Haastateltava 4, 2020.)

Vahvaselkä (2009, 16) kirjoittaa, että monikulttuurisessa ympäristössä työskentely
vaatii kansainvälistä asennoitumista, jonka pohjana toimii ammattitaito, kansainvä-
linen kokemus, kielitaito ja taito rakentaa sosiaalisia suhteita. Keskeisiä tekijöitä on-
nistumisessa hänen mielestään ovat liiketoiminnan suunnittelu kansainvälisesti,
markkina-alueen tuntemus, kansainvälisten ja paikallisten liikekäytäntöjen hallitse-
minen, vuorovaikutus- ja neuvottelutaidot, markkinointi, innovatiivisuus ja hyvä joh-
taminen. Salonen (2010, 170) sekä haastateltavat tuovat ilmi, että hyvät tavat lähteä

perustamaan yritystoimintaa ulkomaille ovat sellaisia, jotka eivät vaadi älyttömästi alkupääomaa ja osaaminen perustuu lähinnä omaan osaamiseen.

Sä voisit löytää täältä pienemmällä pääomalla kannattavamman toiminnan, kun sanotaan vaikka esimerkiksi se baarin perustaminen. Niin se vois olla niinkun omasta mielestä paljon fiksumpi vaihtoehto, ainakin niinkun alottaa yritystoiminta täällä Espanjas. (Haastateltava 2, 2020.)

Salonen painottaa, että hyvällä ammattitaidolla elannon voi hankkia missä päin maailmaa tahansa, kunhan tutkii markkinat. Haastateltavat olivat Salosen (2010, 173) kanssa yhtä mieltä siitä, että menestykseen ei ole yhtä oikeaa tietä, vaan joka puolella maailmaa kovalla työllä ja nöyrällä asenteella yleensä saadaan asiakkaat voitettua puolelle.

Vahvaselkä (2009, 17–18) tuo esiin, että kansainväliseen liiketoimintaan liittyy tuonti, vienti, ulkomaiset investoinnit, ulkomainen valmistus ja yhteistoiminnalliset operaatiomuodot. Etabloitumisesta hänen mukaansa puhutaan silloin kun yritys aikoo pysyvästi sitoutua ulkomaan markkinoille. Jylhä ja Viitala (2013) korostavat, että globaalit markkinat mahdollistavat tavaroiden ja palveluiden myynnin ympäri maailmaa ja yrityksen markkinoinnilla on mahdollista tavoittaa asiakkaita joka puolelta maailmaa.

Alikoski, ym. (2018, 12) painottavat, että kansainvälinen liiketoiminta nykypäivänä on aiempaa helpompaa, koska muun muassa tuotemääräyksiä sekä vienti- ja tuontimaksuja on pienennetty ja ihmisten liikkuvuus on vapaampaa. He tuovat esiin, että esimerkiksi EU:n sisällä tavaroiden, palveluiden ja rahan vapaa liikkuvuus on helpottanut liiketoimintaa. Salonen (2010, 124–125, 138) painottaa, että digitaalinen media on muuttanut maailmaa ja se muuttaa myös liiketoimintaa virtuaalisemmaksi, mikä mahdollistaa erilaisia työntekomalleja paikasta riippumatta. Kuten nyt vuosia myöhemmin voidaan todeta, että teknologia mahdollistaa monia erilaisia yritystoimintamalleja, jotka eivät olisi olleet mahdollisia vain joitain vuosia taaksepäin.

Tää ei olis ollut mahdollista vielä silloin kolme vuotta sitten, kun me lannattiin tänne. Kun silloinhan ei vielä puhelinliittymät toiminu niinkun ne tänä päivänä toimii. Kun on samat maksut EU:n sisällä ja myöskin tää kuitunopeus on semmonen asia, mikä on tän niinkun ihan viimesen vuoden aikana kehittynyt tosi paljon. Et se niinkun mahdollistaa sen, että sä voit niinkun tehdä täysin sähköisessä ympäristössä töitä täällä. (Haastateltava 5, 2020.)

Lait ja säännökset. Liiketoimintaan liittyy myös paljon erilaisia säännöksiä ja lakeja, joita yrittäjien on noudatettava maa- ja liiketoimintakohtaisesti. Alikoski ym. (2018, 40) ja Hesso (2015, 47) painottavat, että ennen yrityksen perustamista on erittäin tärkeää selvittää lainsäädäntö ja sen vaikutukset yritystoimintaan. Hesso (s. 47) tuo esiin, että yrittäjän on tarkistettava suunniteltujen liiketoimien luvanvaraisuus ja että eri toimialoihin ja liiketiloihin liittyviin lakeihin on hyvä tutustua etukäteen sekä seurata lainsäädännön muutoksia. Mikäli yritys perustetaan ulkomaille, yrittäjän on tunnettava kohdemaan juridiset asiat sekä selvitettävä mahdolliset lupa-asiat ja muut yrityksen perustamista varten vaaditut dokumentit (Kuinka ponkaisen kansainvälisille markkinoille? 15.02.2018).

Niin no tietenkin niinku mieltii, niin onhan se ihan niinkun kaiken A ja O, et sä niinkun perehdyt siihen espanjalaiseen lainsäädäntöön ja siihen byrokraattiseen prosessiin (Haastateltava 5, 2020).

Verotus. Yritykset maksavat aina yritystoiminnastaan veroa. Haastatteluista käy ilmi, että verotukselliset asiat eivät välttämättä aina ole yksinkertaisia vieraassa maassa, etenkin jos on verovelvollinen vielä Suomeenkin.

Enemmänkin siitä henkilöverotuksesta oltiin vähän niinkun, et miten täs pitää tehdä ja mihinkä pitää ilmottaa ja mihin pitää maksaa verot... Se on se ensimmäiset 1–2 vuotta kun siinä katotaan jotenkin. Niin se oli jotenkin tuskasta ja sit kun tuntuu koko ajan, et saa niinkun kahenlaista tietoo. (Haastateltava 6, 2020.)

Verohallinnon (Yleinen ja rajoitettu verovelvollisuus 30.04.2014) mukaan yleisesti Suomessa asuvat ovat Suomeen yleisesti verovelvollisia ja ulkomailla asuvat ovat rajoitetusti verovelvollisia. Yleisesti verovelvollinen maksaa Suomeen veroa kaikista saaduista tuloista niin Suomesta kuin ulkomailta. Ulkomailla pysyvästi asuva suomalainen taas luetaan yleisesti verovelvolliseksi muuttovuoden lisäksi vielä kolme seuraavaa vuotta, ellei hän pysty todistamaan olennaisten siteiden katkenneen Suomeen ennen sitä. Rajoitetusti verovelvolliset maksavat Suomeen veroa vain niistä tuloista, jotka ovat tuloverolain (L 30.12.1992/1535) mukaisesti Suomesta saatua tuloa ja maiden välinen verotussopimus ei estä verotusta Suomessa.

Yrityksen perustaminen EU:n sisällä. Euroopan Unionin sisällä tapahtuvaan kaupankäyntiin ja yritystoimintaan on olemassa tiettyjä sovellettavia säännöksiä. Jokaisella EU-kansalaisella on oikeus perustaa yritys kaikkiin EU-maihin, Norjaan, Islantiin ja Liechtensteiniin sekä perustaa toiseen EU-maahan tytäryhtiö jo EU-maahan rekisteröidylle yritykselle. EU:n mukaiset tavoitteet jäsenmailleen ovat, että yrityksen perustaminen on mahdollista kolmessa työpäivässä, yrityksen perustamiseen tarvitaan alle 100 euroa, kaikki muodolliset asiat on mahdollista hoitaa yhdessä viranomaispisteessä ja yrityksen pystyy rekisteröidä verkossa. Yrityksen rekisteröiminen toisessa EU-maassa on mahdollista hoitaa kansallisten verkkoasiointipisteiden välityksellä. EU myös tukee uusia yrittäjiä erilaisin tukimuodoin ja tarjoaa rahoitusmahdollisuuksia. (Yrityksen perustaminen toiseen EU-maahan 16.10.2019.) Haastateltavat tuovat esiin, että yrityksen perustaminen Espanjaan voi teoriassa onnistua vain parissa päivässä, mutta käytännössä kaikilla oli mennyt koko prosessiin kuitenkin viikkoja tai jopa kuukausia. Yrityksen perustamiseen saattaa heidän mukaansa mennä myös maksuja enemmän kuin Suomessa.

No siis Espanjas kaikki kestää kauan, että mä veikkaisin, että ton sais tehtyä ihan muutamassa viikossa, mutta oisko siihen nyt mennyt 1,5–2 kuukautta et se oli pystys. (Haastateltava 2, 2020.)

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN ESPANJAAN

Yrityksen perustaminen Espanjaan vaatii suunnitteluvaiheessa täysin samat asiat kuin yrityksen perustaminen Suomeen. On oltava hyvin kehitelty liikeidea, kysyntää ja rahoitus kunnossa. Kuten aiemmin tuotiin esiin, etenkin ulkomaille yritystä perustettaessa on tärkeää tehdä hyvä markkina-analyysi ja tutustua paikalliseen lainsäädäntöön, verotukseen ja muihin säännöksiin. Lisäksi on kannattavaa luoda omia verkostoja niin vapaa-ajalla kuin liike-elämässä, mikä korostuu etenkin espanjalaisessa kulttuurissa. Virallisissa asioissa on hyvä kääntyä asiantuntevan asiointitoimiston puoleen. Liiketoiminta Espanjassa saattaa suomalaisyrittäjän näkökulmasta tuntua hankalalta etenkin tiukan byrokratian vuoksi. Maailmanpankki toteutti vuonna 2018 liiketoiminnan helppoutta mittaavan kyselyn, jossa Espanja sijoittui sijalle 28, 190 maasta. Tehdyn selvityksen mukaan liiketoiminta on kuitenkin huomattavasti helpompaa Espanjassa kuin suuressa osassa sen naapurimaita. (Starting a business in Spain 16.12.2019.)

Palomo (2020) painottaa, että aina kun tehdään liiketoimia Espanjassa, eli maassa myydään tuotteita tai palveluita, on perustettava Espanjaan yritys. Jos yrittäjänä tai työntekijänä ei ole rekisteröitynyt Espanjan sosiaaliturvan ja verotuksen piiriin, niin silloin puuttuvat lisenssit työntekoon ja ammatinharjoittamiseen. Suomalaisen osakeyhtiön voi rekisteröidä Espanjaan ja hoitaa esimerkiksi laskutuksen Suomen kautta, mutta suomalaisella toiminimellä niin ei voi toimia. Palomon mukaan ihmiset kuitenkin useimmiten lopulta perustavat yrityksen Espanjaan, koska yleensä yrittäjä tai yrittäjät itse asuvat Espanjassa, asiakkaat ovat Espanjassa ja liiketoiminta tapahtuu Espanjassa, joten on helpompaa, että yritys on virallisesti samassa maassa. Espanjassa toimivista eri yhtiömuodosta kerrotaan jäljempänä lisää. Seuraavaksi kuitenkin tarkastellaan, miltä suomalaisten suosima Aurinkorannikko näyttäytyy yrittäjän näkökulmasta.

3.1 Aurinkorannikko yrittäjän näkökulmasta

Aurinkorannikko, Costa del Sol, jota tässä työssä tarkemmin tarkastellaan, kuuluu Andalusiassa alueeseen. Andalusia on Espanjan asutuin alue, jossa asui vuonna

2018 18 % koko maan väestöstä ja asukkaita oli yhteensä 8 410 095. Alue on toipumassa koko maan kohtaamasta talouskriisistä. Hallitus on julkaissut heinäkuussa 2014 alueen tutkimuksia ja innovaatioita tukevan erikoistumisstrategian. Visio perustuu oletukseen, että Andalusia on tulevaisuudessa yrittäjyyttä tukeva, edistyksellinen koulutuksessa, avoin, terveellinen ja houkutteleva elää sekä kestävä ja sosiaalinen. Asetetut painopisteet ovat liikkuvuus ja logistiikka, liikenteeseen liittyvä teollisuus, alueen omien varojen hallinta, Andalusian mainostaminen turistikohdeena, toimiva terveysjärjestelmä ja hyvinvointi, maatalouden ja ravitsemuksen tutkimus ja kehitys, uusiutuvat energialähteet, tehokkuus ja kestävä rakentaminen sekä ICT ja digitaalitalous. (Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, [viitattu 09.02.2020.]

Palon (2019, 8) mukaan aiemmin jo suomalaisten eläkeläisten suosimasta Aurinkorannikosta on tullut nyt myös suomalaisten työ- ja yrityselämän keskus, jonne houkuttelee sään lisäksi hyvät lentoyhteydet ja suomalainen koulu. Manso (2020) kertoo auttaneensa yrittäjiä rannikolle 20 vuotta ja hänen mukaansa elämänlaatu, valoisuus ja ilmasto houkuttavat suomalaisia alueelle, vaikka usein tulot pienenevät ja asema työelämässä huononee Espanjaan muutettaessa.

Mut sit jotenkin mä niinkun hurahdin tänne, kun tultiin tänne ja sitte ku se koulu oli täälä, niin mä ajattelin, et vitsit täs on kaikki palikat kohillaan ja kaikki näin. Et niinku tavallaan tää on niinku helpompi, niin sit tavallaan vaan niinku se, et mä rupesin tykkää. (Haastateltava 4, 2020.)

Tää on turvallinen paikka olla, tää on EU:n sisällä ainakin vielä tähän asti ja tota täälä on toimiva infrastruktuuri. Tääl on lämpö, et täälä on niinku sillee kaikki kohdillaan. Versus Bali, versus moni muu näitä diginomaanien mekkoja, jotka on tietysti sit taas omalla tavallaan siistei. Mut jos halua tälläst niinku tiettyä turvaa, niin tääl on kyl kummiskin sitä. (Haastateltava 1, 2020.)

Tämän hetken arvion mukaan Aurinkorannikolla asuu noin 30 000 suomalaista talvisin, vaikka tarkkaa lukua ei voida määrittää. Yhä useampi heistä on työikäinen ja täysipäiväisesti rannikolla työskentelee suomalaisia noin 1500–1700. Suomalaisia yrityksiä rannikolla on arviolta 200–300, mutta yrityksiä ei ole tarkkaa tietoa, koska Espanjaan perustettu yritys on espanjalainen, jolloin sen liiketoiminnasta maksetaan myös verot Espanjaan, eikä yrityksen omistajista pidetä kansallisuusrekisteriä kertoo liikekeskus Centro Finlandian Antti Pekkarinen. (Palo 2019,

8.) Manso (2020) kertoo Fuengirolan kaupungin esittävän samankaltaisia lukuja alueella olevien suomalaisten ja suomalaisyrittäjien määrästä. Manso tuo ilmi, että Fuengirolan kaupungin mukaan suomalaiset ovat myös alueen tärkein ulkomaalaisyhteisö, koska suomalaiset ovat yhteisöllisiä ja aktiivisia. Hänen mukaansa noin 10 vuotta sitten suomalaisten ikärakenteessa tapahtui murrosvaihe ja tällä hetkellä alueelle tulevien suomalaisten keski-ikä on noin 31 vuotta.

3.1.1 Suomalainen yrityskulttuuri Aurinkorannikolla

Manson (2020) ja Hannukselan (2020) mukaan Suomesta tulee Aurinkorannikolle pääasiassa kahdenlaisia suuria yrityksiä. Osa on ulkoistamispalveluyrityksiä kuten Barona ja Staffpoint, jotka ulkoistavat asiakaspalvelunsa Espanjaan ja toinen puoli ovat suomalaiset innovaatioyritykset, jotka ovat jo mahdollisesti pohjoismaissa leviittäytyneet tietyllä liikevaihdolla. Palon (2019, 9) mukaan Pekkarinen painottaa suomalaisen yrityskulttuurin alueella olevan kuitenkin pääosin pienyrittämistä eivätkä yritykset työllistä monia henkilöitä. Palo (s. 9) esittää, että suurimmat suomalaistyöllistäjät alueella ovat myös Barona sekä Staffpoint ja kasvua on yhä havaittavissa. Vaikka rannikkoalueella pääpaino on pienyrittämisessä, niin Manso (2020) tuo esiin, että Malagan alue kerää valtavan määrän kansainvälisiä suuryrityksiä ja hän painottaa, että alueella tapahtuu paljon isoja asioita yritysmaailmassa, vaikka niitä ei julkisesti tuoda esille.

Pekkarinen (2019, 3) painottaa, erityisesti IT-alan yritysten olevan tällä hetkellä kiinnostuneita Malagan seudusta. Hänen mukaansa Malagan ennustetaan kasvavan Barcelonan tyyliksi kansainvälisten kasvuyritysten keskuksi ja siinä samalla myös koko Aurinkorannikko kasvaa vetovoimaisena bisnesalueena. Manso (2020) ja Hannuksela (2020) painottavat etenkin alueen kansainvälisyyttä ja rohkaisevat suomalaisyrittäjiä näkemään alueen koko potentiaalin sekä katsomaan markkinoita laajemmin kuin vain suomalaisyhteisön näkökulmasta.

Manson (2020) mukaan potentiaali yritystoiminnan laajentamiseen paikalliselle markkinoille rajoittuu suomalaisilla usein kielitaitoon, monet eivät edes yritä oppia kieltä ja kartoita markkinoita. Hänen mukaansa espanjan kielitaito helpottaisi monia

asioita yrityksen perustamisessa ja se avaisi myös enemmän markkinoita. Hän painottaa Andalusiassa olevan monia eri kansallisuksia niin suomalaisten kuin espanjalaistenkin lisäksi. Myös Palon (s. 10) mukaan suomalaisyritykset alueella keskittyvät vielä pääasiassa palvelemaan muita suomalaisia, mutta tänä vuonna on ollut havaittavissa uudenlaista kansainvälistyvää suuntautumista, kun SmartWorkPlaza aloitti toimintansa. Haastateltavista osa palvelee kansainvälisiä asiakkaita, osa vain alueen suomalaisia tai asiakkaita täysin Suomeen päin, mutta osa tavoittelee myös espanjalaista asiakasryhmää ja he kokevat suurena rikkautena mahdollisuuden tutustua paremmin espanjalaiseen kulttuuriin ja väestöön.

Moni suomalainen jämähtää siihen suomalaisuuteen täällä. Se mikä mua tässä, tai oon aika paljon hämmästynyt et tääl on paljon suomalaisii yrityksii täs alueella, niil on ihan hyvii juttui niin ei ne edes yritä niit espanjalaisii. Et tieksä, et tääl olis paljon sellasta espanjalaista ja suomalaista kun vois niinku yhdistää, kun vaan löytäs asennetta ja löytäs ne oikeet jutut ja tälle. Potentiaalia olis monelle ja monenlaista, ja kyl lähän niitä espanjalaisiltakin, ainakin osalta löytyy rahaa et tietysti on niitä, joilla ei oo rahaa, mut onhan niitä, tähän 47 miljoonaan mahtuu kyllä. (Haastateltava 4, 2020.)

3.1.2 Yleiskatsaus Aurinkorannikon suomalaisyrityksistä

Jo aiemmin mainitut, suurimmat suomalaistyöllistäjät alueella Barona ja Staffpoint työllistävät yhteensä lähes 400 työntekijää. Suomalaisella koululla työntekijöitä on 60, Wannado Oy työllistää yli 10 työntekijää ja alueen vanhin suomalaisyritys Olé-kustannus seitsemän työntekijää. Lisäksi alueella on suomalaisten perustamia kahviloita ja ravintoloita, kauneudenhoitoalan yrityksiä, fysioterapeutteja, lääkäreitä ja terveyspalveluita, kiinteistövälitysyrityksiä, puhelinmyyntiyrityksiä, it-alan yrityksiä, tilitoimistoja, autoalan yrittäjiä, suomalainen seurakunta ja radioasema sekä lukuisia etätyöläisiä. Wannadon perustajajäsen Irina Viitalan mukaan alueelle tulee myös koko ajan lisää diginatiiveja ja uuden työn tekijöitä ympäri maailmaa. (Palo 2019, 9–10.) Suomen Espanjan-suurlähettilään Tiina Jortikka-Laitisen mukaan suomalaisyrittäjien määrä Aurinkorannikolla on kasvanut valtavasti ja alue tulee jatkossa olemaan merkittävässä asemassa Espanjaan kohdistuvassa viennissä suomalaisyrittäjien toiminnassa. Suurlähettiläs muistuttaa Espanjasta löytyvän Aurinkorannikon lisäksi paljon myös muita potentiaalisia alueita yritystoiminnalle. (Team Finland:

Costa del Solilla on dynamiikkaa 2019, 7.) Fuengirolassa vieraillessa voi huomata, että suomalaisia pienyrityksiä löytyy lähes joka kulmalta, mutta alueelta siirryttäessä vain joitain kilometrejä kauemmaksi, ei suomalaispalveluita ole enää saatavilla.

Sit täytyy muistaa, et sillo ku sä meet Fugest tost viis kilsaa tonnepäin, niin ei siel enää puhutakkaa suomee, niin sen takia olis myöski iha hyvä osata sitä kieltä pikkuse. (Haastateltava 4, 2020.)

Manso (2020) ja Hannuksela (2020) painottavat alueella olevan paljon menestyviä yrityksiä, mutta on myös monia, jotka eivät menesty, koska heillä ei ole ollut liiketoimintasuunnitelmaa. He tuovat esiin, että monella heidän kohtaamilla yrittäjillä on ollut vuosien kokemus yrittäjyydestä Suomesta, mutta rannikolle tullessa kokeneet yrittäjät unohtavat sen, mitä ovat Suomessa oppineet. Usein ajatellaan, että rannikolle on helppoa perustaa yritys ilman liiketoimintasuunnitelmaa ja rahoitusta. Monet aloittavat yrittäjät eivät myöskään selvitä maan lakeja ja kirjanpitoon liittyviä asioita. Manso (2020) ja Hannuksela (2020) painottavat, että täysin samat asiat täytyy olla hyvin suunniteltuna ja rahoitus valmiina kuten myös Suomessa, ennen kuin voidaan alkaa tehdä konkreettisia toimenpiteitä yrityksen perustamiseksi Espanjaan.

Eli niinkun perusasiat pitää olla ihan kunnossa. Eli kun sä lähdet perustamaan yritystä, niin sulla pitää olla ihan selkee idea, että mitä sä aiot tehdä. Ja sun pitää olla tosi määrätietonen siinä sun liiketoimintasuunnitelmas, et mitä sä oikeesti haluat tehdä ja miltä se tulee näyttämään. Ja todella hyvin suunniteltu ja kiteytettynä paperille, ennenku sä lähdet edes viranomaistoimintaa tekemää. Ensinnäkin tää suomimalli, et pitää olla se sun päässä, puhumattakaan sitte, että jos landaat tänne ja haluat tänne perustaa jotain. Niin kyl se on se kielentaito ja se, että ottaa selvää asioista tai miten nää oikeesti toimii täällä. Koko tää byrokraattinen prosessi. Et niinku ottaa selvää, ettei vaan niinkun ajattele, et tänne mä nyt perustan. Täällä se on viis kertaa haastavampaa kun Suomessa. (Haastateltava 5, 2020.)

3.2 Auttavat tahot

Kuten jo edellä on todettu, Aurinkorannikolla asuu tiivis suomalaisyhteisö, josta voi saada paljon apua yrityksen perustamiseen. Manso (2020) ja Hannuksela (2020) tuovat esiin, että espanjalaisessa liikekulttuurissa samoin kuin henkilökohtaisessa elämässä sosiaaliset suhteet korostuvat ja verkostoituminen on avainasemassa.

Espanjassa on heidän mukaansa tunnettava oikeita tahoja, jos haluaa viedä yritystoimintaa eteenpäin. Manso (2020) painottaa etenkin julkishallinnon puolella oikeiden kontaktien merkityksen korostuvan.

Mä huomasin, et mulla oli aluks vähän se, että ihmiset oppii luottaa siihen, et kuka mä oikeen oon ja et mä oon rehellisellä toiminnalla täälä liikkeellä. Kun tää on kuitenkin Aurinkorannikko ja tääl on aika monen näköstä toimijaa. (Haastateltava 2, 2020.)

Meille verkostoituminen on ollu siis ihan elintärkeetä! Sitä kautta tulee keikat ja se on ihan kaikista tärkeintä. Täälä on paljon niitä, jotka on pitkään täälä asunu ja tietää, niin onhan niiltä saanu paljon vinkkiä virallisiinki asioihin, että miten kannattaa tehdä. (Haastateltava 6, 2020.)

Kauppakamari ja Business Finland. Palon (2019, 11) mukaan suomalaisespanjalaisen kauppakamarin puheenjohtaja Kristoffer Mannes esittää Aurinkorannikolla olevan enemmän yrittäjiä kuin Espanjan pääkaupungissa Madridissa. Tällä hetkellä kauppakamari toimii vain Madridissa ja Barcelonassa, mutta Mannes on luvannut, että tulevaisuudessa myös rannikolle tullaan perustamaan oma kauppakamari. Rannikon yrittäjien toivotaankin Palon (s. 11) mukaan pitävän tiiviimpää yhteyttä Madridin suuntaan, koska isot yrityskuviot kulkevat pääkaupungin kautta. Aiemmin esitelty liike-elämän toimija Business Finland toimii apuna yritysmaailman laajentamiseen myös rannikolle. Koska tarvitaan myös paikallista osaamista, niin Business Finland on tehnyt yhteistyösopimuksen Fuengirolassa sijaitsevan SmartWorkPlazan kanssa. (Pekkarinen 2019, 3.)

SmartWorkPlaza. Manson (2020) mukaan SmartWorkPlaza auttaa suomalaisia yrityksiä etabloitumaan Espanjan markkinoille sekä kartoittamaan mahdollisuuksia saada suomalaisia innovaatiotuotteita Espanjaan. Hän kuitenkin painottaa, että tuotteiden on oltava sellaisia, jotka voidaan viedä myös paikallisille markkinoille. Lisäksi SmartWorkPlaza tarjoaa konsultointiapua yrityksille muun muassa verotusasioissa ja apua yrityksen perustamisprosessiin yhdessä asiointitoimisto CM Asesoren kanssa. Myös monet haastateltavista mainitsevat SmartWorkPlazan kauan kaivatuna tekijänä alueella.

No mun mielestä niinku tää SmartWorkPlaza on niinku niin hyvä esimerkki siitä, et täälä on kaikki niinkun tavallaan saman katon alla. Täähän on jotenkin niin suuri palvelus niinkun kaikille uusille yrittäjille täälä.

Tulee sitte Suomesta tai mistä tahansa tulee, et tää on aivan loistava mahdollisuus ja kenttä kaikille. (Haastateltava 5, 2020.)

Et tän Plazan kauttaha on tullut kauheesti kaikkee, et kyllähä mun niinkun se sellanen ylöspäin meno ja eteenpäin meneminen on ollut kyl tän paikan ansiota, et siis niin paljon on. (Haastateltava 4, 2020.)

CADE. Centros Andaluces de Emprendimiento (Andalusian yrityskeskukset) tarjoaa edistyksellisiä palveluita tukemaan sellaisia yritystoimia, joita rahoitetaan Andalusian Euroopan aluekehitysrahaston toimintaohjelmasta 2014–2020 rahoitetun yrittäjyystoiminnan edistämishankkeen puitteissa. Yksi CADEn toimipisteistä sijaitsee Mijaksen kaupunginosassa lähellä Fuengirolaa. (CADE Mijas 2015.) Andalusia Emprrende tarjoaa tukea muun muassa liiketoimintasuunnitelman kehittämiseen sekä yksityisen ja julkisen rahoituksen hankkimiseen. Lisäksi tarjolla on konsultointipalveluita, apua verkostoitumiseen, koulutusta yrittäjän omien tarpeiden mukaan. CADE tukee yrittäjiä kaikissa yrityksen perustamismenettelyissä. (Servicios 2015.)

Haastatteluissa tuli ilmi, että Espanjasta on hankala saada neuvontaa ja apua yrityksen perustamiseen ilman rahaa. Julkisia tahoja yrityksille ei juurikaan ole ja yksityisten asiointitoimistojen palveluista joutuu maksamaan. Manso (2020) tuo ilmi, että asiointitoimisto käsitteenä ei välttämättä ole suomalaisille tuttu, mutta Espanjassa niitä käytetään ja jokaisella yrityksellä on oma asiointitoimisto apuna yrityksen virallisten asioiden hoitamisessa. Etenkin ulkomaalaisille yrittäjille on asiointitoimistosta suuri apu, koska maan byrokratia ei ole tuttua ja kielitaidottomuus tuo haasteita.

No tänne kun tuli, niin mitään ei saa ilmaseks. Suomes kun perusti yrityksen, niin oli kaiken maailman TE-keskukset ja yrityskeskukset, missä sua neuvottiin ilmaseks. Sä sait kaikki niinkun, että sun pitää tehdä tätä ja tätä, ja jopa niinkun tuettiin sitä toimintaa. Täälä sä et saa mitään oikeestaan niinkun ilmaseks. Täälä ei oo mitään niinkun yritysapua, et saa ainakin niinkun varautua siihen et maksaa. Maksaa niinkun enemmän yrityksen perustaminen mun mielestä tänne kun Suomeen. Ja just se, että ne on kaikki tavallaan niinkun yksityisiä, jotka sua neuvoo ja sit sä et voi olla varma, et onks se niinku varmasti oikeeta. Kun Suomessa oli sit joku valtion tai kunnan pitämä, niin pystyit luottaa, et ne sit kans tietää mitä ne tekee. Niin täälä se on sitte aika villiä länttä, et kehen uskallat luottaa. (Haastateltava 6, 2020.)

3.3 Asiointitoimistot

Espanjassa asiointitoimistot hoitavat yrityksen verotukseen, kirjanpitoon, lainsäädäntöön ja muihin virallisiin asioihin liittyviä asioita sekä auttavat yrityksen perustamisprosessissa. Aurinkorannikolla palveluita on saatavilla niin espanjaksi, englanniksi kuin suomeksikin. Muun muassa asiointitoimisto CM Asesores tarjoaa asiantuntevaa konsultointia myös suomeksi. Artikkelin mukaan viime vuosina suomalaisasiakkaiden määrä on ollut kasvussa, eivätkä asiakkaat usein edes tiedä mitä pitäisi selvittää. Palomo (2020) painottaa, että asiat kannattaa selvittää etukäteen asiantuntijan kanssa, jolloin asioiden hoitaminen onnistuu sujuvasti. Usein käy niin, että ihmiset ovat jättäneet asiat hoitamatta tai hoitaneet ne väärin tietoihin perustuen, jolloin asioiden korjaaminen jälkikäteen on hankalaa. Liiketoiminnan aloittamiseen, lakiasioihin, verotukseen ja kahden maan välillä toimimiseen ihmiset tarvitsevat kokonaisvaltaista apua. (Asioidenhoitoa maan tavalla – mutta omalla äidinkielellä 2020, 31.)

Palomon (2020) mukaan ulkomaalaisille yrittäjille eniten haasteita tuo kielitaidottomuus. Hän painottaa, että yrittäjän voi olla hankala ymmärtää esimerkiksi verotukseen ja kirjanpitoon liittyviä asioita sekä lisäksi tarvitaan erilaisia dokumentteja, jotka eivät ole tuttuja ulkomaalaisille. Palomo esittää, että mikäli yrittäjä on tietoinen yrityksen kirjanpitoon ja veronmaksuun liittyvistä asioista, niin kaiken voi hoitaa itse, mutta säännöksissä ja eräpäivissä on paljon eroja esimerkiksi Suomen sääntöihin ja toimintatapoihin.

Et tiettyjä uusii asioita tulee jatkuvasti esiin ja heillä on tietty asia hallinnassa, niin kyllä mä mielummin kysyn heiltä, kun stressaan itteeni ja lähdän ite selvittää sitte kaikennäkösii verotuksellisii tai kirjanpidollisii asioita (Haastateltava 2, 2020).

Sultani ja Venetvaara painottavat Reinikaisen (2019) artikkelissa, että ulkomaalaisena on erittäin tärkeää hankkia Espanjassa asioidenhoitaja avuksi. Saman asian myös haastateltavat tuovat ilmi. Erilaisia virastoja eri paikkakunnilla ei ole helppo itse löytää ja asioiden selvittämiseen tarvitaan paljon sinnikkyyttä. Asiointitoimistojen hintoja on kuitenkin hyvä vertailla niin artikkelin kuin haastateltavien mukaan.

Olis varmaan ollu ihan hyvä vähän itekin ottaa niistä ensin selvää. Me-kin vaan mentiin sit ensimmäiseen asiointitoimistoon, mitä meille suositeltiin. (Haastateltava 6, 2020.)

Hesso (2015, 12–13) painottaa, että yrittäjän arkea voi helpottaa ulkoistamalla muun muassa kirjanpidon. Hän kuitenkin muistuttaa, että yrittäjän on hyvä olla itsekin perillä kirjanpidon perusteista, verotuksesta ja yrittäjän vastuusta. Kuten myös haastateltavat tuovat esiin, on muistettava, että yrittäjä on aina itse viime kädessä vastuussa ja siksi Espanjaan yrityksen perustavien on hyvä myös ottaa itse ottaa selvää maakohtaisista käytännöistä, vaikka olisi asiointitoimisto apuna.

Mulle on ainakin itelle ollut tärkeitä, et mä myös ite ymmärrän, jos tulee joku lappu jostain kirjanpitäjältä, niin mun ei tarvii mieltii, vaan mä ymmärrän ite mistä on kyse. Ja koska kuitenkin se on, sano sun kirjanpitäjä mitä tahansa, niin sä oot ite yrittäjänä vastuussa, miten niinkun tehään. Niin ihan kiva kuitenkin ymmärtää. (Haastateltava 3, 2020.)

3.4 Rahoitus

Kun Espanjaan aiotaan perustaa yritys, on pohdittava, miten yritystoiminta voidaan rahoittaa. Löytyykö rahoitus yrittäjiltä itseltään vai tarvitaanko ulkopuolista rahoitusta. Haastateltavat olivat rahoittaneet yritystoiminnan omalla pääomalla ja painottavat, että ulkomaille yritystä perustettaessa on hyvä mieltää sellaisia yritystoimia, mitkä eivät vaadi suurta alkupääomaa. Palomon (2020) mukaan pankit eivät myönnä Espanjassa lainaa ulkomaalaiselle yritykselle: esimerkiksi jos kyseessä on Espanjaan rekisteröity OY, lainansaanti on hankalaa, ja siitä syystä yleensä Espanjaan perustetaan oma osakeyhtiö SL, mikä on rekisteröitynyt paikalliseen verotoimistoon. SL:lle myös myönnetään lainaa helpommin kuin autonoma toimivalle.

Me ollaan menty aika omalla rahotuksella tässä et, aina mitä on kasaan tullu niin sillä on sitten ostettu... Niin tota, mut sen mitä oon huomannu, mikä on kyllä niinkun ikävä juttu niin, että uusi yrittäjä ei saa osamaksurahotuksia tai tämmösiä täälä, jos sä haluat vaikka itelles ostaa jonkun jutun. (Haastateltava 3, 2020.)

Lainan saaminen Espanjassa niin kansalaisille kuin ulkomaalaisille, riippuu monesta asiasta, kuten lainan määrästä, takauksista ja rahoituslaitoksesta. Lainaa varten on hyvä vertailla eri pankkeja (*banco*), säästöpankkeja (*caja de ahorros*) ja virallisia

luottovirastoja (*Instituto de Crédito Oficial*). Joitain avustuksia on mahdollista saada uusiin tai jo olemassa oleviin yrityksiin kunnallisella, maakunnallisella, alueellisella, kansallisella ja EU-tasolla. Avustuksia voi kysellä kunnallisilta ja alueellisilta hallituksilta tai kauppakamareilta. Mikäli yritys haluaa saada paikallisia rahoittajia, niin liiketoimintasuunnitelman on oltava espanjaksi, jos halutaan saada kansainvälisiä rahoittajia, tulisi liiketoimintasuunnitelma olla sekä espanjaksi että englanniksi. Apua voi pyytää muun muassa paikallisista kauppakamareista (*Cámaras de Comercio*). (Start a Business in Spain 07.03.2014.)

Ulkomaalaisena asioidessa Espanjan pankeissa saattaa huomata eron paikallisten ja suomalaisten pankkien välillä. Fuengirolassa on mahdollista saada pankkipalveluita suomeksi, mutta samojenkin pankkien sisällä käytänteet voivat vaihdella ja osa pankeista vaatii enemmän dokumentteja kuin toiset. Yleensä pankissa asioidessa tarvitaan vähintään NIE-numero, passi ja mahdollisesti myös oman kotimaan verokortti. (Reinikainen 2019.) Espanjalaiset pankit kuten BBVA, Bankia, Santander ja La Caixa tarjoavat yritystilejä. Suurin osa näistä lainantarjoajista tarjoaa myös erityistuotteita itsenäisille ammatinharjoittajille ja suuremmille yrityksille. Yleensä tilin avaamiseksi vaaditaan todiste yrityksen rekisteröinnistä, rekisteröity osoite ja isommille yrityksille vähintään kaksi allekirjoittajaa. Yritystilien kustannukset vaihtelevat. (Starting a business in Spain 16.12.2019.) Kun liiketoimintasuunnitelma ja rahoitus ovat valmiina täytyy alkaa miettiä, mikä olisi omalle toiminnalle sopiva yhtiömuoto Espanjassa.

3.5 Yhtiömuodot Espanjassa

Espanjassa on monia eri vaihtoehtoja perustaa yritys, joista tulee valita yritystoiminnan tämänhetkisten ja tulevaisuuden tavoitteiden perusteella sopivin malli aloittaa toiminta (Start a Business in Spain 07.03.2014). Alikoski ym. (2018, 53) ja Holopainen (2017, 21) kirjoittavat, että yhtiömuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi pääoman tarve ja verotukseen liittyvät asiat, perustajien määrä, vastuunjako, päätöksenteko ja hallinnollisten asioiden järjestäminen sekä palkan ja pääoman maksuun liittyvät seikat. Manson (2020) ja Palomon (2020) mukaan yleisim-

mät yritysmuodot Espanjassa ovat autónomo ja SL. Autónomo on itsenäinen elinkeinonharjoittaja ja vastaa suomalaista toiminimeä, SL vastaa Suomen osakeyhtiötä. Espanjassa on olemassa myös monia muita yritysmuotoja, mutta ne ovat harvinaisempia. Aina ennen yrityksen perustamista Espanjaan yrittäjällä tai vähintäänkin yhdellä yrityksen osakkaalla on oltava NIE-numero (Manso 2020; Palomo 2020).

NIE-numero. NIE-numero on tunnistenumero Espanjassa toimiville ulkomaalaisille, jotka toimivat maassa ammatillisista, sosiaalisista tai taloudellisista syistä. NIE-numero ei oikeuta pysyvään oleskeluun Espanjassa, mutta se mahdollistaa EU:n ja Sveitsin kansalaisille maassa oleskelun 90 päivää. (NIE-numeron saaminen Espanjan suurlähetystö Helsingissä 29.07.2019.) Mikäli Espanjassa aikoo olla yli 90 päivää, on haettava oleskelulupa, työ- ja oleskelulupa tai opiskelijaviisumi, EU:n kansalaisena riittää ainoastaan vierailuviisumin hakeminen. (Pitkäaikainen Oleskelu - Residencia de larga duración??? [Viitattu 10.02.2020].)

Yleensä NIE-numero haetaan vasta Espanjassa, mutta suurlähetystön mukaan Suomessa asuvat voivat hakea NIE-numeroa myös Espanjan suurlähetystöstä Helsingistä. Mikäli asuu Espanjassa, niin silloin NIE-numero on haettava siellä. NIE-numeron hakua varten on oltava lomake EX-15 (liite 1), alkuperäinen passi tai henkilöllisyystodistus, lomake toimitusmaksua varten sekä alkuperäinen ja kopio asiakirjasta, josta ilmenee syyt NIE-numeron hakemiselle. (NIE-numeron saaminen Espanjan suurlähetystö Helsingissä 29.07.2019.) Espanjassa NIE-numeroa haetaan paikalliselta poliisiasemalta. Hakemusta varten tarvitaan passi ja osoite Espanjaan sekä tiettyjä papereita, joita on täytettävä asemalla. Poliisiasemien käytännöt myös vaihtelevat paikkakunnittain. Virkailijoille täytyy kuitenkin aina kertoa syy, miksi NIE-numeroa tarvitaan. Yleensä on se, että henkilö asuu Espanjassa, hän aikoo perustaa yrityksen tai omistaa kiinteistön Espanjassa, vaikka ei itse asuisi maassa. (Palomo 2020.)

3.5.1 Yleisimmät yhtiömuodot

Espanjassa yksityinen elinkeinonharjoittaja toimii nimikkeellä autónomo ja varsinaista yritystoimintaa harjoittaessa perustetaan yleisimmin yksityinen osakeyhtiö

Sociedad Limitada, SL. Mikäli kyseessä on suuri emoyhtiö tai julkinen osakeyhtiö, niin silloin perustetaan Sociedad Anónima, SA. (Palomo 2020.)

Autónomo. Itsenäinen ammatinharjoittaja Espanjassa on autónomo, josta käytetään myös nimitystä Empresario Individual, yleisimmin kuitenkin autónomo. Tämä on helpoin ja nopein tapa aloittaa yritystoiminta Espanjassa. Autónomolla toimiva yrittäjä on täysin itse vastuusta yrityksen toimista ja velvoitteista omana itsenään. Aloittaakseen autónomon, henkilön ei tarvitse sijoittaa alkupääomaa yritystoimintaan. Yrittäjän tulee tehdä ilmoitus verohallintoon yrittäjäksi ryhtymisestä (Declaración Censal de Inicio de Actividad) ja rekisteröityä sosiaaliturvajärjestelmään. (Seguridad Social). (Companies in Spain 07.03.2014.) Palomon (2020) mukaan autónomo perustetaan yleensä silloin, jos liiketoiminta on suhteellisen pientä ja yrittäjä toimii yksinään. Hän tuo ilmi, että autónomon yritystunnuksena toimii yrittäjän henkilökohtainen espanjalainen tunnistenumero, paikallisilla NIF-numero ja ulkomaalaisilla NIE-numero.

Mut mä sit koin siinä kohtaa et se SL olis jotenkin niinku aika raskas kalusto lähtee yksinään pyörittää ja ku toiminta tavallaan kuitenkin on suhteellisen pientä niin kyl se autónomo oli sit niinku paras. (Haastateltava 2, 2020.)

Sociedad de Responsabilidad Limitada. Espanjalainen osakeyhtiö on viralliselta nimeltään Sociedad de Responsabilidad Limitada, josta harvemmin käytetään lyhennettä S.R.L, mutta yleisemmin SL. SL:n osakkeilla ei voi käydä arvopaperikauppaa. SL on itsehallinnollinen oikeustoimielin eivätkä sen osakkaat ole henkilökohtaisessa vastuussa yrityksen aiheuttamista veloista. Yrittäjien täytyy laatia ja vahvistaa yhtiöjärjestys sekä sijoittaa vaadittu alkupääoma 3000 euroa, jotta voidaan perustaa SL, mutta hallitus ei ole pakollinen. (Companies in Spain 07.03.2014.) Manson (2020) ja Palomon (2020) mukaan SL perustetaan yleisemmin silloin kuin halutaan perustaa varsinainen yritys, jonka nimissä toimitaan.

Sociedad Anónima. Espanjassa toimiva suurosakeyhtiö on Sociedad Anónima, josta yleisemmin käytetään lyhennettä SA. Yhtiön osakkeilla voidaan käydä arvopaperikauppaa ja sitä koskevat suuret päätökset tehdään enemmistön päätöksellä sekä vuosittaiset tarkastuskertomukset ovat pakollisia. SA:n osakkeenomistajat ei-

vät ole vastuussa yrityksen aiheuttamista veloista. SA:ta varten yrittäjien on laadittava ja vahvistettava yhtiöjärjestys sekä sijoitettava vaadittu alkupääoma, vähintään 60 000 euroa. (Companies in Spain 07.03.2014.) SA perustetaan pääasiassa vain silloin, jos kyseessä on liikevaihdoltaan suuri osakeyhtiö, mutta SA ei välttämättä kuitenkaan ole aina julkinen osakeyhtiö (Manso 2020.) Manso (2020) ja Palomo (2020) eivät suosittele SA:n perustamista, ellei kyse ole todella suuresta liiketoiminnasta, koska sijoitettava alkupääoma on suuri ja vastuut ovat suuremmat kuin SL:ssä.

Sekä SL että SA täytyy rekisteröidä Espanjan kaupparekisteriin (Registro Mercantil), yritykselle on anottava yrityksen tunnistenumero CIF (Código de Identificación Fiscal) ja on rekisteröidyttävä maksamaan IAE-yritysvero (Impuesto de Actividades Económicas). Yrittäjien täytyy rekisteröityä itse sekä rekisteröidä mahdolliset työntekijät sosiaaliturvajärjestelmään (Seguridad Social) ja täyttää muita velvoitteita, kuten hankkia yritykselle dokumentti CNN (Certificación Negativa de Denominación), mikä todistaa, että mikään muu yritys ei ole jo ottanut valittua nimeä käyttöön. Yritysten nimeen tulee aina sisältyä kirjaimet SL tai SA yhtiömuodon mukaan. SL:n voi perustaa myös yksin, jos liiketoiminta on niin suurta, että on kannattavampaa perusta SL kuin autónomo. Yleensä SL:n perustajia on kuitenkin useampia. SL:ää tai SA:ta perustettaessa on hyvä konsultoida paikallista viranomaista yksityiskohtaisemmista velvoitteista. (Companies in Spain 07.03.2014.)

Mikäli Espanjaan perustetaan osakeyhtiö, eli SL tai SA, voi yrityksen omistaa joko yksityishenkilö tai Suomessa toimiva OY, jolloin espanjanlaisesta yrityksestä tulee Suomen yrityksen haarakonttori. Espanjassa voi toimia myös autónomona ja lasuttaa liiketoimia suomalaisen OY:n kautta, jos liiketoimintaa on sekä Suomessa että Espanjassa. Vaihtoehtoisesti yrittäjällä voi myös olla täysin erillään toimivat yritykset Suomessa ja Espanjassa, mikäli hän toimii kahdessa maassa. (Palomo 2020.)

Mul on kaks ihan erillistä yritystä, mut molemmat on niinkun osakeyhtiöitä. Et Suomes on OY ja täälä pienimuotonen se SL. Perustin heti SL:n tänne, ku siinä on se, että jotenkin mä oon tottunut toimimaan sen OY:n kans, niin mun mielestä se oli jotenkin niin selkeetä. Mut mä en jotenki halua sekottaa, mä haluan, et on niinku kaks eri, koska sit, täälkää ei koskaa ei tiedä. Jotenkin selkeempää,, et tää tapahtuu niinku täällä ja tää täällä. (Haastateltava 4, 2020.)

3.5.2 Muut yhtiömuodot

Espanjassa on olemassa myös monia muita malleja perustaa yritys. Muut yritysmallit eivät kuitenkaan ole kovin yleisiä ja useimmiten päädytään kuitenkin lopuksi perustamaan SL tai autónomo.

Sociedad Civil. Kansalaisyhteiskunnassa perustajajäseniä on aina vähintään kaksi tai enemmän, jotka osallistuvat yritystoimintaan rahallisesti, sen laitteistoon ja/tai työvoimaan sekä jakavat tuotot keskenään sopimuksen mukaisesti. Myös kaikki velat ja taloudelliset velvoitteet on jaettu osallistujien kesken. Sociedad Civilin perustamiseen ei ole pakko sijoittaa alkupääomaa, eikä se aina ole virallisesti yritys. Tiettyissä tapauksissa, esimerkiksi jos jonkun osallistujista on omistettava kiinteistö yritystoimintaa varten, on Sociedad Civil rekisteröitävä viralliseksi yritykseksi. (Companies in Spain 07.03.2014.)

Comunidad de Bienes, CB. Tavara- tai toimitilayhteisö on verrattavissa itsenäisiin ammatinharjoittajiin, sillä erolla, että yrityksen muodostaa useampi kuin yksi henkilö ja henkilöt jakavat omaisuuden tai oikeudet johonkin. Yritysmuoto ei tarvitse alkupääomaa ja sen verot ilmoitetaan jokaisen henkilökohtaisessa veroilmoituksessa. Tässä tapauksessa kuitenkin on paljon yleisempää perustaa SL. (Companies in Spain 07.03.2014.)

Sociedad Limitada Nueva Empresa. Uusyritys osakeyhtiö on yksinkertaistettu versio SL:stä. Yleisemmin kuitenkin perustetaan tavallinen osakeyhtiö eli SL. Aluksi yrityksessä voi olla yhdestä viiteen jäsentä. Yritys voi kuitenkin liittää uusia osakkeenomistajia niin kauan kuin he ovat varsinaisia henkilöitä eivätkä laillisia toimieliimiä, kuten osakeyhtiöitä tai muita yrityksiä. Yrityksellä täytyy olla alkupääomaa 3 000 eurosta 12 000 euroon ja yrityksen on maksettava yrityksen tuloveroa. (Companies in Spain 07.03.2014.)

Sociedad Laboral. Työväen yhteiskunta on yksi erityispiirteinen osakeyhtiön malli Espanjassa. Yhtiömallia käytetään jonkun verran, mutta useimmiten kuitenkin päädytään perustamaan SL. Yhtiön osakkeet kuuluvat työntekijöille sekä niille, jotka eivät työskentelevä yrityksessä. Työntekijöiden, jotka suoraan osallistuvat omalla työnteollaan yritykseen, tulee omistaa yrityksen osakkeista vähintään 51 %. Niiden

työntekijöiden, jotka eivät omista osakkeita, ei tulisi työskennellä yli 15 % täysistä työtunneista vuosittain tai yli 25% jos yrityksellä on alle 25 osakkeenomistavaa työntekijää. Yritysmalli on johdateltu SA:sta ja SL:stä, joillain poikkeuksilla. Ennen kuin yritys voidaan rekisteröidä espanjalaiseen kaupparekisteriin, se täytyy rekisteröidä työ- ja sosiaaliministeriön työjärjestöjen rekisteriin (Registro de Sociedades Laborale del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales). (Companies in Spain 07.03.2014.)

Sociedad Colectiva. Avoin yhtiö on henkilökohtaisesti johdettu ja yhteistyökumppaneiden omistama yritys. Yritys on yksittäinen yhtiö ja vaikka sillä on erillinen oikeushenkilö niin kaikki yhtiökumppanit ovat henkilökohtaisessa vastuussa yrityksen veloista. Kumppaneiden täytyy noudattaa tiettyjä vaatimuksia, joihin sisältyy yrityksen henkilökohtainen johtaminen, ellei siitä ole sovittu erikseen. Yrityksen on laadittava ja vahvistettava yhtiöjärjestys sekä rekisteröidyttävä Espanjan kaupparekisteriin (Registro Mercantil). (Companies in Spain 07.03.2014.)

Sociedad Comanditaria. Kommandiittiyhtiö koostuu kahdenlaisista jäsenistä, joita ovat yleiset jäsenet sekä rajoitetusti vastuulliset jäsenet. Yleiset jäsenet (socios colectivos) ovat henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen veloista, mutta rajoitetusti vastuulliset (socios comanditarios) eivät ole. Rajoitetusti vastuulliset voivat omistaa osakkeita, mutta se ei ole pakollista. Jos yrityksessä ei ole yleisiä jäseniä, silloin ainakin vähintään yhden rajoitetusti vastuullisen jäsenen täytyy olla henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen veloista. Vaatimukset yleisille jäsenille ovat samat Sociedad Colectiva -mallissa, mihin kuuluu henkilökohtainen yrityksen johtaminen, ellei siitä ole erikseen muuta sovittu. (Companies in Spain 07.03.2014.)

Sociedad Cooperative. Osuuskunta on suunniteltu ihmisryhmille tai yritysryhmittymille Espanjassa, jotta ne voivat toimia yhdessä yhteisistä taloudellista ja/tai sosiaalisista tavoitteista käsin, samalla kun ne pyrkivät tuottamaan voittoa. Ellei toisin ole sovittu, niin kaikilla yhteistoimintajäsenillä on samat oikeudet. Yhteistyötasot voidaan jakaa kahteen. Taso yksi koostuu vähintään kolmesta henkilöstä tai yrityksestä ja taso kaksi koostuu kahdesta tai useammasta yhteistoimijasta. Vaadittu minimipääoma on ilmoitettu jäsenyyden pykälissä. Yhtiön tulee pitää vähintään kolmen tyyppistä kirjanpitoa ja lisäksi sillä on sellaisia verovelvoitteita, jotka eivät koske muita yrityksiä. (Companies in Spain 07.03.2014.)

Espanjasta siis löytyy monia erilaisia tapoja perustaa yritys, mutta Manson (2020) mukaan niistä saatava taloudellinen hyöty on niin pieni, että yleisimmin kuitenkin päädytään perustamaan SL. Seuraavaksi esitellään tarkemmin, miten yrityksen perustamisprosessi Espanjassa etenee autonomon ja SL:n osalta.

3.6 Yhtiömuodon valinta

Tässä luvussa tarkastellaan tarkemmin Espanjassa yleisimmin käytettävien yritysmuotojen autonomon ja Sociedad Limitadan perustamisprosesseja. Kuten jo aiemmin mainittu, molempien yritysmallien perustamista edeltää NIE-numeron hankinta, mikä on edellytyksenä sille, että Espanjassa voidaan aloittaa liiketoiminta. Useimmiten yrityksen perustamisessa apuna käytetään asiointitoimistoa.

Mul teki se asiointitoimisto. Me käytiin läpi ne asiat, ja sit sä saat sen jumalattoman pumaskan mis on kaikkee. Sit luetaan sitä yhes läpi ja käytiin läpi yhes ne asiat. NIE-numeron mä olin hakenu jo aikasemmin, niin mul oli kaikki kunnos ja valmiina. Suunnilleen sellanen neljä kuu-kautta meni. (Haastateltava 4, 2020.)

Yhtiömuodon valinta riippuu pääosin yritysmallista, yrityksen tavoitteista ja siitä haluaako työskennellä yksin vai yhtiökumppanin kanssa. Autonomo perustetaan yleensä silloin, jos liiketoiminta on suhteellisen pientä ja yrittäjä toimi yksinään. Joskus ihmiset haluavat aloittaa autonomona, koska maksut ovat matalampia. SL:n perustaminen on kannattavaa silloin, jos liiketoiminnan on tarkoitus kasvaa suuremmaksi ja jos toimintaa halutaan tehdä yhtiökumppanin kanssa. Joskus pienyrittäjätkin haluavat perustaa suoraan SL:n, koska se tietyllä tavalla parantaa yrityksen imagoa ja luotettavuutta nimen puolesta. Osakeyhtiö luo ihmisille mielikuvan kuvan, että yritys on isompi kuin mitä se todellisuudessa onkaan. (Palomo 2020.)

Niin se on missä vaan muuallakin. Suomes sanotaan, et sul pitää olla OY. SL varmaan Espanjas pitäs olla, et sulla on edes pieni luotettavuus, mut se on pieni. (Haastateltava 1, 2020.)

Autonomona toimiva yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa yritykselle aiheutuneista veloista, kun taas SL yritysmuotona tuo sen suhteen tietynlaista turvaa, koska yrityksestä aiheutuneista veloista on ensisijaisessa vastuussa yritys eivätkä sen

osakkaat. Palomon (2020) mukaan on kannattavaa perustaa SL, jos yrittäjä haluaa pitää omat asiat ja rahat erillään yrityksestä, koska autonoma toimiva yrittäjä toimii yrityksen nimissä omana itsenään ja henkilökohtaisella NIE-numerolla.

3.6.1 Autonomon perustaminen

Autonomon perustaminen alkaa NIE-numeron kanssa rekisteröitymällä verotoimistoon verovelvolliseksi elinkeinonharjoittajaksi. Autonomona yrittäjä toimii omalla nimellään, mutta lisäksi yritykselle voidaan rekisteröidä kaupallinen nimi. Mikäli yritys haluaa ottaa jonkin kaupallisen nimen, niin nimiehdotukset on lähetettävä tarkistettavaksi ja hyväksyttäväksi kaupparekisteriin. NIE-numeron lisäksi yrittäjä tarvitsee social seguridad -numeron, eli paikallisen sosiaaliturvatunnuksen. Social seguridad-numeron hakua varten tarvitaan NIE-numero, passi ja yhteystiedot. Yritykselle on avattava myös pankkiin oma tili liiketoimia varten. Yleensä tilin avaamiseen riittää NIE-numeron, social seguridad-numeron ja passin esittäminen, mutta käytännöt voivat vaihdella pankeittain. Verotoimistossa, sosiaaliturvatoimistossa ja pankissa kyseellään tiettyjä asioita yritystoimintaan liittyen. Yleisimmin virastoissa halutaan tietää, minkälainen yritys on kyseessä, missä yritys Espanjassa sijaitsee, millä toimialalla toimitaan ja mitä toimintoja liiketoimintaan sisältyy. (Palomo 2020.)

Kirjanpitäjälle sanoin, et pistä mulle autonomo pystyyn ja toimitin tarvittavat paperit ja siinäpä se oli. Autonomon perustaminen menee aika sutjakkaasti. Mä en muista maksoko se joku 70 euroa ehkä jotain, mut siinäpä se oli. NIE-numero toki oli jo. (Haastateltava 3, 2020.)

Firma Digital. Kun muut viralliset asiat autonomón perustamista varten on tehty, niin jokaisen elinkeinonharjoittajan on nykyään käytävä notaarissa allekirjoittamassa firma digital. Yrittäjä antaa digitaalisella allekirjoituksella asianhoitajalle valtuutuksen päästä yrityksen tietoihin digitaalisessa alustassa. Siellä näkyvät esimerkiksi kaikki yritystoimintaa koskevat eräpäivät ja asiointitoimisto voi huolehtia maksuista sen perusteella. Asiointitoimisto ei hoida yrityksen asioita alustan avulla, vaan se toimii verkossa ikään kuin linkkinä sosiaaliturvatoimiston, verotoimiston ja yrityksen välillä. Firma Digital toimii ikään kuin yrittäjän sosiaaliturvana, kun jokin taho

tiedottaa tärkeistä päivänmääristä sekä hallinnoi yrityksen virallisia asioita. Sen jälkeen, kun kaikki on hoidettu, niin yrittäjä alkaa maksaa veroja sekä sosiaaliturvamaksuja ja yritystoiminta voi virallisesti alkaa. (Palomo 2020.)

Autónomon perustaminen on Palomon (2020) mukaan halvin ja todennäköisesti myös helpoin tapa aloittaa yritystoiminta Espanjassa. Sen perustamiseen aikaa tulee varata noin viikosta puoleentoista viikkoon sen jälkeen, kun NIE-numero on hankittuna. Jos myös kaikki muut dokumentit ovat valmiina, niin perustaminen onnistuu jopa päivässä tai kahdessa. (Palomo 2020.)

Perustamistoimenpiteet autónomo

1. NIE-numeron hankinta poliisilaitokselta
2. (Yrityksen nimen hyväksyttäminen kaupparekisterissä, jos halutaan rekisteröidä kaupallinen nimi)
3. Rekisteröinti paikalliseen verotoimistossa
4. Rekisteröinti paikalliseen sosiaaliturvatoimistossa
5. Pankkitilin avaaminen yritykselle
6. Notaarissa Firma Digital allekirjoitus

Eräs haastateltavista toi ilmi, että prosessin pystyy hoitamaan itse, mutta on tärkeää ottaa asioista ensin hyvin selvää ja konsultoida asiointitoimistoja. Lisäksi hän painottaa, että oma toimiala espanjaksi on hyvä tarkastaa etukäteen. Haasteita kuitenkin saattaa tuoda kielitaidottomuus, eri virastojen löytäminen ja tavat toimia eri virastoissa, joten asiointitoimistosta voi olla hyvä apu. CM Asesoren hinnaston mukaan autónomon perustaminen asiointitoimiston avulla maksaa noin 120 euroa. Loppullinen hinta kuitenkin määräytyy aina sen mukaan, millaista palvelua asiakas haluaa ja mitä eri osatoimintoja siihen liittyy. (Palomo 2020.)

Loppujen lopuksi mä tulinkin siihen tulokseen, et mä en tarvii näitä gestorioita, jos mä autónomoa perustan, niin mä en tarvii gestorioita. SL kuulosti aivan liian jyrkältä kokonaisuudelta kaikin puolin, et siinä vaihees mä olisinki jo ehkä tarvinnut gestorian. (Haastateltava 1, 2020.)

Sosiaaliturvamaksut. Palomon (2020) mukaan ensimmäistä kertaa autonoma toimivat saavat aluksi jonkun verran helpotuksia sosiaaliturvamaksuihin. Tällä hetkellä normaalihintaiset maksut autonoma toimivalle ovat noin 280 euroa kuukaudessa ja hyvitetty alennus on noin 60 %. Nykyään aloittava elinkeinonharjoittaja saa hyvitystä maksuista kaksi vuotta, aiemmin hyvitys oli vuoden ja sitä ennen vain puoli vuotta. Säännökset muuttuvat kuitenkin usein ja ajantasainen tieto on hyvä aina tarkistaa luotettavalta taholta. (Palomo 2020.)

Yllättävän kummiskin helppoo on ollut se alottaminen ainakin, toki se seguridad maksu, kun se nousee vähitellen. Niin se ei kyl oo kiva, mut Suomes on ihan yhtälailla YEL ja muut, mut se perustuu siihen tuloon. Mut täälä sä joudut maksaa sen, mikä se on sit loppujen lopuks melkein 300 euroa kuussa. Niin se on aika tiukka täällä, jos sä et oo tehnyt tyyliin euroakaan. (Haastateltava 1, 2020.)

3.6.2 Sociedad Limitadan perustaminen

Sociedad Limitadin eli osakeyhtiön perustaminen etenee saman kaavan mukaisesti kuin autonoman perustaminen, mutta siinä on jonkin verran enemmän asioita hoidettavana ennen kuin yritys voidaan rekisteröidä. SL:ää perustettaessa on aina haettava yritykselle virallinen nimi. Nimiehdotuksia listataan vähintään kolme halutuimmassa järjestyksessä ja hakemus lähetään Espanjan kaupparekisteriin tarkistettavaksi, ettei toivottu nimi ole jo jonkin toisen yrityksen käytössä. Kaupparekisteri hyväksyy hakemusjärjestyksen mukaan ensimmäisen vapaana olevan nimen yritykselle. (Manso 2020.) Yritys täytyy rekisteröidä paikalliseen sosiaaliturvatoimistoon ja verotoimistoon samoin kuin autonomo. Yritykselle on avattava pankkitili ja SL:n perustamista varten tilille on sijoitettava 3 000 euron alkupääoma. Raha on yrityksen käytettävissä heti, kun yritys on rekisteröity toimintaan. Toinen vaihtoehto on asettaa yrityksen muita varoja pääomaksi kyseisen summan arvosta, esimerkiksi tietokoneita tai muuta vastaavaa. Verotoimistosta yritys saa oman verotunnuksen eli CIF-numeron. (Palomo 2020.)

Yritys rekisteröidään notaarissa ja rekisteröintiä varten on annettava nimet kaikista yrityksen omistajista sekä tiedot yrityksen osoitteesta ja osakepääomasta. Notaari tarvitsee kaikkien osakkeenomistajien yhteystiedot, henkilötunnukset, NIE-numerot

sekä sosiaaliturvatunnukset, niiltä, joilta ne vaaditaan, jotta osakkaat voidaan nimetä yrityksen omistajiksi. Kun kaikki asiat eri virastoissa on hoidettu, yrityksen nimi on hyväksytty, kauppakirja on allekirjoitettu ja yritys on rekisteröity notaarissa, niin virallinen yritystoiminta voi alkaa heti tai myöhemmin sovittuna ajankohtana yrittäjän niin halutessa. SL:n perustamisprosessi on muuten samanlainen kuin autónomolla, mutta sitä varten on käytävä notaarissa allekirjoittamassa kauppakirja yrityksen rekisteröimiseksi. Lisäksi on maksettava yrityksen rekisteröintimaksu ja yrityksen nimen valinta on pakollinen. Virastoissa kysytään samat asiat yritystoiminnasta niin autónomoa kuin SL:ää perustettaessa ja yrityksen toimiala on aina määritettävä. (Palomo 2020.)

Suomalaisen OY:n haarakonttori. Mikäli espanjalainen SL on Suomessa toimivan OY:n haarakonttori, tarvitaan osakeyhtiöltä hallituksen pöytäkirja, mistä ilmenee, että päätös yrityksen laajentumisesta Espanjaan on tehty (Palomo 2020). Yritysomisteisen SL:n perustamista varten on näytettävä toteen, että omistava yritys toimii ulkomailla ja näytettävä ulkomaisen yrityksen perustamistiedot. Tällöin tarvitaan kaupparekisterihallinnosta saatava kaupparekisteriote suomalaisesta osakeyhtiöstä, mikä on käännettävä espanjaksi. Espanjassa on oltava aina vähintään yksi yrityksen vastuuhenkilö, jolla on NIE-numero. Mikäli yrittäjät ovat Suomessa, vastuuhenkilöksi voidaan valtuuttaa valtakirjalla joku yrityksen paikallisista työntekijöistä tai Espanjassa autónomona toimiva henkilö, jota laskutetaan SL:n kautta. (Manso 2020.)

SL meni myös kirjanpitäjän kautta. Kyllähän siihen isommat rahat oli, mutta aikalailla... En mä nyt muista joutuks sielä kerran vai kaks käymään notaarilla allekirjoittamassa, ja siinä vähän joutuu mieltii, et mitä ne toimialat, et mitä laitetaan ja muuta. Mut, et tosi iisisti kaikki meni, et kirjanpitäjä hoiti hommat toivon mukaan oikein. (Haastateltava 3, 2020.)

Perustamistoimenpiteet SL

1. NIE-numeron hankinta poliisilaitokselta
2. Yrityksen nimen hyväksyntä kaupparekisteristä (pakollinen)
3. Yrityksen rekisteröinti paikallisessa verotoimistossa
4. Yrityksen rekisteröinti paikallisessa sosiaaliturvatoimistossa

5. Pankkitilin avaaminen yritykselle ja vaaditun alkupääoman asettaminen
6. Yrityksen rekisteröinti ja kauppakirjan allekirjoitus notaarissa

SL:n perustaminen on suurempi prosessi kuin autonomin, joten myös asiointitoimistojen maksut ovat enemmän. Jokainen prosessi on yksilöllinen ja hinta on riippuvainen siitä, omistaako SL:n luonnolliset henkilöt vai yritys sekä mitä palveluja asiakas haluaa. CM Asesoren hinnaston mukaan henkilöomisteisen SL:n perustaminen maksaa noin 1300 euroa ja yritysomisteisen noin 1800 euroa, koska siihen tarvitaan enemmän työtä ja dokumentteja. SL:n perustaminen vie enemmän aikaa kuin autonomin perustaminen, mutta tärkeintä on, että kaikki dokumentit on hoidettu asianmukaisesti ja ajallaan, ettei prosessi pitkity puutteellisten tietojen vuoksi. (Palomo 2020.) Pesosen (2020) mukaan henkilöomisteisen SL:n perustaminen vie noin reilusta viikosta kuukauteen ja yritysomisteisen SL:n perustaminen vähän kauemmin. SL:n perustamiseen on hyvä käyttää asiointitoimiston apua, jotta kaikki tulee hoidettua oikein. Lisäksi siinä saattaa säästää aikaa ja etenkin omia resursseja, kun kaikkia asioita ja virastoja ei tarvitse itse selvittää.

SL meni myös kirjanpitäjän kautta. Kyllähän siihen isommat rahat oli, mutta aikalaila... En mä nyt muista joutuks sielä kerran vai kaks käymään notaarilla allekirjottamassa, ja siinä vähän joutuu miettii, et mitä ne toimialat, et mitä laitetaan ja muuta. Mut, et tosi iisisti kaikki meni, et kirjanpitäjä hoiti hommat toivon mukaan oikein. (Haastateltava 3, 2020.)

Sosiaaliturvamaksut. SL:n hallinnoitsijan ja kaikkien, jotka omistavat yrityksestä yli 25 % täytyy maksaa sosiaaliturvamaksuja, jotka ovat vähän korkeampia kuin autonomolla, noin 350 euroa, eikä niihin ole ainakaan tällä hetkellä saatavilla helpoituksia. Jos osakas omistaa vain pienen osan yrityksestä, eikä osallistu hallinnollisiin asioihin, niin hän ei tarvitse social securidad-numeroa eikä osakas ole tällöin velvollinen maksamaan sosiaaliturvamaksuja. (Palomo 2020.)

3.7 Byrokratia ja luvat

Espanjassa byrokratia on tiukkaa ja joustamatonta. Asioiden hoitamiseksi tarvitaan useita käyntejä eri virastoissa ja se vaatii myös kielitaitoa. Espanjassa liiketoimintaan tarvitaan myös useita lisenssejä ja lupia, joista ajankohtainen tieto on hyvä aina tarkistaa paikallisista virastoista (Start a Business in Spain 07.03.2014).

Niin täälähän se vaatii sen muutaman päivän homman, et sehän vaatii automaattisesti sen, et sun pitää käydä vaan niinkun eri toimistoilla ja olla paikan päällä ja kaikkeen tälläseen byrokraatiaan menee tosi paljon aikaa... niin se voi vähän turhauttaa, mutta kun sen tietää, niin siihen sopeutuu. Et enemmän siihen, et vähän ainakin perehtyy siihen, tai aika paljokin saa perehtyä. (Haastateltava 5, 2020.)

Palomon (2020) mukaan espanjalaisissa virastoissa asioiden hoitaminen on hyvin tarkkaa, on esimerkiksi vietävä mukanaan juuri ne paperit mitä pyydetään, muuten virastoista voidaan käännättää takaisin ja asioiden hoitoa varten tarvitsee varata uusi aika.

Niin kannattaa aina olla passista kopioita ja kaiken maailman pape-reista kopioita mukana, koska muuten ne käännättää siinä tiskillä. (Haastateltava 6, 2020.)

Palomo (2020) painottaa, että asiat tulee hoitaa oman asuinpaikkakunnan viras-tossa, joten on tiedettävä mihin asuinkuntaan oma osoite kuuluu. Pesosen (2020) mukaan viime vuosina ajanvaraus on helpottunut, koska nykyään voi varata ajan verkossa, esimerkiksi NIE-numeron hakua varten. Vielä vain noin pari vuotta aiem-min, täytyi ensin mennä virastoon jonottamaan ja varaamaan aikaa. Haastateltavat painottavat, että edelleen virastotoiminta Espanjassa on Suomeen verrattuna hi-dasta ja virastoissa täytyy käydä moneen kertaan. Esimerkiksi NIE-numeroa ha-kiessa ensimmäisellä kerralla viedään papereita ja toisella kerralla haetaan.

Pesonen (2020) painottaakin, että mikäli Espanjaan aikoo perustaa yrityksen niin tietyt lupa- ja paperiasiat, kuten NIE-numeron hakeminen olisi hyvä selvittää ja hoi-taa heti maahan tullessa. Esimerkiksi sairaanhoitajat ja sähköasentajat tarvitsevat lisenssin työskennelläkseen Espanjassa ja siihen voi mennä aikaa ennen kuin luvan saa ja töiden aloittaminen voi siksi siirtyä odotettua myöhempään.

Avauslupa. Mikäli yritystoimintaa varten tarvitaan liiketila Espanjassa, niin yrittäjän on haettava avauslupa (licencia de apertura). Kaupungintalo myöntää kunnallisen avausluvan, joka tarvitaan jokaiseen liike- ja toimitilaan, jossa palvellaan asiakkaita tai harjoitetaan jonkunlaista liiketoimintaa. Hakumenettely saattaa vaihdella paikkakunnittain. Lopulliseen byrokratiaan vaikuttaa moni asia, joita ovat esimerkiksi toimiala tai onko tilassa aiemmin harjoitettu samanlaista tai erilaista liiketoimintaa. Esimerkiksi toimisto tai terveysalan yritys vaatii erilaiset luvat ja erityislupia vaaditaan myös, jos yritys aiheuttaa esimerkiksi melu- tai muuta haittaa ympäristölle. Fuengirolan kaupungintalolta saadun tiedon mukaan harvoin kukaan aloittava yrittäjä hoi-taisi lupaprosessia itsenäisesti, ilman asiointitoimistoa. Ulkomaalaisten yrittäjien apuna saattaa toimia myös ulkomaalaisresidenttivaltuusto. Fuengirolan kaupungin-valteetun Francisco Javier García Laran mukaan noin 20 prosenttia alueen yrittä-jistä ovat ulkomaalaisia. Luonnollisesti byrokratia on heille vierasta ja kielimuuri ai-heuttaa omat haasteensa. (Venejärvi 2019, 23.)

Avauslupa voidaan myöntää yrittäjille, joiden tilat täyttävät asetetut vaatimukset ja mikäli jotain muutoksia tapahtuu, on lupa haettava uudelleen. Avauslupaa varten liiketilasta on aina tehtävä tekninen suunnitelma, mikä on oltava alan asiantuntijan, esimerkiksi arkkitehdin laatima. Mikäli tilaa täytyy remontoida, on sitä varten haet-tava oma lupa, jolla todistetaan, että liiketoiminta on Espanjan lain ja kaupungin säännösten mukaista. Käsittelymaksut vaihtelevat kaupungeittain, tilan koosta ja lii-ketoiminnasta. Avausluvan saamiseen voi mennä kaupungintalon ruuhkista ja tilaan pyydeltävistä muutoksista riippuen aikaa joko muutama kuukausi tai jopa yli vuosi. Minimivaatimuksien täytyessä, yritys voi saada väliaikaisen toimiluvan, kunnes kaikki on kunnossa ja voidaan siirtyä pysyvään avauslupaan. (Venejärvi 2019, 23.)

Mitä moni on sanonu, et sit ku se arkkitehti piirtää ne, nii sä et saa sit enää muutella niitä. Mehän on Suomes totuttu, ku sä otat liiketilan niin se on ihan sama, jos mä en tykkää, et pöytä on tos, niin mä siirrän se tohon. Periaattees tääl ei saa tehdä sellasta. (Haastateltava 4, 2020.)

Työntekijät. Jos yritys palkkaa työntekijöitä, niin yrityksen on huolehdittava, että työntekijöillä on espanjalaiset tunnistenumerot (NIE- tai NIF-numero) ja sosiaaliturvatunnukset. Työntekijöillä on 10 päivää aikaa hakea paikallinen sosiaaliturvatun-nus, mikäli sitä ei ole työsuhteen alussa. Jos työntekijällä ei ole sosiaaliturvatun-nusta 10 päivän sisällä työn aloittamisesta, niin työnteko on keskeyttävä siksi aikaa,

että tunnus on saatu. Lisäksi työntekijällä on oltava allekirjoitettu työsopimus. (Manso 2020.) Työntekijät suomalaisomisteiseen yritykseen palkataan paikallisten työaikalakien mukaan, ja sosiaaliturvamaksut yritykselle ovat noin 30 prosenttia työntekijän bruttopalkasta (Palo 2019, 10).

Mä en tee niitä tietenkää, se tekee se mun asioidenhoitaja, ne menee ne tiedot niistä työsopimuksista sit sinne social seguridadiin ja jos tulee tarkastaja niin ne pitää olla ne työsopimukset siellä paikan päällä mukana (Haastateltava 4, 2020).

Mikäli yrittäjä asuu, pääsääntöisesti Suomessa, mutta harjoittaa liiketoimintaa myös Espanjassa tai mikäli hän palkkaa pääasiallisesti Suomessa asuvia työntekijöitä Espanjaan, on hänen hankittava itselleen ja työntekijöille Suomesta A1-todistus (Manso 2020). A1-todistus todistaa haltijansa kuuluvan tietyn maan sosiaaliturvalainsäädännön piiriin ja sen, mihin hän maksaa sosiaalivakuutusmaksut. (A1-todistus: mikä se on ja miten sitä käytetään? 03.12.2018.)

3.8 Verotus Espanjassa

Oleellisena osana yritystoimia on huomioitava maakohtainen verotus. Mikäli Espanjaan aiotaan perustaa yritys, silloin myös Espanjaan täytyy maksaa veroja. Palomo (2020) korostaa, että jo Espanjaan perustaa yrityksen, ostaa maasta asunnon tai hankkii oleskeluluvan, niin tulee henkilöstä silloin verovelvollinen Espanjassa. Samoin kuin Suomessa, verovelvollisuus tuo mukanaan oikeuksia, mutta myös velvollisuuksia. (Asioidenhoitoa maan tavalla – mutta omalla äidinkielellä 2020, 31.) Yrityksen verotus Espanjassa riippuu yrityksen tyypistä. Yksittäiset elinkeinonharjoittajat maksavat verot neljännesvuosittain normaalin tuloveron mukaisesti ja veroilmoitus täytetään jokaisen taloudellisen vuoden lopussa. Kumppanuusyrietykset toimivat samoin ja jokainen kumppani on vastuussa oman tuloveronsa maksamisesta itse.

Osakeyhtiön prosessi on erilainen. Osakeyhtiöt maksavat yhtiöveroa, joka peritään maailmanlaajuisesta voitosta. Uusille yrityksille Espanjassa on saatavana joitain verohelpotuksia. Yleinen verokanta on 25 % ja yleinen alv-verokanta Espanjassa on 21 %, vaikka tietyt toimialat maksavat vain neljä tai kymmenen prosenttia. Kuten

joissain maissa, Espanjassa ei ole määritelty raja-arvoa arvonlisäveron maksamiselle, vaan sitä maksetaan kaikesta tuotosta. (Starting a business in Spain 16.12.2019.) ALV eli arvonlisäverosta käytetään Espanjassa lyhettä IVA (Impuesto Sobre el Valor Añadido) (Business Taxes in Spain 07.03.2014).

Palomon (2020) mukaan Espanjassa verotukseen liittyy paljon eräpäiviä ja tietyt säännökset ovat erilaisia kuin Suomessa. Espanjassa esimerkiksi täytyy maksaa hallinnointiveroja, muun muassa liiketiloista. Yrittäjälle ei välttämättä kukaan kerro kaikista veromaksuista, joten ne täytyy itse selvittää. Hänen mukaansa Espanjassa ALV-ilmoitukset voidaan antaa myös kuukausittain riippuen myyntituotoista, mutta verot tulee maksettavaksi aina neljännesvuosittain. Verovuosi Espanjassa on yksi kalenterivuosi ja vuoden jälkeen tammikuussa jätetään aina paikalliseen verohallintoon lomake, jossa summataan yhteen kaikki neljännesvuodet ja yrityksen maksamat yhtiöverot. Siinä käydään läpi sekä yksilölliset ja yrityksen verot. (Palomo 2020.) Kaikkien yritysten, joiden nimessä esiintyy ”Sociedad” täytyy maksaa yrityksen tuloveroa (Impuesto sobre Sociedades). Itsenäinen elinkeinonharjoittaja maksaa yritysverot omassa tuloverossaan. (Companies in Spain 07.03.2014.)

Tosissaan niinku kannattaa ottaa selvää, että kuinka se kirjanpito, että tosiaan ne on kolmen kuukauden syklissä ja tälläisiä tuli vähän yllätyksenä. Ja ottaa pikkusen paremmin selvää, miten tässä maassa niinkun kirjanpito toimii ja verotus. (Haastateltava 6, 2020.)

Verotus Suomessa ja Espanjassa. Moni suomalainen yrittäjä harjoittaa yritystoimintaa sekä Suomessa että Espanjassa. Palomo (2020) esittää, että mikäli yritystoiminta on laajentunut Suomesta Espanjaan niin yleensä Espanjan yrityksen verot maksetaan Espanjaan ja Suomen yrityksen verot Suomeen. Se on kuitenkin aina tapauskohtaista sen mukaan, toimivatko yritykset erillisinä vai yhdessä. Yrityksen verot maksetaan Espanjaan sen osalta, kun toiminta tapahtuu Espanjassa. Joskus yrityksillä voi olla yhteinen kirjanpito, jos SL toimii OY:n alaisuudessa. Jos veroja maksetaan molempiin maihin, niin silloin voidaan anoa kaksinkertaisen verotuksen poistamista Verohallinnosta.

Jos OY ja SL toimivat toisistaan täysin erillisinä yhtiöinä, silloin verotus myös menee erikseen molemmissa maissa. Sellaiset henkilöt, jotka ovat sijoittajina SL:ään, mutta

asuvat Suomessa, maksavat SL:n kautta saaduista tuloista veroa Suomeen. (Palomo 2020.) Suomalaisten yritysten täytyy maksaa veroa Suomeen Suomesta ja ulkomailta saadusta tulosta. Ulkomaan tuloa verotetaan yleensä myös siinä valtiossa, josta tulo on saatu. Kaksinkertaista verotusta voi hakea poistettavaksi Suomessa, mikäli samasta tulosta on maksettu veroa kahteen kertaan. (Kaksinkertaisen verotuksen poistaminen, 03.07.2019.)

Jos yritys toimii yli maarajojen Euroopassa, niin se tarvitsee VAT-numeron. Arvonlisäveronumero (VAT/IVA) on tunnistenumero, joka oikeuttaa lain mukaan tekemään liiketoimintaa yli maarajojen Euroopan sisällä, kuten tuontia ja vientiä. Jos VAT-numeroa todella tarvitaan, se täytyy myös perustella hyvin Verohallinnossa. (VAT (Value Added Tax) Number in Spain: Registration Process, [viitattu 16.12.2019].) Palomo (2020) painottaakin, että VAT-numeroa ei ole tarpeen hakea, jos yritystoiminta tapahtuu vain yhden maan sisällä. Jos on kyseessä suomalainen OY, mikä on rekisteröity Espanjassa, niin silloin täytyy olla VAT-numero ja kaikki Espanjassa tehtävä verotetaan Espanjassa (Palomo 2020).

Verohallinnon syventävien vero-ohjeiden mukaan arvonlisäverovelvollisten EU-maiden sisällä tapahtuvaan tavaran myyntiin ja siirtoihin käytetään yhteisömyyntiin ja yhteisöhankintaan liittyviä säännöksiä, jolloin kuljetuksen lähtömaassa tapahtunut myynti on tietyin edellytyksin arvonlisäveroton ja ostaja maksaa määränpäässä arvonlisäveron yhteisöhankinnasta. Ostaja on myös oikeutettu vähentämään maksamansa arvonlisäveron, jos tavara on hankittu vähennykseen oikeuttavaan tarkoitukseen. Arvonlisäverotunnus osoittaa arvonlisäverovelvollisuuden EU-maiden sisäisen kaupan käynnissä ja verovelvollisilla on oikeus tarkistaa kauppakumppanin tunnusteen voimassaolo. Mikäli ostajalla ei ole voimassa olevaa alv-tunnistetta, niin yhteisömyynnin verotus voidaan mitätöidä. (Jokinen & Reini 18.12.2019.)

Se menee tän espanjalaisen yrityksen kautta ja sitte mä tietysti saan ne alv nollalla, kun se on suoravelotusjuttu. Et sehän täs niinkun on hyvä, et sä saat sitte pyörittää niitä nolla alvilla. Mul on se VAT-numero ja niillä on velvollisuus tarkistaa, et mä oon alv-rekisteröity, tai ei alv, vaan just se kansainvälinen. (Haastateltava 4, 2020.)

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

Tuomen ja Sarajärven (2018) mukaan tutkimus aloitetaan aiheen valinnasta pohtien sen ajankohtaisuutta, merkittävyyttä ja kiinnostavuutta. On myös pohdittava, onko tutkimus toteutettavissa tiettyjen resurssien puitteissa, miten tietoa on saatavilla ja voiko tutkimus tuoda lisäymmärrystä aiheesta. (Tuomi & Sarajärvi 2018.)

Keskusteluiden pohjalta kävi ilmi, että monet suomalaisyrittäjät lähtevät Aurinkorannikolle perustamaan yritystä ilman taustaselvityksiä olettaen, että yrittäminen olisi helpompaa Espanjassa kuin Suomessa ja yritystoiminnan perusasiat unohtuvat. Tutkimus on tehty yhteistyössä Fuengirolassa toimivan SmartWorkPlazan kanssa. Yritys tarjoaa alueen aloittaville yrittäjille muun muassa konsultointipalveluita, joten tutkimuksen tarkoituksena oli saada alueen tuoreilta yrittäjiltä kokemustietoa yrityksen perustamisprosessista Espanjassa, jota he voivat hyödyntää omien palveluidensa kehittämiseen ja markkinointiin. Sen lisäksi, että tutkimuksen päätavoitteena oli kerätä tuoretta kokemustietoa SmartWorkPlazalle, myös alueen muut suomalaisyrittäjät voivat hyödyntää kerättyä tietoa. Etenkin alueelle suuntaavat uudet suomalaisyrittäjät voivat saada hyödyllistä tietoa omaan yritysprosessiin sekä sen suunnitteluun.

Pitkäranta (2014, 22) tuo ilmi, että laadullista tutkimusta tehtäessä, tutkijalla on aina oltava jonkinlainen esiymmärrys tutkittavasta aiheesta, joten tutkimuksen empiria koostuu yleensä teksteistä ja haastatteluiden avulla pyritään syventämään ymmärrystä tutkittavasta aiheesta. Työn teoriaosuuden avulla haluttiin syventää yrityksen perustamiseen liittyviä perusasioita niin Suomessa, Espanjassa kuin muuallakin maailmassa, sekä mitä on erityisesti huomioitava, jos yritys aiotaan perustaa vieraaseen maahan ja miten prosessi etenee Espanjassa.

Haastatteluilla kerättiin kokemustietoa juuri näistä asioista, jotta yrityksen perustamisprosessista saataisiin kattava kuva ja henkilökohtaisia näkökulmia yrittäjien kokemuksiin haasteisiin ja onnistumisiin Aurinkorannikolla. Lopulta tavoitteiden myötä tutkimuskysymyksiksi muodostui kaksi eri näkökulmaa: Mitä asioita suomalaisyrittäjät ovat kokeneet haasteellisiksi yrityksen perustamisvaiheessa Espanjan Aurinkorannikolle viime vuosina? Ja mitkä tekijät vaikuttavat yrityksen menestymiseen rannikolla?

4.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkimustapa valitaan sen mukaan, millaista tietoa tutkimuksella halutaan saada. Tutkimusmenetelmät voidaan jakaa kvantitatiivisiin eli määrällisiin ja kvalitatiivisiin eli laadullisiin tutkimusmenetelmiin. Alasuutari (2011) tuo ilmi, että kvantitatiivinen tutkimus analysoi tuloksia numeraalisesti sekä tilastollisesti ja tutkimuksella saadaan pinnallista, mutta luotettavaa tietoa kun taas kvalitatiivisella tutkimuksella saadaan syvällistä, mutta ei yleistettävää tietoa. Vilkan (2015, 76 mukaan Alasuutari 1994, 34) tuo ilmi, että laadullisen tutkimuksen tavoitteena ei ole tosiasioiden löytäminen tutkittavasta asiasta vaan Pitkärannan (2014, 13) mukaan laadullisella tutkimuksella pyritään lisäämään ymmärrystä, tulkitsemaan ja antamaan merkityksiä asioille.

Yleisin tapa hankkia aineisto laadullisessa tutkimuksessa on haastattelu, jonka avulla selvitetään ihmisten ajatuksia ja kokemuksia (Pitkäranta 2014, 90). Tuomen ja Sarajärven (2018) mukaan haastatteluilla pyritään selvittämään ihmisten ajatuksia ja toimintatapoja. Haastattelu on myös joustava ja siinä voidaan esittää tarkentavia kysymyksiä. Haastattelut voidaan jakaa strukturoituihin ja strukturoimattomiin (Pitkäranta 2014, 92–93).

Lomakehaastattelu on hyvin strukturoitu ja sitä käytetään yleensä kvantitatiivisissa haastatteluissa. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu. Se etenee etukäteen valittujen teemojen mukaan, mutta tapauskohtaisesti ja siinä painotetaan ihmisten kokemuksia ja tulkintoja. Avoimessa haastattelussa määritellään viitekehys, mikä määrää haastattelun suunnan, mutta haastattelu on avointa keskustelua. (Pitkäranta 2014, 92–93.) Kun halutaan tutkia ihmisten antamia merkityksiä asioille, tarvitaan aineistoa, jossa tutkittavat puhuvat omin sanoin. Silloin tutkimustavan on oltava silloin sellainen, joka keskittyy haastattelujen sisältöön enemmän kuin niiden muotoon. (Alasuutari 2011.) Teemahaastattelun avulla pyritään selvittämään ihmisten omia tulkintoja ja merkityksiä asioista sekä sen edetessä haastattelevilta voidaan kysyä tarkentavia kysymyksiä (Tuomi & Sarajärvi 2018).

Koska tutkimuksella haluttiin kerätä nimenomaan kokemustietoa, valittiin tutkimustavaksi teemahaastattelu. Lomakehaastattelulla olisi voitu kerätä useampi vastaaja,

jolloin materiaali olisi ollut paremmin yleistettävissä, mutta henkilökohtainen tiedon-
saanti ei olisi ollut niin kattavaa ja toisaalta vastaajaprosentti olisi voinut jäädä kui-
tenkin pieneksi. Täysin avoin haastattelu taas ei olisi antanut riittävä pohjaa juuri
niille asioille mitä halutaan selvittää ja yritystarinat olisivat voineet olla hyvin eri nä-
kökulmiin perustuvia.

Tutkittavien valinta. Tutkittavia ei valita satunnaisesti vaan harkiten ja tarkoituk-
seen sopivalla tavalla. Vilkan (2015, 79) sekä Pitkärannan (2014, 98) mukaan haas-
tateltavat tulisi valita tutkimusongelman mukaisesti, tutkittavaa asiaa koskevan
omakohtaisen asiantuntemuksen tai kokemuksen perusteella. Tässä tutkimuksessa
tutkittavat valittiin sen perusteella, että heillä on tutkimusongelman kannalta tuoretta
kokemustietoa. Haastateltaviksi valittiin suomalaisyrittäjiä, jotka ovat perustaneet
oman yrityksen Aurinkorannikolle viiden vuoden sisällä ja yritystoiminta on ollut kan-
nattavaa. Haastateltavat valittiin eri toimialoilta sekä eri yritysmuotojen edustajista,
jotta tietoa saatiin erilaisista näkökulmista. Suuryritysten perustajat jätettiin pois ai-
neistosta, koska suurin osa alueen suomalaisyrittäjistä on pienyrittäjiä, jotka työllis-
tävät vain muutamia henkilöitä, kuten aiemmin tuotiin esille.

Tuomi ja Sarajärvi (2018) painottavat, että tutkimustiedot ovat luottamuksellisia ja
tutkittavilla on halutessaan lupa jäädä anonyymeiksi, luvan annettaessakin nimiä ei
suositella julkaistavan. Tutkimuseettisistä syistä, haastateltavien nimiä ei julkaista
tässä työssä, koska Aurinkorannikolla on tiivis suomalaisyhteisö, joten haastatelta-
vat olisivat helposti tunnistettavissa. Näin tutkimustuloksia voidaan esitellä laajem-
min. Tuomi ja Sarajärvi (2018) kuin myös Pitkäranta (2014, 91) ovat yhtä mieltä siitä,
että on eettisesti perusteltua, että haastateltavat ovat tietoisia mitä haastattelu kos-
kee ja mihin tuloksia käytetään. Tuomi ja Sarajärvi (2018) painottavat, että toisaalta
haastateltavat eivät ehkä halua osallistua haastatteluun, mikäli he eivät tiedä mistä
on kyse. Kaikkia haastateltavia tiedotettiin haastattelun aiheesta ja tarkoituksesta
haastatteluun kutsumisen yhteydessä.

Aineiston määrä. Tutkittavien määrä on yleinen kysymys, johon ei Tuomen ja Sa-
rajärven (2018) mukaan ole yksiselitteistä vastausta, etenkin laadullisessa tutki-
muksessa. Yleisesti ottaen laadullinen tutkimusaineisto on kuitenkin määrältään sel-
västi kvantitatiivista aineistoa pienempi. Aineiston riittävyyttä voidaan mitata satu-

raatiolla, eli kylläntymisellä. Saturaatiolla tarkoitetaan tilannetta, jossa tutkimusaineistossa alkaa toistua samat asiat, eivätkä tutkittavat enää tuota uutta tietoa asiasta. (Tuomi & Sarajärvi 2018.) Vilkka (2015, 88) painottaa, että laadullisessa tutkimuksessa vastaajien määrällä ei ole väliä vaan tärkeämpää on tutkimusaineiston laatu. Tutkimuksessa päädyttiin ajan ja työn laajuuden resurssien puitteissa haastattelemaan kuutta suomalaista yrittäjää.

4.2 Aineiston keruu ja analysointi

Haastateltavat kutsuttiin haastatteluun sähköpostitse tai kasvotusten ja haastattelut järjestettiin SmartWorkPlazan neuvottelutilassa. Kvalitatiivinen tutkimus on persoonallisempaa kuin määrällinen tutkimus ja tutkija on aina myös osallisena tutkimusprosessiin. (Pitkäranta 2014, 14.) Hän myös painottaa, että laadullisessa tutkimuksessa on synnyttävä luottamus, jota tutkijan täytyy rakentaa suhteessa tutkittaviin.

Haastattelutilanteet sujuivat luontevasti, mihin osaltaan vaikutti se, että haastattelu paikka ja SmartWorkPlaza yrityksenä oli kaikille haastateltaville entuudestaan tuttu ja haastattelutilanteet alkoivat yleisellä keskustelulla ennen varsinaista haastattelua. Haastateltavat kertoivat avoimesti omista yritystoimistaan ja ajatuksistaan. Haastattelijan tehtävänä oli pitää keskustelu teemojen mukaisena, mutta aiheiden järjestys saattoi vaihdella eri haastateltavien kesken sen mukaan, miten keskustelu luontevimmin eteni ja tarvittaessa esitettiin tarkentavia kysymyksiä. Alasuutarin (2011) mukaan laadullisen tutkimuksen luotettavuutta mitataan siitä näkökulmasta, että voidaanko vastaajien olettaa puhuvan totta heidän kokemuksistaan. Tutkimuksen luotettavuutta arvioitaessa on myös kiinnitettävä huomiota siihen, miten haastattelija on vaikuttanut haastateltavaan: onko hän esimerkiksi antanut tilaa riittävästi vastauksille tai kysynyt olennaisia lisäkysymyksiä tai sivuuttanut jonkun tärkeän seikan?

Tuomen ja Sarajärven (2018) mukaan laadullisessa tutkimuksessa aineiston keruu ja analysointi voivat olla joko erillinen prosessi tai kulkea yhdessä. Analysointivaiheessa kerättyä tutkimustietoa tulisi Alasuutarin (2011) mukaan kuitenkin supistaa oleellisiin asioihin. Tutkija käyttää aineiston analysoinnissa omaa päättelyään. Kva-

litatiivisen tutkimuksen analysointitavat ovat melko vapaat eikä sille ole asetettu juurikaan standardoituja malleja. Haastattelulitteroinnin tarkkuus riippuu tutkimuksen tavoitteesta ja tutkimuksen lähestymistavoista. Litteroinnin on kuitenkin vastattava haastateltavien kertomuksia ja niiden merkityksiä. Litteroinnin tarkkuus on osa tutkimuksen luotettavuutta. (Hirsjärvi ja Hurme 2008, 20, 136, 138.)

Haastattelujen aikana analysointia tapahtui siltä osin, että arvioitiin haastattelutilanteen avoimuutta sekä materiaalin riittävyttä. Haastatteluiden litterointi tapahtui yksittäisten haastatteluiden välillä ja haastattelut litteroitiin sanatarkasti. Kaikkien haastatteluiden jälkeen litterointiaineistoista tehtiin koonteja teema-alueittain ja kerättyä materiaalia verrattiin toisiinsa. Tulokinnassa kiinnitettiin pääasiassa huomiota esille nousseisiin yhtäläisyyksiin huomioiden kuitenkin yksilölliset näkökulmat.

Luotettavuus. Yleensä tutkimusmenetelmien luotettavuutta mitataan validiteetin (on tutkittu sitä, mitä on luvattu) ja reliabiliteetin (tutkimustulosten toistettavuus) kautta. Laadullisessa tutkimuksessa ne ovat kuitenkin melko huonosti käytettävissä. Laadullista tutkimusta tehtäessä voidaan esimerkiksi olettaa, että tutkittavilla on tietty kokemus ja tulkinta, mutta ei voida puhua tulkintojen olevan oikeita tai vääriä suhteessa totuuteen. Sen sijaan laadullisen tutkimuksen luotettavuutta voidaan arvioida vastaavuuden näkökulmasta, tarkastelemalla vastaako tutkijan tekemät käsitteet tutkittavien käsitteitä ja onko aineistoa kerätty totuudenmukaisesti. (Tuomi & Sarajärvi 2018.) Analyysissa on pyrittävä saadut tiedot yhdeksi havaintokokonaisuudeksi, analysoimatta liikaa poikkeuksia ja eroavaisuuksia (Alasuutari 2011). Analyysia voidaan tehdä myös teemojen mukaisesti ja tarkastella miten tietyt teemat ovat keskenään samanlaisia tai erilaisia. Tulosten tulisi vastata tutkimuskysymykseen. (Tuomi & Sarajärvi 2018.)

Aineistoa analysoitaessa ja tiivistäessä huomiota kiinnitettiin tutkimusongelman kannalta oleellisiin asioihin ja muut seikat jätettiin pois lopullisesta analysointimateriaalista. Analysointi teemoittain toi selkeän rakenteen materiaalille, mutta osaltaan se oli myös haastavaa ja työlästä, koska haastatteluissa asiat tulivat esiin eri järjestyksessä ja toinen asia linkittyi toiseen eri teemojen kesken. Teemoittain koottu materiaali kuitenkin antoi selkeän rakenteen tutkimustulosten pohjaksi.

4.3 Tutkimustulokset

Tässä osiossa esitellään tutkimustuloksia haastatteluteemojen mukaisesti. Kaikki haastattelut etenivät samojen teemojen mukaisesti, mutta teemoihin liittyvät tarkentavat kysymykset saattoivat vaihdella sen mukaan, miten haastattelu eteni luontevasti ja mitä haastateltavat itse toivat esiin.

4.3.1 Teema 1. Espanjaan muutto

Kaikki haastateltavat olivat muuttaneet Aurinkorannikolle henkilökohtaisista syistä, ja yritysideoit olivat pääsääntöisesti lähteneet sitä kautta, että oli alettu miettiä, miten itsensä voisi Espanjassa elättää. Syyt muuttoon liittyivät ilmastoon ja sen myötä parempaan elämänlaatuun Espanjassa kuin Suomessa. Aurinkorannikolle vetivät sen helppous jo olemassa olevan suomalaisyhteisön myötä ja perheellisille painoarvoa lisäksi toi alueen suomalainen koulu. Jokainen haastateltavista oli viettänyt alueella aikaa ennen pysyvää muuttoa sekä pohtinut omaa viihtyvyyttä alueella ja rakentanut henkilökohtaisia verkostoja.

No enemmän henk.koht syyt, kun mä oon ollu tääl niin pitkään. Enemmän henkilökohtaset syyt, sen takii, koska mä haluan asuu Espanjassa, ja jos mä asun Espanjassa, niin mun pitää tehdä jotain töitä. (Haastateltava 3, 2020.)

Haastateltavat toivat ilmi, että ennen pysyvää muuttoa ulkomaille, olisi hyvä tutustua alueeseen jonkin aikaa ja tunnustella miltä oma arki siellä tuntuu sekä miten kaikki henkilökohtaiset asiat pystytään järjestämään ennen kuin lopullista päätöstä muutosta tehdään. Haastateltavat tuovat ilmi, että ulkomaille lähdeettäessä on sopeuduttava maan tapoihin ja kulttuuriin. Kielitaitoa olisi hyvä osata ainakin jonkun verran ja ottaa selvää paikallisesta kulttuurista, hintatasosta ja virallisista asioista kuten verotuksesta ja lainsäädännöstä, etenkin yritystoiminnan kannalta. Lähes kaikki haastateltavat osasivat espanjan kieltä jonkun verran. He kokivat kielitaidon helpottavan asioiden hoitoa, kun on itse tietoinen papereista ja muista asioista edes vähän. Eräs haastateltava tuo esiin, että kieltä olisi hyvä osata edes sen verran, että pystyy hoitamaan yrityksen asioita. Henkilökohtaisia suhteita on hankalampi luoda, ellei kielitaito ole hyvä.

Et täällä on mun mielestä ihan liikaa suomalaisii, jotka niinkun ylimielisesti, ne ei tiedä mitään Espanjasta tai espanjan kulttuurista, niinkun kaikki Espanja on niinkun niiden mielestä ihan... ja silti ne niinkun asuu täällä, niin se on niinkun sellasta... että kun me täällä ollaan, niin pitäs jokasen pyrkii edes oppimaan niinkun perusasiat espanjaks... mut toivotaan, et tänne tulis niinkun sitä fiksua suomiporukkaa... et voitais oikeasti olla ylpeitä tästä meidän suomiporukasta. (Haastateltava 3, 2020.)

Joidenkin haastateltavien mukaan, monet suomalaiset lähtevät Aurinkorannikolle väärin perustein. Moni suomalaisista ei halua verkostoitua paikallisten kanssa, sopeutua paikalliseen kulttuuriin ja oppia kieltä, vaan halutaan jatkaa elämää ulkomailla suomalaisena, suomalaisten keskuudessa, odottaen paikallisilta suomalaisia tapoja. Haastateltavat painottavat, että vaikka alueella on suuri suomalaisyhteisö, niin suomalaiset ovat alueella ulkomaalaisia. Haastateltavat myös korostavat, että Aurinkorannikolle ei tulla vain rentoutumaan palmun alle, vaan töitä on tosissaan tehtävä rahan eteen, vähintään yhtä paljon kuin Suomessa. Lisäksi heidän mukaansa on hyvä huomioida, että Espanjassa ei ole helle ympäri vuoden, vaan talvi-kuukaudet saattavat olla sateisia ja koleita sekä asunnot kylmiä.

Ja ku monel on se kuva, ku ne käy täällä syksyllä ja kesällä, et täällä on aina aurinkoa, tääl on aina lämmin ja aina ihanaa. Niin on talvel, niinkun huomaat, niin vähän on viileetä aina välillä. (Haastateltava 4, 2020.)

Monen yrittäjän ongelmaksi alueella saattaa haastateltavien mukaan nousta se, että ei ole tarpeeksi tehty etukäteisselvittelyä niin alueesta yleisesti kuin yrittämisen näkökulmasta, alueella ei viihdytäkään tai ole laskettu omien varojen riittämistä rannikolla elämiseen. Lisäksi haasteita tuo, jos ei kykene sopeutumaan paikalliseen kulttuuriin ja kielitaitoa ei ole yhtään.

4.3.2 Teema 2. Yrityksen perustamisprosessi

Liikeidea. Osa haastateltavista on laajentanut jo Suomessa toimivaa yritystoimintaa Espanjaan, osa taas oli perustanut täysin uuden yrityksen. Eräs haastateltavista on vasta perustamassa yritystä Espanjaan. Aiemmin he olivat tehneet liiketoimintaa

sähköisesti Espanjasta Suomeen päin suomalaisen OY:n kautta, mutta suuren kysynnän vuoksi nyt on tarkoitus laajentaa asiakasryhmää myös Aurinkorannikon suomalaisiin ja siksi ollaan perustamassa yritystä Espanjaan.

Tää on niinkun meidän next step, et me tullaan perustaa tän vuoden puolella tänneki SL. Ihan siks, et me voidaan palvella suomalaisyrityksiä myös TÄÄLLÄ. Et sitä kysyntää niinku koko ajan tulee lisää. (Haastateltava 5, 2020.)

Liikeidean taustalla haastateltavilla oli jo aiemmin hankittu vahva osaaminen alalta ja oma kiinnostus. Vain yksi haastateltavista toi ilmi aloittaneensa täysin uudella alalla sattuman ja hyvän tarjouksen kautta. Vain osa haastateltavista oli tehnyt kirjallisen liiketoimintasuunnitelman. He kokivat sen selkiyttävän omia ajatuksia ja tarkentavan liikeideaa. Lisäksi siitä on hyötyä, mikäli yritys tarvitsisi lainaa jossain vaiheessa. Kaikki haastateltavat kuitenkin toivat ilmi, että jonkunlainen visio ja päämäärä yrityksellä täytyy olla, että tiedetään mitä ollaan tekemässä ja punainen lanka säilyy.

Sit jäi vaan niinkun vaihtoehdoks, et tehdään Suomeen päin töitä ja tehdään niinku sitä työtä mitä osataan ja mistä niinku pidetään. Ja lähtökohtana oli se, että työt voi hoitaa niinkun täältä tai Suomesta tai missäpäin Eurooppaa nyt sattuu olemaankaan. Ja sitä kautta niinkun. (Haastateltava 5, 2020.)

Liiketoimintasuunnitelma. Tärkeänä tekijänä haastateltavat toivat ilmi sen, että liiketoiminnan tavoitteiden ja toimintojen on oltava omien arvojen mukaista. Kenenkään haastateltavan tavoitteena ei ollut kasvattaa yritystoimintaa kovin suureksi. Kahden yrityksen liiketoiminta oli kuitenkin kasvanut odotettua suuremmaksi suuren kysynnän vuoksi. Kasvu on kuitenkin koettu ikään kuin positiivisena ongelmana, johon yritysten on täytynyt vastata esimerkiksi palkkaamalla lisää henkilökuntaa ja hankkimalla uusia liiketiloja. Eräs haastateltavista tuo ilmi, että liiketoiminnan kasvaessa on alettava järjestelmällisemmin hoitamaan liiketoimia, että yritys pysyy kasvuvauhdissa mukana ja, että yrityksen liiketoimintaa on kehitettävä koko ajan. Kaikki haastateltavat painottivat panostavansa enemmän työn laatuun kuin määrään ja siksi suunnitelmissa ei olekaan kasvattaa liiketoimintaa liian suureksi, jolloin se on helpommin hallittavissa ja laatu säilyy. Haastateltavien mukaan asiakkaat myös mielellään maksavat enemmän laadukkaasta palvelusta.

Mun oli aluks tarkoitus tehdä yksin, niin eikä siinä niinkun haipakas kasvus, ku lähettii menemää, niin paljon mitään sen kummempii suunnitelmii tehty. Ja sit tietysti, kun mulla on kokemusta alalta. Et nyt täytyy vähän systemaattisemmin tässä, kun liikevaihto on tolla tasolla, niin alkaa mietiskelemään ja laskelmoimaan, et ei voi enää mennä ihan sillee mututuntumalla täs näin. (Haastateltava 3, 2020.)

Markkina-analyysi. Haastateltavat tuovat ilmi, että etenkin kun yritys perustetaan ulkomaille, tulisi tehdä markkina-analyysia, jonka avulla kartoitetaan, onko tuotteelle tai palvelulle kysyntää, millaisia kilpailijoita ja mikä on yrityksen valttikortti, jolla erotutaan muista. On myös muistettava, että ulkomailta ostovoima ja hintataso voivat poiketa kotimaan markkinoista, joten on mietittävä, voidaanko tuotetta tai palvelua lähteä myymään samalla hinnalla ja taktiikalla toisessa maassa. Haastateltavat painottavat, että hintataso on huomioitava myös yrityksen kannattavuuslaskelmissa. Eräs haastateltava tuo ilmi, että etukäteen voi tehdä esimerkiksi nettikyselyitä, mutta haasteelliseksi sen tekee se, että siihen tulisi saada myös vastaajia.

Myöski ennenku tekee mitää ratkasua, niin tulee tänne ja tutkii markkinat ja vähä verkostoidutaan. Tai aika paljoki verkostoituu mielellään ja on niinku täälä ja tutkii niitä. Et tänne ei kyl kannata tulla niinku mun mielestä niin, et mä meen nyt Espanjaa, mä paan firman pystyy, mä alan tekee sitä. Koska pitää tajuta tää hintataso, pitää tajuta byrokratia, pitää niinku... Kannattaa niinku kaks kertaa, en yhtää sano sitä, että eikö kannattas tulla, mut et tutkii ainaki ne mahdollisuudet, että ja myöski se, että opettelee sitä kieltä. (Haastateltava 4, 2020.)

Eräs haastateltavista painottaa, että kun yritys perustetaan Aurinkorannikolle, niin olisi hyvä kartoittaa markkinoita paljon laajemminkin kuin vain suomalaisyhteisön osalta, koska koko Andalusian alueella on reilusti yli sata kansallisuutta espanjalaisien lisäksi. Ulkomaisille markkinoille lähteminen vaatii kuitenkin yrittäjiltä enemmän työtä ja kielitaitoa. Siksi useat haastateltavista toivatkin esiin tuottavansa palveluita Espanjasta käsin Suomeen.

Rahoitus. Kaikki haastateltavat olivat aloittaneet liiketoiminnan niin pienellä alkupääomalla, ettei ulkopuolista rahoitusta ole tarvittu. Yrittäjät painottavat, että etenkin vieraaseen maahan perustettaessa yritystä on kannattavaa miettiä sellaisia liiketoimintoja, jotka eivät vaadi suuria alkupääomaintoita, ellei Suomessa ole taustalla jo hyvällä talouspohjalla oleva yritys, joka pystyy rahallisesti turvaamaan myös yrityksen laajentumisen. Kukaan yrittäjistä ei ollut hakenut lainaa pankista, mutta he kokivat,

että ulkomaalaisena lainan saaminen ei olisi helppoa ja lainaa varten tarvittaisiin paikallisia vakuuksia, koska Suomessa oleva omaisuus ei käy vakuudeksi. Yksi haastateltavista toi ilmi jo aiemmin mainitun CADEn, joka voi lähteä takaamaan aloittavan yrittäjän lainaa, mikäli he katsovat liiketoimintasuunnitelman olevan tarpeeksi kannattava. Eräs haastateltava toi ilmi, että Espanjassa aloittava yrittäjä ei myöskään saa osamaksusopimuksia esimerkiksi tietokoneille ja muille välineille, vaan pitäisi olla näyttöä ensin joitain vuosia siitä, että yritystoiminta on kannattavaa. Tämä voi hankaloittaa joidenkin aloittavien yrittäjien hankintoja.

Kukaan haastateltavista ei ollut hakenut Suomesta avustuksia. Eräs haastateltavista harmittelee, ettei hän ollut yrityksen perustamisvaiheessa ymmärtänyt edes kartoittaa tällaista vaihtoehtoa, kun kyseessä kuitenkin on sekä Suomessa että nyt myös Espanjassa toimiva yritys. Toinen haastateltava aikoi selvittää Suomessa toimivia rahoitusinstansseja nyt kun yritys aikoo laajentaa toimintaa Espanjaan. Osa taas koki, että avustuksia ei ole helppo saada kuten ei rahoitustakaan.

En oo koskaan kuullut, et kukaan ois koskaan mitään avustuksia saanut niinkun täältä Espanjasta. Lainaa me ei tarvittu. Meil oli vähä niinku sitä omaa rahaa, millä alettii ostaa. Mutta aika vaikee on varmasti niinkun pelkästään liikeidean perusteella saada täältä ulkomaalaisena lainaa. (Haastateltava 6, 2020.)

Yhtiömuoto. Kaikki haastateltavat olivat päätyneet joko SL:n tai autonomon perustamiseen. Yleensä asiointitoimisto oli neuvonut yrittäjiä yhtiömuodon valinnassa. Autonomoon olivat päätyneet sellaiset haastateltavat, joiden toiminta ei ole kovin suurta eikä sitä ole tarkoitus myöskään kasvattaa suureksi. Osa oli perustanut SL:n, koska Suomessa toimi jo OY, joten SL vaikutti luontevalta vaihtoehdolta. Eräs haastateltava perusti Espanjaan autonomon, jota voi laskuttaa suomalaisen OY:n kautta. Yksi haastateltavista oli aloittanut autonomona, mutta muuttanut yrityksen myöhemmin SL:ksi, koska yritystoiminta oli kasvanut nopeasti, joten hän koki sen järkeväksi. Vaihtoehtoja on siis monia.

Sit rupes kattoo sitä prosessii, et millä tavalla sitä pystyy tollasesta suomalaisesta toiminimestä sillei järkevästi sit siirtyy espanjalaiseen, niinku samankaltaseen. Okei, niinku mikä on järkevää, kannattaaks mun perustaa OY Suomeen vai ja sitte niinku autonomolla esimerkiks laskuttaa sitä OY:tä, vai SL tänne. (Haastateltava 1, 2020.)

Aikaa yrityksien perustamiseen oli haastateltavilla mennyt vaihdellen parista viikosta jopa muutamiin kuukausiin, jos mukaan lasketaan koko prosessi. Aikaa veivät eri virastoissa asioiden hoitaminen ja aikojen odottelu.

Toimitilat. Kaikilla haastateltavista ei ole omaa toimitilaa. Yhdellä haastateltavista on varastotila elintarvikkeita varten, jonka hän koki löytäneensä melko helposti. Koska kyse on elintarvikkeista, niin tila täytyi hyväksyttää terveystarkastajalla. Toinen haastateltava omistaa toimitilan, jonka hän koki löytyneen suhteellisen helposti. Apua hän koki olevan hänen kielitaidostaan ja siitä, että hän on jo asunut alueella pidempään. Eräs haastateltava aikoi etsiä liiketilan liiketoiminnan kasvaessa. Hän painottaa, että liiketila on oltava asiakasvirtojen lähellä ja asiakkaiden helposti löydettävissä. Hänen mukaansa rantakadulla hinnat ovat jonkun verran muuta aluetta korkeammat, mutta muuten liiketiloja on hyvin tarjolla, mutta täytyy löytää juuri omiin tarpeisiin sopiva.

Esimerkiksi rannan vierestä voi olla haastavaa, kun ne yleensä myi sitä trespasaa, eli sä joudut ostaa siihen liiketilan vuokrausoikeuden, mikä on yllättävän kallis. Mutta sitten taas toisaalta, kyllähän niitä jatkuvasti tulee kaupaks täällä, et vaihtuvuus varmaan liiketilois on yllättävän suuri. Et pitäs vaan tietenkkin löytää sellanen, mikä on hyvällä sijainnilla ja hyvän kokonen. Mikä on niinkun jollain lailla ihmisten ja julkisten massojen varrella, et ihmiset sit oikeesti löytäis sinne helposti. (Haastateltava 2, 2020.)

Eräs haastateltavista kertoi kuulleensa, että avauslupien kanssa on paljon hankaluuksia, kun viranomaiset käyvät tarkistamassa tiloja, eikä tiloihin saa tehdä minkäänlaisia muutoksia ilman viranomaisten hyväksyntää ja kaikki muutokset täytyy olla asiantuntijoiden, esimerkiksi arkkitehdin tekemiä. Hänellä itsellään ei tästä kuitenkaan ollut omakohtaista kokemusta.

Byrokratia ja verotus. Haastateltavat painottavat, että paikallisista verotukseen ja maan säännöksiin liittyvistä asioista olisi hyvä ottaa itse selvää, asiointitoimistot eivät kerro kaikkea suoraan ja monia asioita pitäisi itse osata kysyä. Haastateltavia oli esimerkiksi yllättänyt se, että arvonlisäverot maksetaan Espanjassa kolmen kuukauden välein. Verotuksen kanssa oli koettu muuten ongelmia lähinnä siinä vaiheessa, kun oli muutettu Espanjaan ja oltiin vielä rajoitetusti verovelvollisia Suomeen.

Et täälähän niinku kolmen kuukauden sykleissä menee, et se alv aina maksetaan niinku kolmest kuukaudest. Et se on toisaalta aika kauhee, et jos sul on hyvät kolme kuukautta. Sä viet krjanpitäjälle paperit kolmen kuukauden välein, tai saathan sä viedä ne kuukausittainkin, mut se vuosi jaetaan niinkun neljään osaan. (Haastateltava 4, 2020.)

Espanjalaista byrokratiaa haastateltavat kuvasivat hyvin jäykäksi ja joustamattomaksi. Virastoissa täytyy käydä moneen kertaan ja jos ei mukana ole juuri oikeat paperit tai kopiot niin käännytetään takaisin. Usein on vielä niin, että ensimmäisellä kerralla viedään papereita ja toisella kerralla haetaan.

Positiivisena asiana kuitenkin tuotiin ilmi, että nykyään jo ajanvaraukset useimpiin paikkoihin pystyy hoitamaan verkossa, kun ennen myös ajanvaraus täytyi hoitaa paikan päällä ennen virallista asiointipäivää. Erytyslupia kukaan haastateltavista ei ollut liiketoimintaansa varten tarvinnut, ainoastaan hygieniapassi vaaditaan sellaisilta, jotka toimivat elintarvikkeiden kanssa. Vakuutuksia yritystoiminnalle yrittäjät olivat ottaneet samoin kuin Suomessa muun muassa mahdollista toimitilaa ja välineitä varten. Vastuuvakuutus mainittiin tärkeänä.

Asiointitoimistot. Kaikki haastateltavat olivat käyttäneet asiointitoimistoa apunaan yrityksen perustamisessa. Yksi haastateltavista oli hakenut eri asiointitoimistoista neuvontaa ja saadun opin sekä oman aktiivisen opiskelun jälkeen päättänyt itse perustaa autonomon. Perustaminen oli häneen mukaansa sujunut suhteellisen helposti, jopa heikolla kielitaidolla. Hän kuitenkin painotti, että SL:n perustaminen ilman asiointitoimistoa voisi olla hankalaa. Muut yrittäjät olivat jättäneet perustamisprosessin asiointitoimiston hoidettavaksi. Kaikki yrittäjät olivat sitä mieltä, että etenkin vierassa maassa asiointitoimiston ja kirjanpitäjän palkkaaminen on ollut rahanarvoinen etu, jotta yritystoimet ja verotus menevät oikein lakien ja säädösten mukaan.

Mä suosittelen sitä asiointitoimistoo kyllä. Se, että sä saa taustat kuntoon, niin se on todella oleellinen asia täälä sitte. (Haastateltava 2, 2020.)

Haastateltavat kuitenkin painottavat, että asiointitoimistoja on hyvä vertailla niin hintojen kuin ammattitaidonkin puolesta. Aina korkea hinta ei kerro laadusta ja olisi hyvä, että omalla asiointitoimistolla olisi myös tietoa omasta toimialasta.

Markkinointi. Jokainen haastateltava mainitsi tärkeimmäksi markkinakeinoksi verkostojen rakentamisen sekä hyvin hoidetut asiakassuhteet. Tyytyväiset asiakkaat vievät hyvää palautetta eteenpäin ja sitä kautta on eniten saatu uusia asiakkaita. Muiden verkostojen avulla taas on saatu luotettavuutta ja näkyvyyttä alueella. Lisäksi haastatettavat painottavat, että on tärkeää tuoda itseään esille ja mennä aktiivisesti eri paikkoihin. Eniten haastateltavat kuitenkin painottivat hyvää palvelua ja tyytyväisiä asiakkaita. Digitaalinen media ja sisällön tuottaminen mainittiin markkinointikeinoina, mutta osa oli huomannut, ettei esimerkiksi Facebook-mainonta ollut niin kannattavaa kuin oli odotettu.

Mut markkinoinnin suhteen vielä niin se, et meidän Facebook-kokemuksella ja LinkedIn-kokemuksella ja somekokemuksella, niin toivottu määrä asiakkaita, mitä sen kanavan kautta on saatu, on pienempi, kun se itse tavote. Et meidän asiakkaat on aika pitkälti tullu sillee, et on kuullut ja on suositeltu. (Haastateltava 5, 2020.)

Sosiaalisen median tärkeys tiedostettiin, toisaalta asiakkaita on ollut niin hyvin, ettei mediamarkkinointia ole tarvittu. Eräs haastateltava toi esiin, ettei hän oikein ole jaksanut panostaa sähköiseen markkinointiin, mutta on huomannut sen tuovan asiakkaita, joten aikoo kehittää itseään siinä jatkossa.

4.3.3 Teema 3. Yrityksen sisäiset ja ulkoiset verkostot

Haastateltavat kokevat oikeiden kontaktien löytymisen ja verkostojen rakentamisen olevan avaintekijä, etenkin kun aloitetaan yritystoimia vieraassa maassa. Henkilökohtaiset verkostot koettiin myös tärkeäksi, koska ne auttavat jaksamaan arjessa ja tuovat virikkeitä vapaa-aikaan, samalla niiden kautta voi myös kasvattaa liiketoiminnallisia verkostoja, jotka ovat elintärkeitä yrityksen menestymisen kannalta.

Et mehän ollaan aktiivisia täällä Espanjan suomalaisten yrittäjien piireissä ja pitää pyrkiä löytämään se oma verkosto täältä. Se on kuitenkin niin tärkeä, et voi kuitenkin puhua vähän muista asioista ja saa vertaistukea ja on joku ryhmä mihin kuuluu. Et muuten sä oot aika omillaan siellä ja se vähän on niinkun kuluttavaa. (Haastateltava 5, 2020.)

Lisäksi haastateltavien mukaan on otettava suoraan yhteyttä liiketoiminnallisiin kontakteihin. Oikeiden verkostojen löytyminen ei välttämättä ole kuitenkaan helppoa.

Haastateltavat painottavat, että lähtökohtaisesti rannikolla ei kannata luottaa kehenkään ennen kuin oppii tuntemaan oikeat ihmiset. Aluksi tämä oli hämmästyttänyt tuoreita yrittäjiä, mutta he, kuten monet muutkin olivat ajan saatossa sen huomanneet. Luottamuksen puute on tuonut yrittäjille myös haasteita oman yrityksen alkuvaiheessa, kun on saatava oma yritys esille ja luottamuksen rakentaminen vie aikaa.

Kaikki haastateltavat painottavat, että Espanjassa yrityksen perustamiseen on hankala löytää apua ainakin ulkomaalaisena, muuten kuin asiointitoimistojen kautta. Fuengirolassa noin vuoden toiminut SmartWorkPlaza tuotiin kuitenkin haastateluissa useaan kertaan esille. Haastateltavat kertovat saaneensa yrityksestä asiantuntevaa konsultointiapua sekä organisaation kautta he ovat päässeet tutustumaan oikeisiin kontakteihin yritysmaailmassa, joista on ollut apua omalle yritystoiminnalle. Eräs haastateltava painottaa, että SmartWorkPlazan kautta hän on saanut yhteyden kaupungin ja alueen tärkeisiin päättäjiin, mitä kautta hän on saanut kasvatettua omaa yritystoimintaansa. Tukea omaan yritystoimintaan oli saatu myös toisilta alueen yrittäjiltä, niin suomalaisilta kuin espanjalaisiltakin. Eräs haastateltavista tuo ilmi aiemmin esitetyn CADEn, joka auttaa alueen aloittavia yrittäjiä. Auttavia tahojakin löytyy siis enemmän, jos maan kieli on hallussa tai ainakin englantia.

Asiakkaat. Asiakasryhmät haastateltavilla olivat hyvin erilaisia. Sähköisesti Espanjasta Suomeen päin toimivat yritykset tarjoavat palveluitaan ainoastaan suomalaisille yritysasiakkaille. Yksi haastateltava tuo ilmi, että hänen oma kielitaitonsa riittäisi myös espanjan markkinoille, mutta hän ei näe tarpeelliseksi laajentaa yritystoimia liian suureksi ja monikansalliseksi, kun kysyntää on tällä hetkellä Suomesta päin riittävästi sekä suomalainen työyhteisö toimii hyvin ja työntekijämäärät ovat vielä helposti johdettavissa. Yksi yritys tarjoaa palveluita vain alueen suomalaisille, kahden haastateltavan kohderyhmänä ovat sekä suomalaiset, kansainväliset että espanjalaiset asiakkaat, vaikka tällä hetkellä suomalaiset ovat suurin asiakasryhmä. Laajentaminen Espanjan markkinoille on tuo kielen takia omat haasteensa. Eräs haastateltava tuo kuitenkin ilmi suuren halunsa päästä nimenomaan espanjalaisille markkinoille ja koko Andalusiin alueelle, se vaatii työtä, mutta avaa uudenlaiset markkinat.

Itseasias täysin suomalaisia tällä hetkellä. Et tarkoitus on sitten myös tääl Espanjas löytää enemmän asiakkuuksii, mutta sekin menee sielt

kansainvälisestä päästä ensin. Kieli, ei niinku oikeestaa edes muuta. (Haastateltava 1, 2020.)

Työntekijät. Osa haastateltavien yrityksistä työllistää myös muita. Työntekijät pääosin ovat suomalaisia. Haastatteluista tulee ilmi, että espanjalaisten kanssa on ollut jonkin verran hankaluutta, koska espanjalaiset eivät välttämättä ole niin täsmällisiä esimerkiksi työaikojen suhteen. Eivätkä he esimerkiksi ole suostuneet tekemään tiettyjä töitä ollenkaan viikonloppuisin, joten kulttuuriset erot ovat tulleet vastaan ja näin ollen on ollut helpompi palkata suomalaisia työntekijöitä.

Mul on käynyt aika hyvä tuuri. Mut just sellast pientä säätämistä, et monelt ne tulee ja ei niille oo välii, jos työaika alkaa kymmeneltä, et tuleeks ne viistoist yli, tai lähteeks ne sit vähän aikasemmin, jos ei oo asiakkaita. Et se on vähän tämmöstä ja pitää täydet tunnit kuitenkin maksaa, et vähän semmost. (Haastateltava 4, 2020.)

Eräs haastateltava tuo ilmi, että espanjalaiset työntekijät ovat kuitenkin olleet iloisia ja ahkeria. Hän myös painottaa, että kaikki työntekijöiden viralliset paperit on aina oltava työpaikalla, siltä varalta, jos tarkastaja tulee ja ne on esitettävä. Täysin sähköisesti toimivat yritykset toivat ilmi, että he eivät ainakaan lähiaikoina aio palkata työntekijöitä, mutta mikäli apua tarvitaan, niin voidaan solmia yhteistyösopimuksia esimerkiksi virtuaaliassistenttien kanssa.

Kilpailijat. Haastateltavat tuovat ilmi, että alueella on kilpailua jokaisella alalla, mutta kilpailu on koettu enemmänkin hyvänä. Jonkun verran suomalaisyhteisössä koetaan vielä olevan perisuomalaista kateutta, mutta sen katsotaan olevaan vähenemässä. Espanjassa sosiaaliset suhteet ovat tärkeitä, mikä näkyy myös yritysmaailmassa. Kilpailijat nähdään yhteistyökumppaneina, joilta voi saada neuvoja ja voidaan auttaa toisia.

Espanjalaiset on niinku avoimia ja sellasia. On ne erilaisii, ne on paljon avoimempii. Ne ei kato mitenkään, et mä oon heille kilpailija niinku. (Haastateltava 4, 2020.)

Tähän haastateltavat toivovat myös suomalaisyhteisössä muutosta, mitä onkin jo havaittu viime aikoina tapahtuneen. Kilpailu mainitaan myös kannustavan yrittäjiä palvelemaan asiakkaat hyvin ja hoitamaan työntekijäsuhteita.

Kuitenkin pyrkii siihen sellaseen, et jeesaa puolin ja toisin. Että ei mun mielestä niinku kilpailu, tai et miksi, kilpailuhan on vaan niinku hyvää ja se vaan buustaa kaikkia tekemään hyvin ne omat juttunsa, jotta pärjää siin kilpailus mukana. (Haastateltava 3, 2020.)

Haastatteluissa tulee ilmi, että kilpailua ei käydy vain asiakkaista vaan myös hyvistä työntekijöistä. Haastateltavat painottavat, että on oltava tietoinen oman alan kilpailutilanteesta ja kehitettävä omaa liiketoimintaa sen mukaan, että oma kilpailuvaltti säilyy markkinoilla.

4.3.4 Teema 4. Millaista apua uusille yrittäjille alueella kaivattaisiin

Viimeinen teema käsittelee missä asioissa haastateltavat olisivat alkuvaiheessa tarvinnut enemmän apua sekä miten alueen yrityspalveluita voitaisiin suomalaisyrittäjien näkökulmasta kehittää aloittavien yrittäjien tukemiseksi. Kysyttäessä millaista apua yrittäjät olisivat kaivanneet, mitä alueelta ei vielä löydy. Haastateltavat painottivat edelleen hyvien verkostojen löytymistä ja SmartWorkPlazaa keuhuttiin kauan kaivattuna tekijänä alueen yrittäjien näkökulmasta. Hankalana on koettu se, että aluksi ei tiedä mistä lähteä liikkeelle vieraassa maassa, mistä löytää oikeat henkilöt ja mitä kaikkea täytyy hoitaa yrityksen perustamista varten. Esimerkkinä tuotiin, että jokin nettisivu voisi olla hyvä apu, mistä yrittäjien olisi helppo saada yleiskuvaus yrityksen perustamisesta ja löytää kontakteja.

Mä uskon, et kyl joku tommonen digitaalinen alusta, missä niinku mahdollistettais tämmönen niinkun yhteisöllisyys, mä oon yrittäny niinku tsii-gaa noista Facebookeista, mut ei siel kyl oo. (Haastateltava 1, 2020.)

Kuten jo mainittu, ilman rahaa Espanjassa on lähes mahdotonta saada minkäänlaista neuvontaa ja apua yrityksen perustamiseen. Edes yleispätevää perustietoa on hankala löytää, ainakin jos ei osaa kieltä. Lisäksi haastateltavat tuovat ilmi, että kaikki asiointitoimistot ovat yksityisiä, joten olisi hienoa, jos esimerkiksi kaupunki järjestäisi yritysneuvontaa. Eräs haastateltavista toi ilmi, että hänelle olisi apua esimerkiksi sellaisesta verkkosivusta, minne kerättäisiin ja päivitetäisiin kaikki Andalusian alueella olevat tapahtumat. Hänen mukaansa niistä ei aina ole ilmoituksia tai

ainakin niitä on hankala löytää ja yrittäjän kannalta hyviä myyntimahdollisuuksia menee ohi sen vuoksi, ettei tapahtumista ole tietoa. Lisäksi toivottiin jonkunlaista pienimuotoista opasta aloittaville suomalaisyrittäjille.

4.4 Yhteenveto tuloksista

Viimeisimpänä tarkastellaan niitä tekijöitä, mitkä nousivat tutkimuksessa yrittäjien näkökulmasta suurimpina haasteina sekä menestystekijöinä yrityksen perustamisessa ja toiminnan aloittamisessa Aurinkorannikolla. Tuloksia verrataan myös aiempiin opinnäytetöihin, jotka käsittelevät samaa teemaa.

Haasteet. Haasteellisemmaksi yrityksen perustamisessa Espanjaan oli koettu alkuun oikeiden verkostojen löytäminen sekä luottamussuhteen rakentaminen. Haastateltavat myös painottivat, että asiointitoimistojen kanssa on oltava tarkkana, ettei maksa turhaan rahaa sellaiselle asiointitoimistolle, joka ei hoida asioita hyvin. On huomioitava, että Aurinkorannikolla kaikkiin ei voi luottaa, mikä näkyy sekä oman luotettavuuden rakentamisessa että asiantuntevien yhteistyötahojen löytymisessä.

Se toi aluks hankaluutta, et sä et tunne ihmisiä ja ihmiset ei tunne sua.
(Haastateltava 1, 2020.)

Haasteita oli kohdattu myös siinä ensimmäisen vuoden aikana, että liiketoimintasuunnitelma ei ollut ihan täysin valmis yritystä perustettaessa vaan toiminta aloitettiin ikään kuin luonnosvaiheessa ja ensimmäisen vuoden aikana vasta asiat tarkentuivat. Lisäksi kielitaidottomuus ja espanjalainen jäykkä byrokratia koettiin haasteelliseksi, näissä kuitenkin asiointitoimistoista on ollut suuri apu.

Eräs haastateltavista toi esiin, että on hyvä huomioida myös ajankohta, jolloin yrityksen perustaa. Hän itse perusti yrityksen kesän alussa ja ensimmäiset kuukaudet olivat yritystoiminnalle hyvin hiljaisia, koska palveluja tarjotaan yritysasiakkaille ja kesälomasesonki ei ottanut tuulta alleen. Hän painottaa, että jollain toisella alalla lomasesonki voi taas olla hyvä aika päästä sisään markkinoille.

Sit mulla tuli vielä tää ajotuskysymys vähä sillee, et no autónomo perustettiin ensimmäinen kuudetta. Kesälomasesonki, mitä käytännös voi

sanoo, et mitään ei tapahdu seuraavaan kolmeen kuukauteen, ne kontaktit, mitä mä olin tehnyt helmi-maaliskuu, toteutu just oikeesti vasta syyskuussa. (Haastateltava 1, 2020.)

Menestystekijät. Osa haastateltavista kertoo, että yrityksen tavoitteet on ylitetty huomasti ja odottamatonta kasvua on tapahtunut. Toiset kertoivat, että tavoitteisiin on päästy hyvin ja osa toi ilmi, että tavoitteita kohti ollaan menossa. Tulevaisuudessa kukaan ei kuitenkaan tavoitellut suurta kasvua, vaan laatu nousi tärkeimmäksi tekijäksi haastateltavien yritystoimissa. Jokainen painotti, että asiakassuhteet tulee hoitaa hyvin.

Luotettavuus on varmasti tärkein. Et asiakkaat pystyy luottaa siihen, et ne saa multa hyvää palvelua. Ja se, et kun ongelmii tulee joka päivä, esteitä, niin mielummin löytää ratkasuja. (Haastateltava 2, 2020.)

Laadukas ja asiakaslähtöinen toiminta olikin haastateltavien arvopohjana, sekä työntekijöiden hyvinvointi ja viihtyvyys. Laatuun panostamalla haastateltavien mukaan säilytetään myös yrityksen kilpailuetu markkinoilla.

Panostaa siihen, et mä niinkun panostan siihen henkilöstöön, se on myös meidän laatua. (Haastateltava 3, 2020.)

Toiseksi menestystekijäksi haastateltavat mainitsivat kysynnän sekä hyvät verkostot, joiden avulla on saatu tunnettavuutta alueella niin asiakkaissa kuin liike-elämässä. Lisäksi oma ammattitaito ja omien arvojen mukainen toiminta sekä nopea reagointi asiakkaiden tarpeisiin nousivat yrityksen menestyksen pohjaksi.

No ensinnäkin varmaan niinkun kysyntä, et se on se, et alalla on paljon kysyntää. Ja myös sitte tää meidän kokonaisvaltainen ote. (Haastateltava 5, 2020.)

Myös oma asenne, rohkeus, kunnianhimo, ahkeruus ja innokkuus työhön nousivat esiin. Kielitaidosta koettiin olleen apua, sekä siitä, että on itse etukäteen selvittänyt markkinoita ja maahan liittyviä säännöksiä. Yhtenä tekijänä mainittiin myös kehittynyt teknologia, mikä helpottaa markkinointia ja mahdollistaa erilaiset yritystoimet nykypäivänä, myös etänä.

Neuvot uusille yrittäjille. Tutkimuksessa haastateltavat kannustavat kaikkia innostuneita lähtemään yrittäjäksi ulkomaille ja Aurinkorannikolle. He painottavat kuitenkin hyvän etukäteissuunnittelun ja taustatyön tekemisen tärkeyttä niin yritystoiminnan, virallisten kuin henkilökohtaisten asioiden osalta. Lisäksi haastateltavat kannustavat tarkastelemaan markkinoita myös laajemmin kuin pelkästään suomalaisyhteisön osalta.

Ei muuta ku, että avoimin mielin tänne. Silmät auki ja hyvä asenne ja tota, vähän espanjan kieltä ja uskallusta. Eii ne syö ne espanjalaiset, että, jos ei nyt osaa heti sanoo jotai, mut vähä semmost rohkeutt. Mut kyl tänne kannattaa tulla, jos on vaan bisnesideaa, nii yrittämää ja jos rahkeet vaan riittää, nii ei muuta ku sekaa vaan. (Haastateltava 4, 2020.)

Haastateltavat kehottavat miettimään sellaisia yritystoimia, joiden aloittaminen ei vaadi suurta pääomaa, jolloin myös riskit ovat matalammat. Rahoituksen on oltava joka tapauksessa kunnossa ja se vaatii hiukan laskelmia. Mutta jo pienellä alkupääomalla voi saada aikaan kannattavan yritystoiminnan, eikä suuria rahallisia riskejä tarvitse sen suhteen ottaa.

Niinkun sanottu, sulla on markkinat, sulla on hyvät markkinointikanavat Facebookis valmiina, sulla on olemas tietty start up suunnitelma ja täälä ne kulut ei kovin isoja kuitenkaan ole, niin periaattees riskiä ei kans hirveesti oo. Niin mikäs siinä, alkaa toteuttaa ja kattoo miten menee, et missään tapaukses siinä ei korkeelta kuitenkaan putoo. (Haastateltava 2, 2020.)

Haastateltavat edelleen painottavat, että rannikolla tarvitsee tehdä töitä vähintäänkin yhtä paljon kuin Suomessa sekä he muistuttavat, että mikäli Suomessa on jotain ongelmia, niin niitä ei kannata lähteä ulkomaille pakoon, ongelmat seuraavat perässä.

Niin et se on niinkun vielä rankempaa täälä kun Suomes, et se on se ero. Ja sit kun ihmiset vaan luulee et me ollaan täälä vaan palmun alla ja juodaan drinkkejä niin ei todellakaan. Enemmän saat täälä tehä töitä kun Suomessa, että sä saat hyvän toimeentulon. (Haastateltava 6, 2020.)

Asiointitoimiston valintaan kehoitetaan panostamaan. Haastateltavat painottavat alueen suomalaisyhteisön tärkeyttä niin liike-elämässä kuin henkilökohtaisessa elämässä, mutta he korostavat, että jokaiselta ulkomaille muuttavalta tulisi löytyä halua ja uteliaisuutta tutustua maan tapoihin, kulttuuriin ja kieleen. He myös painottavat, että sopeutuminen vieraaseen maahan on eniten kiinni omasta asenteesta.

Ei muutakun niinku rohkeesti vaan ja just niinku se verkostoituminen, se on se juttu. Et tääläkin kuitenkin kyselee kaverilta apua. Mä oon ainakin semmonen et mielelläni jeesaan, jos on jotain jeesattavaa ja tääl moni muukin on sellanen. Jonkun verran täälki varmaan on sitä kuuluisaa suomalaista kateutta, mut mun mielestä koko ajan vähenemään päin. (Haastateltava 3, 2020.)

Kaiken kaikkiaan haastateltavat olivat positiivisin mielin yrittämisestä Aurinkorannikolla ja kannustivat kaikkia innokkaita kokeilemaan. On kuitenkin muistettava, että töitä toimeentulon eteen on tehtävä vähintään yhtä paljon kuin Suomessa.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Kun mietitään yrityksen perustamista, tapahtuipa se sitten Suomessa, Espanjan Aurinkorannikolla tai missä tahansa maailmalla niin esiin nousevat samat teemat yritystoiminnan menestyksen ja haasteiden kannalta. Taustatyöt on tehtävä hyvin, ennen kuin lähdetään yrityksen virallisiin perustamistoimenpiteisiin. On oltava selkeä liikeidea ja suunnitelma siitä, miten yritystoiminta aiotaan toteuttaa kannattavasti ja miten tavoitetaan asiakkaat. On pohdittava riskejä ja yrityksen resursseja sekä muokattava tavoitteita ja tapoja ajan kuluessa.

Jos yritys lähtee kansainvälistymään tai perustetaan kokonaan uusi yritys muualle kuin Suomeen tuttuun markkinaympäristöön, korostuu kohdealueen markkinatutkimuksen merkitys entisestään. Lisäksi on tunnettava vieraan maan lainsäädäntö, lupa- ja veroasiat, toimintakulttuuri sekä on verkostoiduttava ja löydettävä oikeat kontaktit niin markkinointia kuin asioiden hoitoa varten. Jotta yrityksen perustamisprosessi etenee sujuvasti ja lainsäädännöllisesti oikein, on hyvä ottaa mukaan pätevä asianhoitaja, joka hoitaa yrityksen viralliset asiat maan käytäntöjen mukaisesti.

Ensimmäinen ajatus opinnäytetyöstä oli saada aikaan yksityiskohtainen kuvaus siitä, miten yrityksen virallinen perustamisprosessi etenee Espanjassa askel askeleelta ja miten asiat tulee hoitaa missäkin vaiheessa. Työn alkuvaiheessa kuitenkin kävi ilmi, että tietoa on hyvin hankala löytää ilman rahaa ja opinnäytetyötä varten tiedonhankinta suuria maksuja vastaan ei ollut oleellista. Kuten työssä on jo aiemmin tullut esiin, niin Espanjassa on tavallista, että oikeastaan jokaisella yrityksellä on oma asiointitoimisto hoitamassa niin perustamisprosessia, kirjanpitoa kuin verotusasioita ja harva hoitaa prosessia itsenäisesti. Jokainen prosessi on myös omanalaisensa riippuen yhtiömuodosta ja monista muista asioista.

Lopulta päädyttiin siihen, että on oleellisempaa tutkia sitä, mihin asioihin yrittäjien tulisi kiinnittää huomiota ja millaisia haasteita voi tulla vastaan, kun lähdetään perustamaan Aurinkorannikolle yritystä, jotta yritystoiminta olisi myös kannattavaa. Tavoitteena oli, että kerätyn tiedon avulla SmartWorkPlaza voi kehittää omia yrityskonsultointipalveluitaan yhä paremmin asiakkaiden tarpeita vastaavaksi.

On huomioitava, että ajankohtainen virallinen tieto muuttuu koko ajan. Tutkimustietoa hankittaessa ihmisten vastaukset perustuvat heidän henkilökohtaiseen tietotaitoonsa sekä muistiin, joten yksityishenkilöiltä saatua infotietoa ei voida pitää yleistävänä totuutena. Tästä syystä päädyttiin tekemään teemahaastattelut, joiden perusteella saadaan laajempaa kokemustietoa yksilöiltä kuin esimerkiksi lomakehaastattelulla.

Tutkimustuloksia verratessa aiempiin tutkimuksiin voidaan todeta, että edelleen samat ilmiöt yrityksen perustamisessa Espanjaan nousevat esiin suomalaisyrittäjien keskuudessa kuin jo vuosia aiemmin. Esimerkiksi myös aiemmissa tutkimuksissa Espanjan tiukka byrokratia koettiin hankalana ja kielimuuri toi yrittäjille haasteita sekä asiointitoimistojen ja verkostoitumisen tärkeyttä painotettiin. Markkinointi oli aiemmissa tutkimuksissa tapahtunut lehtien ja flyereiden avulla, nyt taas markkinointia tapahtui lähinnä sosiaalisessa mediassa ja haastateltavat kokivatkin markkinoinnin kuuluvan osaksi hyvää palvelua, mistä myös viestitään eteenpäin. Aiemmissä tutkimuksissa myös tuotiin esiin, että yrittäminen Espanjassa vaatii kovaa työtä. Nykyään kuitenkin etenkin teknologia on muuttanut työntekemistä paljon, mikä mahdollistaa hyvin erilaisia yritystoimia esimerkiksi etätyöskentelynä ja markkinoinnin osalta.

Tutkimuksessa nousi esiin samoja asioita niin yrityksen perustamisprosessista, haasteiden kuin menestystekijöiden kannalta, joita käsiteltiin myös työn empiiristä osuudessa, joten ne näin ollen empiria ja tutkimus tukevat toisiaan. Tutkimuksella saatiin arvokasta ja monipuolista kokemustietoa tuoreilta yrittäjiltä, mikä auttaa SmartWorkPlazaa palvelukehityksessä. Tutkimuksessa SmartWorkPlaza mainittiin alueen kauan kaivattuna tekijänä, josta moni on jo saanut apua omiin yritystoimiin.

Tutkimustulosten perusteella kehitysideoina nousee esiin, että yrittäjät voisivat hyötyä esimerkiksi verkosta löytyvästä informaationsivustosta, jonne oleellinen yleisesti pätevä tieto yrityksen perustamisesta jaettaisiin. Lisäksi sieltä löytyisi myös muuta hyödyllistä tietoa yrittäjille niin alueen tapahtumiin, verkostoitumiseen kuin käytännön asioihin liittyen. SmartWorkPlaza voisi esimerkiksi siis jakaa omilla verkkosivuiltaan infotietoa aloittaville yrittäjille. Lisäksi SmartWorkPlazan konsultointipalveluissa on annettava painoarvoa sille, että yrittäjiä ohjeistetaan hoitamaan aluksi kaikki yrityksen perustamiseen liittyvät taustatyöt kunnolla, ennen kuin virallisia toimenpiteitä

aletaan tehdä. Apua tarvitaan esimerkiksi markkina-analyysien ja liiketoimintasuunnitelmien tekemiseen. Lopuksi ehdotetaan, että opinnäytetyöhön kerätyn tutkimus- ja empiriatiedon perusteella SmartWorkPlazan toimesta voitaisiin tuottaa aloittaville yrittäjille pienimuotoinen, pääkohdat sisältävä opas yrityksen perustamisesta Espanjaan. Opas voisi olla esimerkiksi verkossa saatavilla.

Tutkimus on toteutettu tammi-helmikuussa 2020, jolloin COVID-19 koronavirus pandemian vaikutukset eivät vielä näkyneet yrittäjien toiminnassa eikä Aurinkorannikon arjessa. Tilanne on kuitenkin muuttunut maailmalla hyvin nopeasti tutkimuksen päättymisen jälkeen. Maailmanlaajuinen tilanne tulee varmasti vaikuttamaan Espanjan talouteen sekä yrittäjyyteen Aurinkorannikolla ja sen vaikutukset saattavat olla nähtävissä pitkään. Arvoitukseksi myös jää, mitä tulee tulevaisuudessa tapahtumaan Euroopan sisäiselle vapaalle liikkuvuudelle, mikä varmasti osaltaan tulee myös vaikuttamaan suomalaisten elämään ja yrittämiseen Aurinkorannikolla. Kaikella tällä on varmasti jatkossa vaikutuksia siihen, millaista tukea ja neuvoa uudet suomalaisyrittäjät tulevat alueella kaipaamaan.

LÄHTEET

- A1-todistus: mikä se on ja miten sitä käytetään? 03.12.2018. Helsinki: Eläketurvakeskus. [Viitattu 06.02.2020]. Saatavana: <https://www.etk.fi/tyoelakepalvelut/ulkomaantyon-vakuuttaminen/mika-a1-todistus-on/>
- Alasuutari, P. 1994. Laadullinen tutkimus. 2. uudistettu painos. Tampere: Vastapaino.
- Alasuutari, P. 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. [E-kirja]. Tampere: Vastapaino. [Viitattu 05.01.2020]. Saatavana Ellibs-e-kirjakokoelmasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2018. Yritystoiminnan taitajaksi. 9. Uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Asioidenhoitoa maan tavalla – mutta omalla äidinkielellä. 2020. Fuengirola.fi 10.01.2020. 14 (2), 31, 518.
- Backman, R. Ei päiväystä. Kansainvälistyminen. [Verkkoartikkeli]. Kerava: Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy. [Viitattu 14.12.2019]. Saatavana: <https://www.keuke.fi/yritysneuvonta/kasvu-ja-kansainvalistyminen/kansainvalistyminen/>
- Business Finlandin palvelut vientiin ja kansainvälistymiseen. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Business Finland. [Viitattu 14.12.2019]. Saatavana: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/vienti-ja-kansainvalistyminen/>
- Business Taxes in Spain. 07.03.2014. [Verkkosivu]. SpainExpat. [Viitattu 25.01.2020]. Saatavana: [http://www.spainexpat.com/spain.php/information/business taxes in spain/information/business taxes in spain/](http://www.spainexpat.com/spain.php/information/business%20taxes%20in%20spain/information/business%20taxes%20in%20spain/)
- CADE Mijas. 2015. Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. [Verkkosivu]. [Viitattu 23.03.2020]. Saatavana: <https://www.andaluciaemprende.es/CADE/cade-mijas/>
- Companies in Spain: The Types of Business Entities in for Creating Companies in Spain. 07.03.2014. [Verkkosivu]. SpainExpat. [Viitattu 25.01.2020]. Saatavana: http://www.spainexpat.com/spain/information/types_of_business_entities_in_spain/
- EX-15. 1999. Gobierno de España. [Pdf-tiedosto]. [Viitattu 24.02.2020]. Saatavana: <https://sede.policia.gob.es/portalCiudadano/extranjeria/EX15.pdf>
- Haastateltava 1. 2020. Yrittäjä. Haastattelu. 07.01.2020

- Haastateltava 2. 2020. Yrittäjä. Haastattelu. 09.01.2020
- Haastateltava 3. 2020. Yrittäjä. Haastattelu. 09.01.2020
- Haastateltava 4. 2020. Yrittäjä. Haastattelu. 10.01.2020
- Haastateltava 5. 2020. Yrittäjä. Haastattelu. 16.01.2020
- Haastateltava 6. 2020. Yrittäjä. Haastattelu. 21.01.2020
- Hannuksela, O. 2020. Operatiivinen johtaja SmartWorkPlaza. Haastattelu 30.01.2020
- Herranen, T. 2013. Suomalaisyrittäjien haasteet Aurinkorannikolla. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu: Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 01.12.2018]. Saatavana: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/66976/TuomasHerranenOpinnaytetyo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. uud. painos. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari/Helsingin Kamari Oy. [Viitattu 12.01.2020]. Saatavana Ellibs-e-kirjakokoelmasta. Vaatii käyttöoikeuden
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. [Verkkokirja]. Gaudeamus Helsinki University Press. Oy Yliopistokustannus, HYY yhtymä. [Viitattu 27.11.2019]. Saatavana Ellibs-e-kirjakokoelmasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Holopainen, T. 2017. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. Helsinki: Asiatieto Oy. [Viitattu 18.01.2020]. Saatavana Ellibs e-kirjakokoelmasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. European Commission. [Viitattu 09.02.2020]. Saatavana: <https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regional-innovation-monitor/base-profile/andalusia-0>
- Jokinen, M. & Reini, T. 18.12.2019. Arvonlisäverotus EU-tavarakaupassa. Verohallinto. [Viitattu 09.02.2020]. Saatavana: <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48691/arvonlis%C3%A4verotus-eu-tavarakaupassa/>
- Jylhä, E. & Viitala, R. 2013. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita. [Viitattu 19.01.2020]. Saatavana Ellibs e-kirjakokoelmasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Kaksinkertaisen verotuksen poistaminen. 03.07.2019. [Verkkosivu]. Verohallinto. [Viitattu 29.03.2020]. Saatavana: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa->

[yritysverotuksesta/kansainvalinen toiminta/yritysten ulkomaan tulojen kaksinkertai/](#)

Kasvu ja kansainväliset asiat. Ei päivystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Keskuskauppa-
mari. [Viitattu 14.12.2019]. Saatavana: [https://kauppakamari.fi/kansainvaliset-
asiat/](https://kauppakamari.fi/kansainvaliset-asiat/)

Korpijärvi, S. 2008. Suomalaisyrittäjät Aurinkorannikolla: Tietopaketti yrityksen pe-
rustamista Espanjaan suunnitteleville. Tampereen ammattikorkeakoulu: Liiketa-
louden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 10.12.2019]. Saatavana:
[https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/9103/Kor-
pij%C3%83%3Fvi.Sari.pdf?sequence=2](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/9103/Kor-pij%C3%83%3Fvi.Sari.pdf?sequence=2)

Kuinka ponkaisen kansainvälisille markkinoille? 2018. [Verkkoartikkeli]. Danske
Bank A/S. [Viitattu 13.12.2019]. Saatavana: [https://danskebank.fi/yrityksille/ar-
tikkelit/2018/02/kuinka-ponkaisen-kansainvalisille-markkinoille](https://danskebank.fi/yrityksille/artikkelit/2018/02/kuinka-ponkaisen-kansainvalisille-markkinoille)

L 30.12.1992/1535. Tuloverolaki.

Manso, P. 2020. Toimitusjohtaja SmartWorkPlaza. Haastattelu 30.01.2020

Miten rekisteröidä yritys ulkomaille? Ei päivystä. [Verkkosivu]. Holvi Payment
Services Oy. [Viitattu 12.12.2019]. Saatavana: [https://www.holvi.com/fi/holvipe-
dia/yrittaejyys/yrityksen-rekisteroemiseen/yrityksen-rekisteroeinti/yrityksen-re-
kisteroeintiin/](https://www.holvi.com/fi/holvipe-dia/yrittaejyys/yrityksen-rekisteroemiseen/yrityksen-rekisteroeinti/yrityksen-re-kisteroeintiin/)

NIE-numeron saaminen Espanjan suurlähetystö Helsingissä. 29.07.2019. [Verkko-
sivu]. Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. [Viitattu
10.02.2020]. Saatavana: [http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/HEL-
SINKI/fi/InformacionParaExtranjeros/Paginas/NIE.aspx](http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/HEL-SINKI/fi/InformacionParaExtranjeros/Paginas/NIE.aspx)

Palo, J. 2019. Aurinkorannikosta tuli yritysranne. Kauppalehti. 17.10.2019, 8–
11.

Palomo, R. 2020. Verokonsultti, CM Asesores. Haastattelu 08.01.2020.

Pekkarinen, A. 2019. Aurinkorannikko kiinnostaa suomalaisia IT-yrityksiä. Fuengi-
rola.fi 22.11.2019. 13 (35), 3. 512.

Pesonen, P. 2020. Asiakaspalvelija, CM Asesores. Haastattelu 21.01.2020

Pitkäaikainen Oleskelu - Residencia de larga duración??? [Verkkosivu]. Ministerio
de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. [Viitattu 10.02.2020].
Saatavana: [http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/HELSINKI/fi/Informacion-
ParaExtranjeros/Paginas/VisadosDeLargaDuracion.aspx](http://www.exteriores.gob.es/Embajadas/HELSINKI/fi/Informacion-ParaExtranjeros/Paginas/VisadosDeLargaDuracion.aspx)

- Pitkäranta, A. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä: Työkirja ammattikorkeakouluun. Jokioinen: e-Oppi Oy. [Viitattu 11.01.2020]. Saatavana Ellibs-e-kirjakoelmasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Reinikainen, P. 13.12.2019. Jussi ja Josi avautuvat yrittäjyydestä Espanjan Aurinkorannikolla: "Virastorumba voi olla monelle liikaa". Helsinki: Suomen Yrittäjät. [Viitattu 08.02.2020]. Saatavana: <https://www.yrittajat.fi/uutiset/615642-jussi-ja-josi-avautuvat-yrittajyydesta-espanjan-aurinkorannikolla-virastorumba-voi#bb6e6844>
- Rodima, K. 2009. Yrityksen perustamistoimenpiteet Espanjassa: Aurinkorannikon yrittäjät. Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu, Pietarsaaren yksikkö: Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 01.12.2019]. Saatavana: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/6473/Rodima_Kadri.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Salonen, P. 2010. Rohkeasti Maailmalle: Onnistu liike-elämässä ja ihmisenä. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Sevicios. 2015. [Verkkosivu]. Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza. [Viitattu 23.03.2020]. Saatavana: <https://www.andaluciaemprende.es/servicios/>
- Start a Business in Spain. 07.03.2014. [Verkkosivu]. SpainExpat. [Viitattu 25.01.2020]. Saatavana: <http://www.spainexpat.com//spain.php/information/start-a-business-in-spain/information/start-a-business-in-spain/>
- Starting a business in Spain. 16.12.2019. [Verkkosivu]. Expatica. [Viitattu 09.02.2020]. Saatavana: <https://www.expatica.com/es/employment/self-employment/start-a-business-101459/>
- Suomen edustustot ulkomailla. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Ulkoministeriö. [Viitattu 15.12.2019]. Saatavana: <https://um.fi/edustustot#laaja>
- Team Finland – ulkomaanverkosto. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen Yrittäjät. [Viitattu 15.12.2019]. Saatavana: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/kansainvalistyminen/kansainvalistymisen-ja-kasvun-palvelut-ja-rahoitus-2018-0>
- Team Finland auttaa yrityksesi maailmalle. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Helsinki: Team Finland. [Viitattu 14.12.2019]. Saatavana: <https://www.team-finland.fi/>
- Team Finland: Costa del Solilla on dynamiikkaa. 2019. Espanjan Sanomat. Lokakuu 2019, 7. 198.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Uudistettu laitos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi. [Viitattu 06.01.2020]. Saatavana Ellibs-e-kirjakoelmasta. Vaatii käyttöoikeuden.

Tähtäimessä kansainväliset markkinat. 19.02.2018. [Verkkoartikkeli]. Danske Bank A/S. [Viitattu 14.12.2019]. Saatavana: <https://danskebank.fi/yrityksille/artikkelit/2018/02/tahtaimessa-kansainvaliset-markkinat>

Vahvaselkä, I. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Helsinki: Edita Publishing Oy.

VAT (Value Added Tax) Number in Spain: Registration Process. Ei päivystä. Barcelona Balcells Group. [Viitattu 16.12.2019]. Saatavana: <https://balcellsgroup.com/vat-number-in-spain/>

Venejärvi, A. 2019. Sääntö-Espanja yllätti suomalaisyrittäjät. Ole. Erikoisaikauslehti Espanjasta. 12/2019,18-23.

Vilka, H. 2015. Tutki ja kehitä. 4. uudistettu painos. Jyväskylä: PS-kustannus. [Viitattu 26.11.2019]. Saatavana Ellibs-e-kirjakokoelmasta. Vaatii käyttöoikeuden.

Yleinen ja rajoitettu verovelvollisuus. 30.04.2014. [Verkkosivu]. Verohallinto. [Viitattu 15.12.2019]. Saatavana: https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48999/yleinen_ja_rajoitettu_verovelvollisuus/


Yrityksen perustaminen toiseen EU-maahan. Tarkistettu 16.10.2019. [Verkkosivu]. Sinun Eurooppasi. Euroopan Unioni. [Viitattu 12.12.2019]. Saatavana: https://europa.eu/youreurope/business/running-business/start-ups/starting-business/index_fi.htm

LIITTEET

Liite 1. NIE-numeron hakukaavake

Liite 1. NIE-numeron hakukaavake

EX-15



Solicitud de Número de Identidad de Extranjero (NIE) y Certificados (LO 4/2000 y RD 557/2011)

Espacios para sellos de registro

1) DATOS DEL EXTRANJERO/A

PASAPORTE _____	N.I.E. _____	
Ter Apellido _____	2º Apellido _____	
Nombre _____	Sexo ⁽¹⁾ H <input type="radio"/> M <input type="radio"/>	
Fecha de nacimiento ⁽²⁾ ____/____/____	Lugar _____	País _____
Nacionalidad _____	Estado civil ⁽³⁾ S <input type="radio"/> C <input type="radio"/> V <input type="radio"/> D <input type="radio"/> Sp <input type="radio"/>	
Nombre del padre _____	Nombre de la madre _____	
Domicilio de residencia _____	Nº _____	Piso _____
Localidad _____	C.P. _____	Provincia _____
Teléfono móvil _____	E-mail _____	
Representante legal, en su caso _____	DN/NIE/PAS _____	Título ⁽⁴⁾ _____

2) DATOS DEL REPRESENTANTE A EFECTOS DE PRESENTACIÓN DE LA SOLICITUD⁽⁵⁾

Nombre/Razón Social _____	DN/NIE/PAS _____
Domicilio de residencia _____	Nº _____ Piso _____
Localidad _____	C.P. _____ Provincia _____
Teléfono móvil _____	E-mail _____
Representante legal, en su caso _____	DN/NIE/PAS _____ Título ⁽⁴⁾ _____

3) DOMICILIO A EFECTOS DE NOTIFICACIONES

Nombre/Razón Social _____	DN/NIE/PAS _____
Domicilio de residencia _____	Nº _____ Piso _____
Localidad _____	C.P. _____ Provincia _____
Teléfono móvil _____	E-mail _____

CONSIENTO que las comunicaciones y notificaciones se realicen por medios electrónicos. ⁽⁶⁾

(EX-15 1999).

Nombre y apellidos del titular.....

4) DATOS RELATIVOS A LA SOLICITUD⁽⁷⁾

4.1. TIPO DE DOCUMENTO (art. 206)

NÚMERO DE IDENTIDAD DE EXTRANJERO (NIE) CERTIFICADO

De residente

De no residente

4.2. MOTIVOS

Por intereses económicos Por intereses profesionales Por intereses sociales

(Especificar)

4.3. LUGAR DE PRESENTACIÓN


Oficina de Extranjería Comisaría de Policía Oficina Consular

4.4. SITUACIÓN EN ESPAÑA⁽⁸⁾

Estancia Residencia

NO CONSIENTO la consulta sobre mis datos y documentos que se hallen en poder de la Administración (en este caso, deberán aportarse los documentos correspondientes).⁽⁹⁾

..... a de de



FIRMA DEL SOLICITANTE (o representante legal, en su caso)

DIRIGIDA A Código DIR3..... PROVINCIA EX - 15

(EX-15 1999).

Nombre y apellidos del titular.....

ANEXO I. Documentos sobre los que se autoriza su comprobación o consulta

	DOCUMENTO	ÓRGANO	ADMINISTRACIÓN	FECHA DE PRESENTACIÓN
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

ANEXO II. Documentos para los que se deniega el consentimiento para consulta

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

INSTRUCCIONES DE CUMPLIMENTACIÓN

RELLENAR EN MAYÚSCULAS CON BOLIGRAFO NEGRO Y LETRA DE IMPRENTA O A MÁQUINA
SE PRESENTARÁ ORIGINAL Y COPIA DE ESTE IMPRESO

- (1) Marque el cuadro que proceda. Hombre / Mujer
- (2) Rellenar utilizando 2 dígitos para el día, 2 para el mes y 4 para el año, en este orden (dd/mm/aaaa)
- (3) Marque el cuadro que proceda. Soltero / Casado / Viudo / Divorciado / Separado
- (4) Indique el título en base al cual se ostenta la representación, por ejemplo: Padre/Madre del menor, Tutor.....
- (5) Rellenar sólo en el caso de ser persona distinta del solicitante
- (6) Conforme a la DA 4ª del RD 557/2011, están obligados a la notificación electrónica, aunque no hayan dado su consentimiento, las personas jurídicas y los colectivos de personas físicas que, por su capacidad económica o técnica, dedicación profesional u otros motivos acreditados, tengan garantizado el acceso y disponibilidad de los medios tecnológicos precisos. Si usted no está incluido en alguno de los colectivos mencionados, se le notificará por esta vía únicamente si marca la casilla de consentimiento. En ambos casos la notificación consistirá en la puesta a disposición del documento en la sede electrónica del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (<https://sede.mpt.gob.es>). La notificación se realizará a la persona cuyos datos se indiquen en el apartado "domicilio a efectos de notificaciones" o, en su defecto, al solicitante. Para acceder al contenido del documento es necesario disponer de certificado electrónico asociado al DNI/NIE que figure en el apartado "domicilio a efectos de notificaciones". Es conveniente además que rellene los campos "teléfono móvil" o "e-mail" para tener la posibilidad de enviarle un aviso (meramente informativo) cuando tenga una notificación pendiente.
- (7) Marque la opción que corresponda.
- (8) Los interesados no están obligados a aportar documentos que hayan sido elaborados por cualquier Administración o que hayan sido ya aportados anteriormente en un procedimiento administrativo. A tal fin, deberá enumerar en el anexo I los documentos en cuestión. Se presumirá que esta consulta es autorizada, salvo que conste su oposición expresa, debiendo cumplimentar el anexo II.

La información específica sobre trámites a realizar y documentación que debe acompañar a este impreso de solicitud para cada uno de los procedimientos contemplados en el mismo, así como la información sobre las tasas que conlleva dicha tramitación (HOJAS INFORMATIVAS), se encuentra disponible en cualquiera de las siguientes direcciones Web:

<http://extranjerios.empleo.gob.es/es/>

<http://extranjerios.empleo.gob.es/es/InformacionInteres/InformacionProcedimientos/>

Según el art. 5.1 L. O. 15/1999, se informa que los datos que suministren los interesados necesarios para resolver su petición se incorporarán a un fichero cuyos destinatarios serán los órganos de la Administración General del Estado con competencias en extranjería, siendo responsables del mismo la Dirección General de Migraciones, la Dirección General de la Policía y las Delegaciones o Subdelegaciones del Gobierno. El interesado podrá ejercitar su derecho de acceso, rectificación, cancelación y oposición ante los organismos mencionados

Los modelos oficiales podrán ser reproducidos por cualquier medio de impresión.

Estarán disponibles, además de en las Unidades encargadas de su gestión, en la página de información de Internet del Ministerio de Empleo y Seguridad Social
<http://extranjerios.empleo.gob.es/es/>

IMPRESO GRATUITO. PROHIBIDA SU VENTA

EX - 15

(EX-15 1999).