

Krista Lehto

Minna Ijäs

## **Kurkistus yrittäjyyteen –**

Etelä-Pohjanmaan fysioterapiapalveluja tarjoavien yksityisten  
yriytysten luonne, toiminta ja tulevaisuus

Opinnäytetyö

Syksy 2011

Sosiaali- ja terveystieteiden yksikkö

Fysioterapian koulutusohjelma



## Opinnäytetyön tiivistelmä

Sosiaali- ja terveysalan yksikkö

Fysioterapian koulutusohjelma

Fysioterapeutti AMK

Minna Ijäs ja Krista Lehto

Kurkistus yrittäjyyteen. Etelä-Pohjanmaan fysioterapiapalveluja tarjoavien yksityisten yritysten luonne, toiminta ja tulevaisuus.

Ohjaajat: Lehtori Minna Hautamäki ja lehtori Pia Haapala

Vuosi: 2011

Sivumäärä: 48

Liitteiden lukumäärä: 2

---

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyys on lisääntynyt lamavuosien jälkeen tasaisesti ja se on vakiinnuttanut asemansa suomalaisessa yhteiskunnassa. Sosiaali- ja terveysalalla yksityisistä terveysterveystoimista fysioterapiapalveluja tarjoavat yritykset ovat yleisimpiä. Fysioterapiayrittäjyys on mahdollista kaikille fysioterapeutin sekä lääkintävoimistelijan tutkinnon suorittaneille.

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyydestä on muodostunut houkutteleva uravaihtoehto ja tänä päivänä se nähdään enemmänkin mahdollisuutena ja hyvänä vaihtoehtona palkkatyölle. Yrittäjäksi ryhtymisen syitä ovat muun muassa parempi toimeentulo, itsenäisyys sekä suuntautuminen oman mielenkiinnon mukaan esimerkiksi tuki- ja liikuntaelinongelmiin. Yrittäjyys on elämäntapa, jota ohjaa voimakkaasti halu toimia ja tuottaa palveluja itsenäisesti.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tuottaa tietoa fysioterapia-alan toimijoille Etelä-Pohjanmaan fysioterapiapalveluja tarjoavien yksityisten yritysten tilanteesta ja tulevaisuuden suunnitelmista. Tavoitteena oli kartoittaa sähköisen kyselyn avulla Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yksityisten yritysten toimintaa ja tulevaisuuden suunnitelmia.

Kartoitus toteutettiin touko- kesäkuun vaihteessa 2011. Kyselylomakkeita lähetettiin Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yrittäjille yhteensä 98. Vastausprosentiksi muodostui 53 %.

Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yrittäjien palvelutarjonta on opinnäytetyön mukaan hyvin samanlaista. Asiakaskuntaan kuuluu sekä lapsi-, työ- että eläkeikäisiä asiakkaita. Yritysten toiminta on vuosien saatossa suurimmaksi osaksi laajentunut ja yrittäjien tulevaisuuden suunnitelmissa on jatkaa yritystoimintaansa samalla tavalla. Tutkimustulosten mukaan fysioterapia-alan yrittäjyys on Etelä-Pohjanmaalla elinvoimaista ja yrittäjien tavoitteena on pääasiassa jatkaa ja kehittää yritystoimintaansa.

Avainsanat: Sosiaali- ja terveysala, fysioterapia, yrittäjyys

## Thesis abstract

School of Health Care and Social Work

Physiotherapy

Minna Ijäs ja Krista Lehto

Looking into the enterprise. Survey on private physiotherapy entrepreneurship in South Ostrobothnia.

Supervisors: Minna Hautamäki, Senior Lecturer and Pia Haapala, Senior Lecturer

Year: 2011    Number of pages:48    Number of appendices: 2

---

Social and Health Care entrepreneurship has increased steadily since the recession years and it has consolidated its position in Finnish society. Physiotherapists are more commonly private sector service providers than any other actors in the health and social services.. Physiotherapy entrepreneurship is possible for all physiotherapists.

Entrepreneurship in the health and social sector has become an attractive career option and today it is seen more as an opportunity and a good alternative to paid employment. Reasons for becoming entrepreneurs are for example a better livelihood, independence and specialisation in an area according to one's own interest, for example in musculoskeletal problems. Entrepreneurship is a way of life, guided by a strong desire to act and provide services independently.

The purpose of this thesis was to provide information to physiotherapy practitioners in South Ostrobothnia about private physiotherapy companies' situation and future plans. The aim was, using an e-survey, to explore activities and plans of private physiotherapy enterprises in South Ostrobothnia.

The survey was carried out in May-June 2011. A total of 98 questionnaires were sent to South Ostrobothnian physiotherapy entrepreneurs. The response rate was 53%.

According to the thesis, the private physiotherapy services provided in Southern Ostrobothnia were quite similar. Clients are children and work and pension age people. Business over the years has mostly expanded and entrepreneurs' future plan is to continue business in the same way. The results showed that physiotherapy entrepreneurship in South Ostrobothnia is vibrant and entrepreneurs' goal is mainly to maintain and develop their business.

Keywords: Health and Social Services, Physiotherapy, entrepreneurship

## SISÄLTÖ:

|  |    |
|--|----|
| 1 JOHDANTO.....  | 7  |
| 2 SOSIAALI- JA TERVEYSALAN YRITTÄJYYS .....                          | 9  |
| 2.1 Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyden erityispiirteet.....       | 10 |
| 2.2 Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyttä ohjaava lainsäädäntö ..... | 11 |
| 3 FYSIOTERAPEUTTI YRITTÄJÄNÄ.....                                    | 13 |
| 3.1 Fysioterapia .....   | 14 |
| 3.2 Fysioterapeutti .....  | 14 |
| 3.3 Fysioterapeutin koulutus .....                                   | 15 |
| 4 FYSIOTERAPIAYRITYKSEN PERUSTAMINEN .....                           | 17 |
| 4.1 Liikeidea .....  | 17 |
| 4.2 Liiketoimintasuunnitelma .....                                   | 18 |
| 4.3 Yhtiömuodon valinta .....  | 20 |
| 4.3.1 Toiminimi .....  | 20 |
| 4.3.2 Avoin yhtiö .....  | 21 |
| 4.3.3 Kommandiittiyhtiö .....  | 21 |
| 4.3.4 Osakeyhtiö.....  | 22 |
| 4.4 Rahoitus .....   | 23 |
| 5 OPINNÄYTETYÖN TARKOITUS, TAVOITE JA<br>TUTKIMUSONGELMAT .....      | 24 |
| 6 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS.....  | 25 |
| 7 OPINNÄYTETYÖN TULOKSET .....                                       | 29 |
| 7.1 Yritysten esitiedot .....  | 29 |
| 7.2 Yrityksen henkilökunta.....                                      | 32 |
| 7.3 Yrityksen asiakaskunta .....                                     | 33 |
| 7.4 Yrityksen elämänkaari .....                                      | 35 |
| 7.5 Tulevaisuuden suunnitelmat .....                                 | 37 |

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 8 JOHTOPÄÄTÖKSET..... | 39 |
| 9 POHDINTA.....       | 41 |
| LÄHTEET.....          | 45 |
| LIITTEET.....         | 48 |

## 1 JOHDANTO

Sosiaali- ja terveysalan yksityiset yritykset tuottavat sosiaali- ja terveyspalveluita. Toiminta on luvanvaraista ja sitä ohjaa vahvasti lainsäädäntö. (Kainlauri 2007, 16–17.) Tyypillistä sosiaali- ja terveysalan yritystoimintaa ovat mm. fysioterapiapalveluja tuottavat yritykset, jotka kuuluvat yksityisten terveyspalvelujen tuottajiin. Yrittäjyys sosiaali- ja terveysalalla on Suomessa koko ajan kasvavaa. (Kainlauri 2007, 9,18; Karvonen-Kälkälä, Soback & Uusitalo 2009, 7.)

Yksityisistä sosiaali- ja terveyspalveluista terveyspalvelut ovat kasvaneet muiden palvelujen tavoin erittäin nopeasti viime vuosina. Suomessa vuosina 2000 – 2008 toimialan liikevaihto on kaksinkertaistunut ja henkilöstöä on rekrytoitu puolet lisää. Vuosituhannen alussa terveyspalveluja tuottavia yrityksiä oli 10 000 ja yritykset työllistivät 17 000 henkilöä. Vuoteen 2008 mennessä yritysten määrä oli kasvanut 14 000:n ja toimiala työllisti yli 25 000 henkilöä. (Lappalainen & Rikama 2010.)

Terveydenhuollon yksityisistä palveluista fysioterapiapalvelujen osuus on suurin. Vuonna 2004 fysioterapiapalveluja tarjosi 1400 tuottajaa ja vuonna 2007 1670 tuottajaa. (Yksityinen palveluntuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa 2004, 2007, 7; yksityiset terveyspalvelut 2007, 2010 1.) Kinnusen ym. (2010, 73) mukaan Etelä-Pohjanmaalla fysioterapiapalveluja tuottavia yrityksiä on 113.

Fysioterapiayrittäjyys on mahdollista kaikille fysioterapeutin, lääkintävoimistelijan tai erikoislääkintävoimistelijan tutkinnon suorittaneille ja Valviran rekisterissä oleville henkilöille (Fysioterapeutti yrittäjänä 2010). Tyypillisesti fysioterapiayrittäjyys saa alkunsa yrittäjän omasta kiinnostuksesta liiketoiminnan aloittamiseen. Hänellä on usein vahva näkemys millaista palkkatyö on ja visio siitä miten työn voisi tehdä toisin. Yritykset ovat usein pieniä ja paikallisia eikä niillä ole välttämättä kovia taloudellisia tavoitteita vaan pyrkimyksenä on laadukkaiden hoitopalvelujen tarjoaminen. (Kainlauri 2007, 24,30.)

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa tietoa fysioterapia-alan toimijoille Etelä-Pohjanmaan fysioterapiapalveluja tarjoavien yksityisten yritysten tilanteesta ja tulevaisuuden suunnitelmista. Kiinnostus aiheeseen syntyi omasta mielenkiinnosta yrittäjyyteen ja mahdollisesta työllistymisestä yksityiselle sektorille.

Opinnäytetyön tavoitteena on kartoittaa sähköisen kyselyn avulla Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yksityisten yritysten luonnetta, toimintaa ja tulevaisuuden suunnitelmia.

## 2 SOSIAALI- JA TERVEYSALAN YRITTÄJYYS

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyydellä tarkoitetaan sosiaali- ja terveysalalle sijoitettavaa yritystoimintaa. Fysioterapia ja muut suorituskykyä parantavat toimenpiteet sekä terapiat kuuluvat yksityisiin terveyspalveluihin ja näitä palveluja voivat tarjota sekä yritykset että yksityiset henkilöt. Toiminta on luvanvaraista ja sitä ohjaa yksityisten terveyspalvelujen lainsäädäntö. (Kainlauri 2007, 16–20.)

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyys lähti kasvuun 1990-luvun laman jälkeen ja nykyisin sosiaali- ja terveysalan palvelutuotanto koostuu sekä yksityisesti että julkisesti tuotetuista palveluista. Kunnat eivät enää vain järjestä sosiaali- ja terveysalan palveluita vaan ne myös ostavat ja tilaavat niitä, yksin tai yhdessä, yksityisiltä palveluntuottajilta. Yksityisen palveluntuotannon tehtävänä on ollut paitsi julkisen palveluntuotannon täydentäminen, myös palvelujen monipuolistaminen. (Österberg-Högstedt 2009, 9-12.)

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjien määrä kasvaa koko ajan maassamme. Yksityinen palveluntuotanto on osa suomalaista palvelujärjestelmää ja se on vakiinnuttanut paikkansa 2000-luvun ensimmäisellä vuosikymmenellä. Yrittäjäksi ryhtymisestä on muotoutunut houkutteleva uravaihtoehto, joka nähdään enemmänkin mahdollisuutena kuin pakkona. (Österberg-Högstedt 2009, 9, 13, 57.)

Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat monet tekijät, kuten työkokemus, työtilanne, ympäristön yrittäjämysteisyys, oma persoonallisuus sekä asenteet ja arvot (Viitala & Jylhä 2006, 36–40; Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 10–11). Sosiaali- ja terveysalalle ryhdytään yrittäjäksi, kun ammatillinen osaaminen on kehittynyt niin vahvaksi, että yrittäjäksi ryhtyminen tarjoaa selkeästi sisällöllistä uusiutumista palkkatyöhön verrattuna. Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaa myös yrittäjyyden kautta laajentuva toimenkuva ammattityön tekemiseen ja toimintatapoihin. (Heinonen, Kovalainen, Paasio, Pukkinen & Österberg 2006, 163.)

Yrittäjyys on elämäntapa, jota ohjaa voimakkaasti halu palvelujen tuottamiseen itsenäisesti. Yrittäjyys on sekä suhtautumis- että ajattelutapa työntekoon. Se on myös toimintatapa, joka saa ihmisen toimimaan tehokkaasti ja vastuullisesti ta-



voitteidensa saavuttamiseksi. (Viitala & Jylhä 2006,36–40; Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 10–11.)

Yrittäjyys voidaan jakaa omaehtoiseen, sisäiseen sekä ulkoiseen yrittäjyyteen. Omaehtoinen yrittäjyys tarkoittaa yritteliästä käyttäytymistä, sisäinen yrittäjyys tarkoittaa yrittäjämäistä toimintaa toisen palveluksessa ja ulkoinen yrittäjyys tarkoittaa oman yritystoiminnan harjoittamista. Yrittäjällä tarkoitetaan yrityksen omistajaa ja perustajaa. (Viitala & Jylhä 2006,36–38; Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 10–11.) Hän voi perustaa yrityksen joko yksin tai muiden henkilöiden kanssa. Yrittäjän ominaisuuksiin kuuluvat muun muassa ennakkoluulottomuus, kunnianhimoisuus, ahkeruus sekä innovatiivisuus. Hän on myös luova, sitkeä sekä työteliäs henkilö. (Kainlauri 2007, 27.)

## **2.1 Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyden erityispiirteet**

Suomessa toimivista terveysalan yrityksistä lähes 80 % on pieniä, paikallisella tasolla toimivia mikroyrityksiä, jotka työllistävät alle viisi henkilöä (Kauppinen & Niskanen 2005, 44). Heinosen ym. (2006, 28) mukaan sosiaali- ja terveysalan yrittäjistä suurin osa on naisia. Yrittäjyyskatsauksen (2010, 140) mukaan nais-yrittäjien määrä on sosiaali- ja terveysalalla 75 %:a kaikista yrittäjistä. Näistä yrityksistä valtaosa toimii toiminimellä tai ammatinharjoittajina (Kauppinen & Niskanen 2005, 140, 142).

Yksityisten terveysalan yritysten asiakkaita ovat pääasiassa oman kunnan alueelta sekä lähikunnista tulevat yksityiset henkilöt, työntajat ja Kansaneläkelaitos (Kauppinen & Niskanen 2005, 34; Karvonen-Kälkälä, Soback & Uusitalo 2009, 53). Yksityisiä terveyspalveluja ostavat jonkin verran myös Valtionkonttori, työeläkelaitokset ja vakuutuslaitokset. Yksityisten sosiaali- ja terveyspalvelujen ostamisesta vastaavat osittain asiakkaat itse, mutta ostamista korvataan myös julkisista varoista. (Kauppinen & Niskanen 2005, 34; Karvonen-Kälkälä, Soback & Uusitalo 2009, 53.) Kelan sairaanhoitovakuutus on tuista merkittävin ja ollut pisimpään voimassa. Sillä korvataan asiakkaalle osa heidän ostamiensa

yksityisten sosiaali- ja terveystalvelujen kustannuksista. (Kauppinen & Niskanen 2005, 34.)

## **2.2 Sosiaali- ja terveystalvan yrittäjyyttä ohjaava lainsäädäntö**

Sosiaali- ja terveystalvan yrittäjyyttä ohjaa vahvasti lainsäädäntö, jota alan yrittäjien on noudatettava (Karvonen-Kälkäjä, Soback & Uusitalo 2009, 53). Yksityistä terveydenhuoltoa koskettavia lakeja ovat muun muassa laki ja asetus yksityisestä terveydenhuollosta, laki terveydenhuollon ammattihenkilöstä, laki potilaan asemasta ja oikeuksista, potilasvahinkolaki, henkilötietolaki, asetus potilasasiakirjojen laatimisesta ja säilyttämisestä, vahingonkorvauslaki, kuntoutuslainsäädäntö, laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista ja tartuntatautilaki. (Fysioterapeutin yrittäjäopas 2007, 7; Karvonen-Kälkäjä, Soback & Uusitalo 2009, 69.)

Laissa yksityisestä terveydenhuollosta säädetään oikeudesta antaa yksityisiä terveystalveluja, joita ovat muun muassa fysioterapeuttinen toiminta ja muut suorituskykyä parantavat ja ylläpitävät toimenpiteet ja terapiat. Lain mukaan terveystalvelujen tuottajalla on oltava viranomaisen myöntämä lupa terveydenhuollon talvelujen antamiseen. Hän on ilmoitusvelvollinen toimintaansa liittyvissä asioissa sekä vaitiolovelvollinen toiminnan lopettamisenkin jälkeen. (Karvonen-Kälkäjä, Soback & Uusitalo 2009, 69–72; L 9.2.1990/152.)

Potilaan asemaa ja oikeuksia ohjaavan lain keskeisin periaate on potilaan itsemääräämisoikeuden kunnioittaminen. Lain mukaan potilaalla on oikeus hyvään terveyden- ja sairauden hoitoon sekä oikeus tiedonsaantiin. Laissa säädetään myös potilasasiakirjojen oikeaoppisesta säilyttämisestä sekä tietojen salassapidosta. (Karvonen-Kälkäjä, Soback & Uusitalo 2009, 74–79; L17.8.1992/785.)

Henkilötietolaki säätää ohjeet potilasrekisterin pitämisestä sekä potilastietojen luovuttamisesta. Potilasvahinkolaki säätää hoidon yhteydessä potilaalle mahdollisesti aiheutuneesta henkilövahingosta maksettavasta korvauksesta. Yksityisiä terveystalveluja tarjoavilla yrityksillä tulee olla henkilövahingon varalle lainmukainen vakuutus, jonka pohjalta potilaalle suoritetaan korvaus aiheutuneesta henkilövahingosta. (Karvonen-Kälkäjä, Soback & Uusitalo 2009, 69.)

Sosiaali- ja terveysalalla yritystoimintaa harjoitettaessa pitää ottaa huomioon edellä mainittujen lakien ja asetusten lisäksi myös itse yritystoimintaan liittyvät lait ja asetukset. Niitä ovat muun muassa osakeyhtiölaki ja muu yhtiölainsäädäntö, arvonlisäverolaki, kirjanpitolaki, tilintarkastuslaki, eläkevakuutuslait, tulo- ja varallisuusverolainsäädäntö, elinkeinoverolaki sekä liikenne- ja tapaturmalainsäädäntö. Mikäli yrittäjä on myös työnantaja hänen toimintaansa koskevat lisäksi työsopimuslaki, palkkaturvalaki, työaikalaki ja vuosilomalaki. (Fysioterapeutin yrittäjäopas 2007, 7.)

### 3 FYSIOTERAPEUTTI YRITTÄJÄNÄ

Fysioterapia-alan yrittäjyys on yleisin yksityisiä terveyspalveluja tuottava toimiala. Yrittäjyys on mahdollista kaikille fysioterapeutin, lääkintävoimistelijan tai erikoislääkintävoimistelijan tutkinnon suorittaneille ja Valviran rekisterissä oleville henkilöille. (Fysioterapeutti yrittäjänä 2010, Penttilä 2005, 3.) Toiminimellä yrittäjänä toimivan henkilön tulee olla ilmoittautunut aluehallintovirastoon. Yhtiömuotoinen tai muuta hoitohenkilökuntaa, kuin yrityksen omistajan työllistävää, yritystoimintaa varten on puolestaan anottava lupa aluehallintovirastosta. Yrittäjyyden muina tunnusmerkkeinä voidaan pitää toiminnan harjoittamista omilla työvälineillä ja tarveaineilla, työn tekemistä itsenäisesti sekä oman sosiaaliturvan valvomista ja siitä huolehtimista. Yrittäjänä toimiminen on aina myös taloudellisesti riskialtista. (Fysioterapeutin yrittäjäopas 2007, 6.)

Vuonna 2007 fysioterapiapalveluja tarjosi yhteensä 1670 toimipaikkaa. Yksityisiä terveyspalveluja tarjoavia toimipaikkoja oli tuolloin yhteensä 6800. (Yksityiset terveyspalvelut 2007, 2010, 1.) Vaikka yksityiset terveyspalvelut keskittyvät lähinnä Etelä-Suomen suuriin kaupunkeihin, on fysioterapia palveluja tarjoavia yrityksiä lähes joka kunnassa. Fysioterapiapalveluista neljä viidesosaa on yksityisten yritysten tuottamia. (Kauppinen & Niskanen 2005, 42.)

Vuonna 2007 asiakaskäyntejä kertyi yksityisiin fysioterapiayrityksiin 4,6 miljoonaa, joka on 28,1 % kaikista yksityisistä terveydenhuollon käynneistä. Käynneistä 3,6 miljoonaa oli yksilökäyntejä ja niiden lisäksi tehtiin miljoona ryhmäkäyntiä. Yksilöhoidossa kävi 664 500 asiakasta ja ryhmiin osallistui 284 500 asiakasta, käyntejä kertyi keskimäärin 5,5 asiakasta kohden. (Yksityiset terveyspalvelut 2007, 2010, 2.)

Etelä-Pohjanmaalla käytettiin vuonna 2007 yksityisiä fysioterapiapalveluja yhteensä 267 966 käynnin verran. Käynneistä 221 371 oli yksilökäyntejä ja 46 595 ryhmäkäyntejä. Yksilöhoidoissa asiakkaita kävi 35 186 ja ryhmissä 37 878 henkilöä. (Yksityiset terveyspalvelut 2007, 2010, 13.)

### 3.1 Fysioterapia

Fysioterapia on terapiaa, jonka perustana on fysioterapiatiede ja se on osa julkista ja yksityistä sosiaali-, terveys- ja kuntoutuspalvelujärjestelmää (Fysioterapeutti asiantuntijana 2007, 5-9). Lääketieteellisestä näkökulmasta tarkasteltuna fysioterapia on hyvin lähellä fysiatria (Hakulinen 2004, 10). Fysioterapian keskeisiä tavoitteita ovat väestön terveyden kehittäminen, liikkumis- ja toimintakyvyn, työkyvyn ja hyvinvoinnin edistäminen (Fysioterapeutti asiantuntijana 2007, 5-9).

Fysioterapia toteutetaan vuorovaikutuksessa asiakkaan kanssa ja siinä arvioidaan asiakkaan liikkumiskykyä, toimintakykyä sekä toimintarajoitteita huomioiden asiakkaan omaa toimintaympäristöä. Terveyttä edistävä neuvonta ja ohjaus, manuaalinen ja fysikaalinen terapia, terapeuttinen harjoittelu sekä apuvälinepalvelut ovat fysioterapian keskeisiä menetelmiä. (Fysioterapeutti asiantuntijana 2007, 5-9.) Terapialle luodaan tavoitteet yhdessä kuntoutujan kanssa perustaen ne kuntoutujan omiin päivittäisiin liikkumis- ja selviytymistarpeisiin. Fysioterapeutti tukee kuntoutujaa itsenäiseen harjoitteluun ja pyrkimyksenä on, että kuntoutumisen edetessä kuntoutujan rooli muuttuu aktiivisemmaksi. (Kähäri-Wiik, Niemi & Rantanen 2008, 41–42.)

### 3.2 Fysioterapeutti

Fysioterapeutti on terveydenhuollon henkilö, joka on suorittanut valtioneuvoston asetuksella säädettyyn ammattiin johtavan koulutuksen. Fysioterapeutti on lailistettu ja luvan saanut ammattihenkilö, joka on oikeutettu toimimaan asianomaisessa ammatissa ja käyttämään asianomaista ammattinimikettä. (L 28.6.1994/559.) Fysioterapeutin työssä on keskeisintä tuntee terveyden, liikkumisen sekä toimintakyvyn edellytykset sekä niiden suhde yksilön toimintaan. Fysioterapeuttisesta tutkimisesta ja arvioinnista, terapia- ja ohjauskäytännöistä sekä asiantuntijaosaamisesta muodostuu fysioterapeutin ammatille ominainen

erikoisosaaminen, jota ohjaa vahva ammattietiikka. (Fysioterapeutti asiantuntijana 2007, 5-9.)

### 3.3 Fysioterapeutin koulutus

Suomessa fysioterapeutteja koulutetaan ammattikorkeakouluissa. Koulutuksen kesto on noin 3,5 vuotta ja laajuudeltaan se on 210 opintopistettä. Opinnot koostuvat fysioterapian perus- ja ammattiopinnoista; yksilön tietojen, taitojen ja asenteiden yhdistelmästä. (Fysioterapeutin koulutus, 2010.) Opinnoista suoritetaan 75 opintopistettä käytännön kentillä eli ammattitaitoa edistävänä harjoitteluna (Fysioterapeutti asiantuntijana 2007, 6).

Fysioterapeutin peruskoulutuksen yhtenä osa-alueena ovat myös yrittäjyysopinnot, sillä hyvinvointiyrittäjyys nähdään yhtenä sosiaali- ja terveysalan keskeisenä osaamisalueena ja kehittämiskohteena. Opintojen aikana opiskelija saa perustiedot yrittäjyydestä ja yritystoiminnan käynnistämisestä. Yrittäjyysopintojen tavoitteena on kehittää opiskelijan yrittäjyysvalmiuksia sekä yrittämäistä ajattelua. (Honkala 2007, 60–62.)

Fysioterapeutin opinnot vahvistavat tulevan fysioterapeutin pätevyyttä ja kykyä suoriutua ammattiin kuuluvista tehtävistä (Fysioterapeutin koulutus, 2010). Valmistumisen jälkeen on fysioterapeutilla velvollisuus ylläpitää ja kehittää ammattitaitoaan täydennyskoulutuksella. Ammatillisen osaamisen syventäminen sisältyy terveydenhuollon ammattihenkilöitä koskevan lain edellyttämiin velvollisuuksiin. Täydennyskoulutuksen avulla voi fysioterapeutti uudistaa aiemmin opittua tietoa tai syventää osaamistaan tietyllä fysioterapian osa-alueella. Peruskoulutuksen jälkeen on myös mahdollista jatkaa opintojaan yliopistossa tai suorittaa ammattikorkeakoulussa ylempi ammattikorkeakoulututkinto. (Fysioterapeutti asiantuntijana 2007, 6.)

Valmistumisen jälkeen fysioterapeutit voivat työskennellä muun muassa yksityisellä sektorilla, terveyskeskuksissa ja sairaaloissa, työterveyshuollossa, kuntoutuslaitoksissa, tutkimus- ja hoitolaitoksissa, liikunta- ja vammaisjärjestöissä, sosiaalitoimessa sekä vanhuspalveluissa (Fysioterapeutti asiantuntijana 2007, 7).

Vuonna 2007 yksityisellä sektorilla toimi Suomessa yhteensä 3726 fysioterapeuttia (Yksityiset terveystalvet 2007, 2010, 3).

## 4 FYSIOTERAPIAYRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yritystoiminta voidaan aloittaa joko perustamalla oma yritys, ostamalla toimiva yritys tai sen osakkuus tai tekemällä sukupolvenvaihdos (Järvensivu 2009, 55–59). Oman yrityksen perustamisen taustalla tulisi olla vahva yrittäjäasenne ja hyvä liikeidea. Mitä vahvempi tietopohja yrittäjällä on yrittäjyyden perusasioista, sitä helpompaa on yritystoiminnan aloittaminen. (Järvensivu 2009, 55.)

Ennen kuin käytännön perustamistoimet voivat alkaa, on yritykselle mietittävä liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma. Yritysmuodon valinta tehdään tapauskohtaisesti ja sitä tehtäessä otetaan huomioon mm. yrittäjien määrä, toiminnan laajuus ensimmäisinä vuosina, yrittäjän tai yrittäjien elämäntilanne, varallisuus, terveys, riskinottohalu sekä verotus. (Puustinen 2006, 93.)

Mikäli fysioterapeutti ryhtyy itsenäiseksi ammatin- tai liikkeenharjoittajaksi eli jos hän ei aio palkata muuta hoitohenkilökuntaa, käytännön perustamistoimet alkavat ilmoituksella aluehallintovirastoon. Tällöin yritystoiminta on toiminimimuotoista. Lisäksi fysioterapeutin tulee yritystä perustaessaan valita yrityksen nimi ja tehdä yrityksestä perustamisilmoitus verohallinnolle ja kaupparekisteriin, mikäli yrityksellä on kiinteä toimitila. Jos yrityksen palvelukseen aiotaan palkata muuta hoitohenkilökuntaa tai toiminta on yhtiömuotoista, tulee toiminnan aloittamiseen anoa aluehallintoviraston lupa sekä tehdä ilmoitus kaupparekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja verohallinnolle sekä tarvittaessa hakeutua rekisteröidyksi työnantajaksi. (Fysioterapeutin yrittäjäopas 2007, 8-9.)

### 4.1 Liikeidea

Yritystoiminnan lähtökohtana on perustaa yritys oman idean pohjalta. Yritystoiminnan aloittamiseen johtaa yleensä yritysidea, josta tarkentuu liikeidea. Yrityksen menestymisen perustana on liikeidea, joka määrittelee kolmen peruskysymyksen pohjalta; kenelle, mitä ja miten eli mitä ja minkälaisia palveluja yritys tarjoaa ja minkälaisille asiakasryhmille. (Viitala & Jylhä 2006, 46, 50–51; Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 16, 34.)



Uuden yrityksen perustamisessa on siis olennaista hyvä liikeidea ja selkeä toiminta-ajatus (Keskuskauppakamari 2009, 7-8). Toiminta-ajatus kertoo miksi yritys on olemassa tässä ja nyt, ja millä kentällä yritys toimii. Toiminta-ajatus lähtee liikkeelle asiakkaista ja heidän tarpeista. Toiminta-ajatus on siis yrityksen idea pähkinänkuoressa. (Välke 2007, 29.) Uuden yrityksen liikeidea ei saa perustua pelkkään tuotteeseen vaan tavoitteena on saavuttaa tyytyväinen asiakas, joka tulee ostamaan tarjottuja palveluja uudelleen. Lupaavakin liikeidea ei välttämättä aina toimi, minkä vuoksi sen käyttökelpoisuus kannattaa testata. (Keskuskauppakamari 2009, 7-8.)

## 4.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liikeidean tarkentumisen jälkeen on hyvä suunnitella yrityksen toimintaa tarkemmin. Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjän työkalu, joka helpottaa liiketoiminnan aloittamista selventämällä ja jäsentämällä yrityksen menestymismahdollisuuksia sekä yritystoiminnan kannattavuutta. (Ilmoniemi 2009, 51.) Liiketoimintasuunnitelma täsmentää yritysidea ja määrittelee mitä, miten ja miksi. Se esittelee ja kuvaa yrityksen tavoitteita, palveluja, resursseja, toimintastrategioita ja – malleja sekä visioita. (Kainlauri 2007, 37, 123.)

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen dokumentti ja olennainen osa yrityksen perustamisprosessia. Se toimii tarvittaessa yrityksen esitteenä tai opaskirjana ja sitä tarvitaan edellä mainittujen asioiden lisäksi starttirahaa haettaessa. (Kainlauri 2007, 37, 123.) Liiketoimintasuunnitelma tehdään kirjallisena ja siitä tulisi selvittää yrityksen perustiedot, liikeidea perusteluineen, tuotteet, palvelut ja toimintatavat sekä asiakkaat ja markkinointi (Keskuskauppakamari 2009, 11). Hyvin toteutettuna se ohjaa jatkossa myös yrityksen päivittäistä toimintaa sekä kehittämistä ja sitä on hyvä päivittää säännöllisesti (Kainlauri 2007, 37; Ilmoniemi 2009, 51).

Yrityksen nimi voidaan muodostaa monella tavalla, esimerkiksi käyttämällä omaa nimeä tai yhdistämällä paikkakunnan nimi ja harjoitettava toiminta. Yrityksen nimen kirjoitusasussa noudatetaan suomen kielen oikeinkirjoitussääntöjä ja

kaupparekisteri tarkistaa nimistä muun muassa erottuvuuden eli yrityksen nimen tulee erottua selkeästi muiden yritysten nimistä, yksilöllisyyden eli yrityksen nimen pitää yksilöidä yritys ja sekoitettavuuden eli yrityksen nimi ei saa olla sekoitettavissa toisen yrityksen nimeen. Yrityksen nimestä pitää ilmetä selvästi yhtiömuoto, minkä vuoksi yksityisten elinkeinonharjoittajien yritysten nimissä lukee yleensä toiminimi tai lyhenne tmi. (Nimiohjeet 2011.)

Toimialassa määritellään yrittäjän elinkeinotoimintaa, millä alalla yritys toimii ja mitä yritys tekee. Toimiala voi olla rajattu tai monimuotoinen ja siinä tulisi ilmaista kaikki ne alat, joilla yritys toimii tai suunnittelee toimivansa tulevaisuudessa. Toimiala voidaan tänä päivänä ilmoittaa yleistoimialana, joka kattaa kaiken laillisen liiketoiminnan. Toiminimen rekisteröintiä kuitenkin helpottaa yksilöity toimiala yleistoimialaa paremmin. (Kaupparekisteriin ilmoitettava toimiala 2010.)

Nelikenttä eli SWOT -analyysi on yksinkertainen ja yleinen tapa arvioida yrityksen yritystoimintaa. Analyysin nimi muodostuu englanninkielien sanoista strengths, weaknesses, opportunities sekä threats eli vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. (Liiketoiminnan nelikenttäanalyysi SWOT [viitattu 26.8.2011].) Mallin avulla voidaan arvioida liiketoimintaa yleisellä tasolla ja erityisen hyvin se soveltuu alkutilanteen kartoitukseen (Leppänen 2006, 161).

SWOT -analyysissa yrityksen tilannetta arvioidaan kirjaamalla yrityksen nykytilaan vaikuttavat tekijät eli vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuutta kartoittavat tekijät eli mahdollisuudet ja uhat havainnolliseen nelikenttämuotoon. Yrityksen vahvuuksia ovat ne resurssit tai toimenpiteet joita yritys pystyy hyödyntämään. Heikkouksina puolestaan pidetään niitä tekijöitä, joita yrityksen tulee parantaa pystyäkseen toimimaan tehokkaasti. Terveen liiketoiminnan edellytyksenä on, että myös yrityksen tulevaisuutta vaarantavat uhat sekä menestymistä edesauttavat mahdollisuudet tunnetaan. (Liiketoiminnan nelikenttäanalyysi SWOT [viitattu 26.8.2011].)

Heiskanen, Jumppanen ja Träsk (2007, 18) kuvaavat terveyspalveluita tuottavien yritysten SWOT-analyysia seuraavasti: Yrityksen vahvuuksia voivat olla kasvava kysyntä, asiakaslähtöinen toimintatapa, joustavuus, palvelualltius, palve-

lun laatu ja arvostus sekä motivoiva työilmapiiri. Heikkouksia voivat olla julkisen tuottajan vahva rooli markkinoilla, yksityisasiakkaiden heikko ostovoima, saumattomien hoitoketjujen puute, työvoimapula sekä kustannusvaikutusten arviointi. Yrityksen mahdollisuuksia voivat olla kehittyvät palvelumarkkinat, kuntien ja asiakkaiden ostopalvelujen ja -voimien lisääntyminen, uusien rahoitusmuotojen kehittyminen, yhteistyön lisääntyminen eri tahojen välillä sekä palveluketjujen kehittyminen. Yrittäjyyden uhkia voivat olla esimerkiksi, että kansaneläkelaitoksen rahoitusta supistetaan tai lopetetaan terveystalvotuksista, pula motivoituneesta ja ammattitaitoisesta henkilökunnasta, työvoimakustannusten hallitsematon kasvu tai kunnat keskittyvät oman tuotantonsa laajentamiseen.

### **4.3 Yhtiömuodon valinta**

Yhtiömuodon valinta on osa oman yrityksen perustamistoimintaa. Vaihtoehtoina on toimia omalla toiminimellä eli yksityisenä elinkeinonharjoittajana, perustaa avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö tai osakeyhtiö riippuen siitä, perustaako yrityksen yksin vai toisen henkilön kanssa. (Järvensivu 2009, 55.) Kaikki yhtiömuodot ovat edustettuna sosiaali- ja terveysalan yrityksissä. Suurin osa yrityksistä on kuitenkin henkilöstömäärältään pieniä ja niiden yritysmuoto on yleisimmin toiminimi, kommandiittiyhtiö tai avoinyhtiö. Suuremmat sosiaali- ja terveysalan yritykset ovat yleensä osakeyhtiöitä, mutta palveluja tuotetaan myös osuuskunnissa. (Kauppinen & Niskanen 2005, 43.)

#### **4.3.1 Toiminimi**

Toiminimi on yksinkertaisin yritysmuoto, kun yrityksen perustajia on vain yksi (Keskuskauppakamari 2009, 13). Omalla toiminimellä toimiva eli yksityinen elinkeinonharjoittaja harjoittaa yritystoimintaa itsenäisesti. Hän tekee toimintaansa koskevat päätökset, vastaa kaikella omaisuudellaan yrityksen sitoumuksista sekä veloista ja on kirjanpitovelvollinen. (Kyläkallio 2009, 66; Keskuskauppakamari 2009, 15.)

Toiminimen perustaminen ei vaadi yrittäjältä minimipääomaa, vaan yrittäjän oma työpanos riittää (Keskuskauppakamari 2009, 15). Toiminimeä perustettaessa on aloitusilmoitus tehtävä kaupparekisteriin sekä verottajalle y-tunnuksen saamista varten. Y-tunnusta tarvitaan muun muassa myyntitarjouksissa sekä asiakasmaksulomakkeissa. (Kainlauri 2007, 124.) Toiminimi on helppo perustaa ja muuttaa toiminnan laajentuessa ja se on sovelias perhepiirissä harjoitettavaan yritystoimintaan (Kainlauri 2007, 124; Keskuskauppakamari 2009, 15).

#### **4.3.2 Avoin yhtiö**

Avoin yhtiö syntyy, kun vähintään kaksi tasavertaista yhtiömiestä perustavat yrityksen yhtiösopimuksella (Kyläkallio 2009, 66). Avointa yhtiötä perustettaessa tulee perustamisilmoitus tehdä sekä kaupparekisteriin että verottajalle. Yrityksen perustaminen ei vaadi pääoman sijoittamista vaan yhtiömiesten työpanos riittää. (Kainlauri 2007, 124–125.)

Yhtiömiehet vastaavat yhteisvastuullisesti kaikella omaisuudellaan yrityksen sitoumuksista ja veloista. Sopimattomissa asioissa sovelletaan säännöksiä avoimen yhtiön laista. (Keskuskauppakamari 2009, 15; Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 46.) Avoimessa yhtiömuodossa on tilintarkastus välttämätöntä ja kaikilla yhtiömiehillä on tarkastusoikeus kirjanpitoon. Yhtiömiehillä on myös oikeus saada tietoja yhtiön toiminnasta, vaikka jokainen yhtiömies voi tehdä yksin yhtiötä velvoittavia sitoumuksia. (Kainlauri 2007, 124; Keskuskauppakamari 2009, 15.)

#### **4.3.3 Kommandiittiyhtiö**

Kommandiittiyhtiön voi perustaa joko kaksi tai useampi henkilö (Kainlauri 2007, 125). Kommandiittiyhtiölle on ominaista sekä vastuunalaiset että äänettömät yhtiömiehet (Kyläkallio 2009, 76). Vastuunalainen yhtiömies sijoittaa yhtiöön työpanoksensa ja halutessaan joko omaisuutta tai rahaa ja vastaa kaikesta yhtiön

toiminnasta (Kainlauri 2007, 125). Äänettömän yhtiömiehen vastuu taas rajoittuu yhtiöön sijoitettuun omaisuuspanokseen (Keskuskauppakamari 2009, 15).

Kommandiittiyhtiö on tyypillinen perheyhtiö, jossa jokaisella yhtiömiehellä on kirjallinen yhtiösopimus. Yhtiö syntyy sopimuksen tekemisellä, jonka allekirjoittavat myös äänettömät yhtiömiehet. Kommandiittiyhtiötä perustettaessa tulee perustamisilmoitus tehdä sekä kaupparekisteriin että verottajalle. (Kainlauri 2007, 125.) Kommandiittiyhtiölle kuuluu kirjanpitovelvollisuus, jonka tarkastusoikeus kuuluu kaikille yhtiömiehille (Keskuskauppakamari 2009, 15).

#### **4.3.4 Osakeyhtiö**

Osakeyhtiö sopii hyvin myös pienimuotoiseen yritystoimintaan, vaikka tyypillisesti se onkin keskisuurten ja suurten yritysten yhtiömuoto (Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 47). Osakeyhtiön voi siis perustaa joko yksi tai useampi henkilö kirjallisella yhtiösopimuksella (Keskuskauppakamari 2009, 17). Osakkeenomistajat sitoutuvat osakeyhtiöön sijoittamalla pääomaa ja ovat henkilökohtaisessa vastuussa vain sijoittamansa pääoman osalta, eivät esimerkiksi yhtiön veloista (Kyläkallio 2009, 80).

Osakeyhtiötä perustettaessa tulee laatia muun muassa perustamisasiakirja, josta ilmenee perustajien täydelliset henkilötiedot, osakkeiden nimellisarvot sekä ehdotus yhtiöjärjestyksestä. Perustamisasiakirjan laatimisen jälkeen tulee yhtiö rekisteröidä kaupparekisteriin, jonka jälkeen yhtiöstä tulee oikeussubjekti. (Kainlauri 2007, 126; Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 47.) Osakeyhtiölle valitaan perustamiskokouksessa hallitus sekä tilintarkastajat (Keskuskauppakamari 2009, 17).

#### 4.4 Rahoitus

Uuden yrityksen perustaminen vaatii taloudellista suunnittelua eli liikeidea muutetaan ns. rahaksi budjettilaskelmien avulla (Keskuskauppakamari 2009, 22; Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 108). Meno- ja tuloarviolaskelmien tekeminen on olennainen osa suunnittelua ja sen avulla pystytään arvioimaan uuden yrityksen kannattavuutta. Budjettilaskelmat tehdään sekä yrittäjää itseään että mahdollista rahoittajaa varten. (Kainlauri 2007, 107; Keskuskauppakamari 2009, 17.)

Yritystoiminnan rahoituksen muodostavat oma rahoitusosuus eli oma pääoma ja vieras pääoma eli lainarahoitus (Kainlauri 2007, 113). Uutta yritystä perustettaessa joudutaan yleensä turvautumaan oman pääoman lisäksi ulkopuoliseen rahoitukseen, johon kuuluvat pankkilaina ja erilaiset yritystuet (Kainlauri 2007, 114; Keskuskauppakamari 2009, 23). Työvoima- ja elinkeinokeskus myöntää yritystukia muun muassa perustamis- ja laajentamisvaiheen kuluihin ja valtio myöntää uudelle yrittäjälle starttirahaa, jos hän ei muita tukia saa. Starttirahaa haetaan työvoimatoimiston kautta ja sitä saa enintään 18 kuukauden ajan. Starttirahan tarkoituksena on tukea yrittäjän henkilökohtaisia elinkustannuksia. (Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 113.)

Uutta yritystä perustettaessa on talouden suunnittelussa ensin selvitettävä tarvittavien investointien eli alkupääoman määrä. Siihen kuuluvat kaikki ne kulut, jotka ovat toiminnan käynnistymisen kannalta tarpeellisia. Alkupääoman lisäksi selvitetään käyttöpääoman tarve, joka kattaa yrityksen tarvittavat käteisvarat, vakuutusmaksut, perustamis-, vuokra- ja markkinointikulut. Kannattavuuslaskelman avulla voidaan arvioida, kuinka paljon on myytävä palveluja, että pystytään maksamaan kulut ja rahaa jää riittävästi yrittäjän omaan elämiseen. (Kainlauri 2007, 107; Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 108–110.)

## 5 OPINNÄYTETYÖN TARKOITUS, TAVOITE JA TUTKIMUSONGELMAT

Opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa tietoa fysioterapia-alan toimijoille Etelä-Pohjanmaan fysioterapiapalveluja tarjoavien yksityisten yritysten tilanteesta ja tulevaisuuden suunnitelmista.

Opinnäytetyön tavoitteena on kartoittaa sähköisen kyselylomakkeen avulla Etelä-Pohjanmaan fysioterapiapalveluja tarjoavien yksityisten yritysten luonnetta, toimintaa ja tulevaisuuden suunnitelmia.

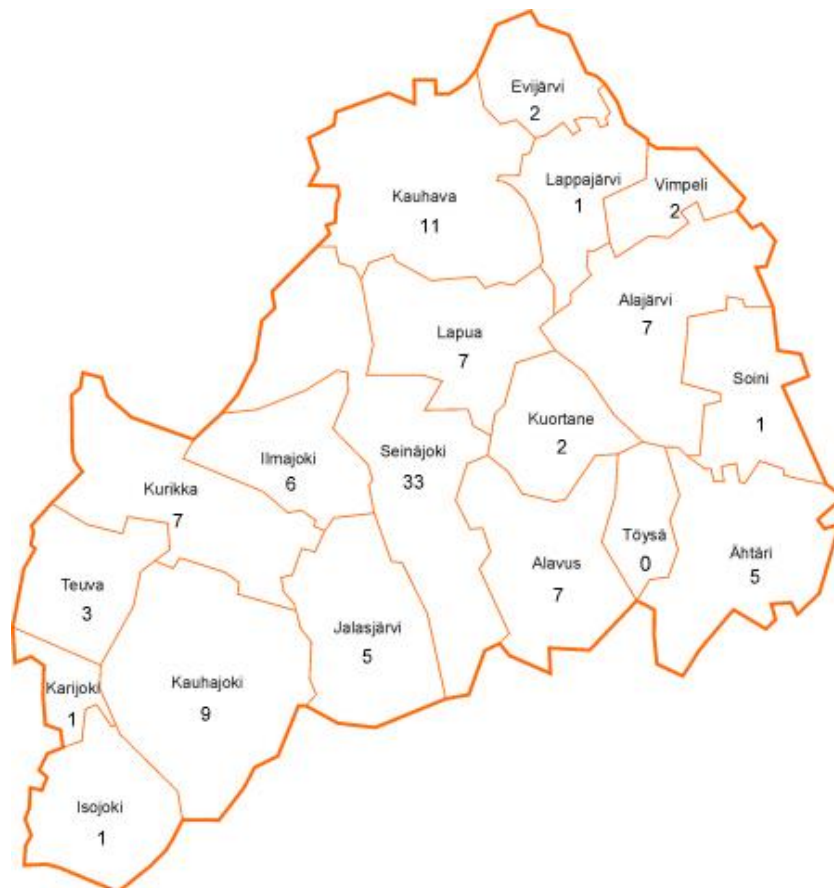
Opinnäytetyössä haetaan vastauksia seuraaviin tutkimusongelmiin:

1. Minkälaisia fysioterapiapalveluja tarjoavia yksityisiä yrityksiä Etelä-Pohjanmaalla on?
2. Mitä palveluja yritykset tarjoavat?
3. Miten yritykset ovat muuttuneet vuosien saatossa?
4. Miltä yritysten tulevaisuus näyttää viiden vuoden tähtäimellä?

## 6 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS

Opinnäytetyö pohjautuu kvantitatiiviseen eli määrälliseen tutkimusmenetelmään, joka sopii suuria ihmisryhmiä kartoittaviin tutkimuksiin. Kvantitatiivinen menetelmä pohjautuu empiiriseen tietoteoriaan ja sen kiinnostus kohdistuu numeerisesti ilmaistaviin ja mitattaviin ominaisuuksiin, joiden pohjalta pyritään ymmärtämään osien summista muodostuvaa kokonaisuutta. Kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä vastaa kysymyksiin kuinka moni, kuinka paljon ja kuinka usein. Tutkittavasta ilmiöstä saatua tietoa kuvataan määrin, paljouksin ja numeroin. (Anttila 2006,233–236.)

Opinnäytetyö toteutettiin kyselytutkimuksena, sähköisellä kyselyllä ja sen kohderyhmänä olivat Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yrittäjät. Fysioterapiayrityksiä oli lähes jokaisessa Etelä-Pohjanmaan kunnassa (kuva 1).



Kuva 1. Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yritykset kunnittain. Etelä-Pohjanmaahan kuuluu yhteensä 19 kuntaa, joissa asuu yhteensä noin 194 000 asukasta. (Etelä-Pohjanmaan kunnat. [Viitattu 9.12.2010].)



Sähköinen kyselylomake (liite 1) sisälsi avoimia, monivalinta- ja valintakysymyksiä. Kyselylomakkeen alussa kysyttiin yrityksen esitietoja ja loput kysymykset jaoteltiin kyselyn selkeyttämiseksi viiteen aihealueeseen, jotka otsikoitiin seuraavasti: toimitilat, henkilökunta, asiakaskunta, yrityksen elämänkaari ja tulevaisuuden suunnitelmat. Kyselylomakkeessa oli kaikkiaan 34 kysymystä.

Internetin välityksellä suoritettavat verkkokyselyt ovat yleistyneet voimakkaasti, koska ne mahdollistavat aineiston nopean käsittelyn heti aineiston keruun päätyttyä. Verkkolomakkeella saadut vastaukset tallentuvat suoraan sähköiseen muotoon, eikä niitä tarvitse tallentaa erikseen kuten paperilomakkeilla saadut vastaukset. Ongelmaksi tässä tutkimusmenetelmässä muodostuu tavoitettavuusongelma ja verkossa vastaamisen haluttomuus. Hyvin onnistuessaan verkkokysely on kuitenkin helppo toteuttaa Internet-pohjaisilla tiedonkeruuohjelmilla ja palautteet saadaan nopeasti analysoitaviksi. (Heikkilä 2008, 69–70; Vehkalahti 2008, 48.)

Hyvän kyselylomakkeen tunnusmerkkejä ovat muun muassa selkeys ja siisteys, helppo käsiteltävyys, ohjeiden selkeys ja hyvin asetellut kysymykset, jotka etenevät loogisesti. Lomakkeen esitestaus on tärkeää, jotta pahimmat ongelmat saadaan korjattua ennen varsinaista tiedon keruuta. Esitestauksessa selvitetään lomakkeen toimivuus; olennaiset sekä turhat kysymykset, vastaamiseen kuluva aika sekä mahdolliset muutostarpeet. Kyselytutkimuksen onnistumisen perusedellytyksenä on huolella suunniteltu kyselylomake sekä oikein valittu kohderyhmä. (Heikkilä 2008, 47–49, 61; Vehkalahti 2008, 48.)

Kyselylomake esitettiin kuudella fysioterapia-alan yrittäjällä. Esitestauksen jälkeen kyselylomakkeeseen tehtiin muutamia pieniä korjauksia vastausvaihtoehtoihin saadun palautteen pohjalta. Muokattua kyselylomaketta ei enää esitettävä.

Yritysten yhteystiedot löydettiin 110 yritykseen Fysi ry:n verkkosivuilta sekä Yritystieleä ja muita Internetin hakupalveluita käyttämällä. Sähköpostiosoitteet löydettiin hakupalvelujen avulla 70 yritykseen ja loput tiedot saatiin ottamalla yrityksiin yhteyttä puhelimitse. Kyselylomakkeita lähetettiin kaiken kaikkiaan 98 fysioterapia-alan yrittäjälle, koska yrityksistä viidellä ei ollut sähköpostiosoitetta ja loput kieltäytyivät antamasta sen. Kyselylomakkeet lähetettiin kahdessa erässä:

ensin niille, joiden sähköpostiosoitteet löytyivät verkosta ja sitten niille, joiden sähköpostiosoitteet saatiin puhelimitse.

Kyselylomakkeiden mukana lähetettiin vastaajille saatekirje (liite 2). Saatekirjeessä kerrottiin lyhyesti opinnäytetyön tavoitteesta, kyselyn sisällöstä ja siihen vastaamisesta. Vastausaikaa annettiin kaksi viikkoa. Uusintakyselyitä lähetettiin kaikkiaan viisi kertaa, sillä vastauksia ei ensimmäisillä kerroilla saatu riittävästi.

Kyselytutkimuksen onnistumiseen vaikuttaa saatujen vastausten määrä. Jotta aineiston tilastollisella käsittelyllä olisi jokin merkitys, tulisi vastauksia saada vähintään 50–60 %. Ongelmallisinta kyselytutkimuksessa onkin vastausten suuri kato, koska kaikki vastaajat eivät joko viitsi tai eivät halua vastata heille tuleviin kyselyihin. Kuitenkin hyvin onnistuessaan kyselytutkimus tuottaa rehellistä ja täsmällistä tietoa ja sen hyvänä piirteenä pidetään sen suomaan tieto- ja intimitteettisuoja. (Anttila 2006,182–184.)

## Aineiston analysointi

Tutkimustulosten analysoinnissa käytettiin Webropol-ohjelman kokonaisraporttia kyselyn vastauksista ja Microsoft Exel 2007- taulukkolaskentaohjelmaa. Vastaukset analysoitiin aihealueittain ja analysoinnin avulla pyrittiin saamaan vastaukset tutkimusongelmiin. Tulokset analysoitiin numeerisesti ja avoimet kysymykset systemaattisesti ja objektiivisesti sisällön analyysillä.

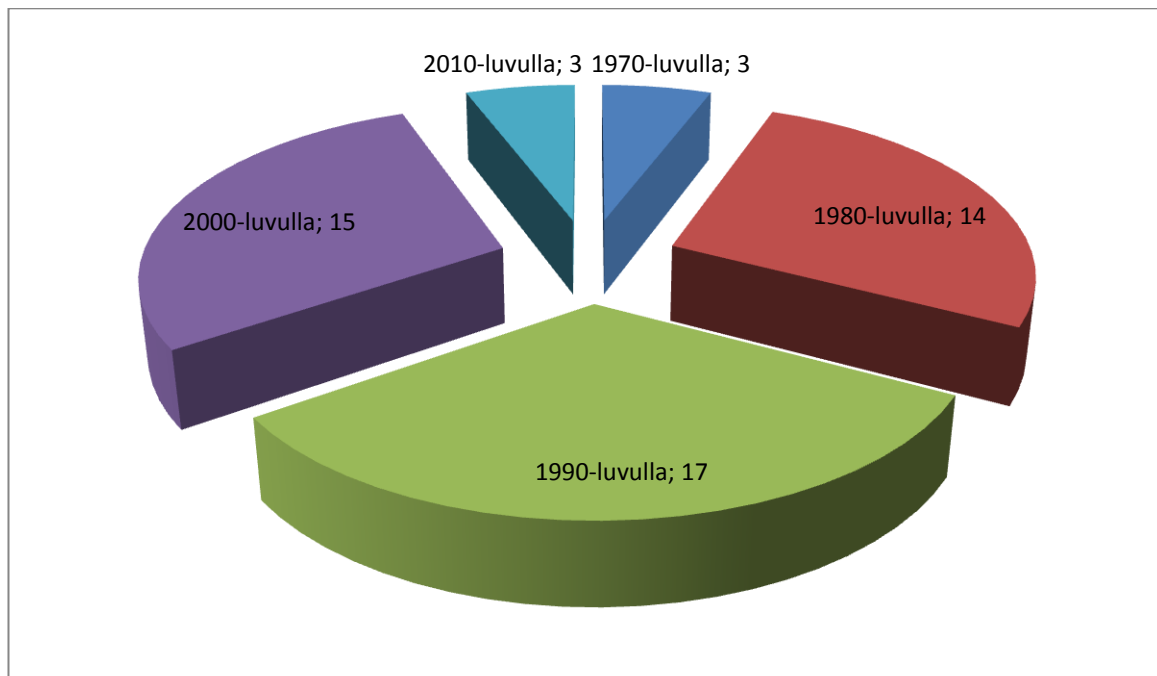
Aineiston analyysimenetelmä valitaan määrällisessä tutkimuksessa niin, että se tuottaa tietoa siitä, mitä ollaan tutkimassa. Tutkimusta suunniteltaessa pyritään analyysimenetelmää ennakoimaan niin, että se olisi tutkimusongelmaan ja kysymyksiin sopiva. Määrällisen tutkimuksen tuloksia kuvataan numeerisesti, kuvioin, taulukoin sekä sanallisesti. Kuviot ja taulukot havainnollistavat tekstiä ja lisäävät sen ymmärrettävyyttä sekä tekevät tulosten vertailusta helpompaa. (Vilkkä 2007, 119, 134–135.) Sisällön analyysi voi olla sekä laadullista että määrällistä ja sen avulla pyritään muodostamaan tutkittavasta ilmiöstä tiivistetty kuvaus, joka kytkee tulokset ilmiöön, aihetta käsitteleviin muihin tutkimustuloksiin ja laajempaan kontekstiin (Latvala & Vanhanen-Nuutinen 2003, 23).

## 7 OPINNÄYTETYÖN TULOKSET

Kyselyyn vastasi 98 fysioterapiayrittäjästä 52 ja vastausprosentiksi muodostui 53 %. Tutkimuksen tuloksia käsitellään aihealueittain pääosin alueellisena kokonaisuutena yritysten kotipaikkakuntia erittelemättä. Etelä-Pohjanmaan 19 kunnasta 18:ta löytyi yksi tai useampi fysioterapia-alan yritys.

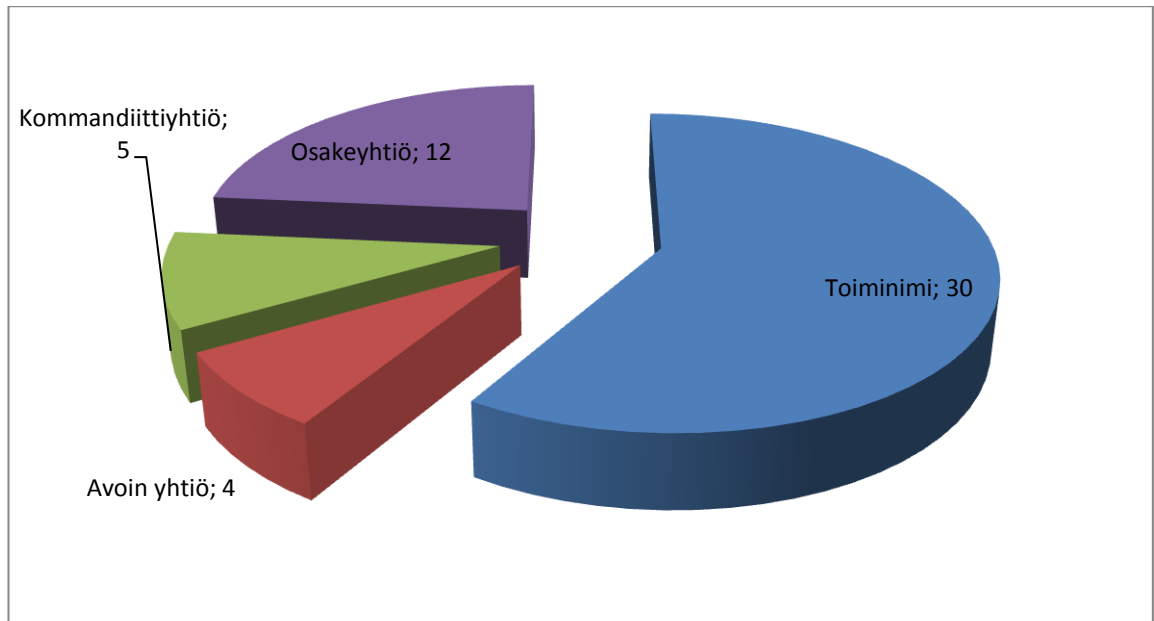
### 7.1 Yritysten esitiedot

Vastaajista kolme oli perustanut yrityksensä 1970-luvulla ja 1980-luvulla 14. Fysioterapia-alan yrittäjäksi ryhtyneitä oli 1990-luvulla 17, 2000-luvulla 15 ja 2010-luvulla kolme (kuvio 1). Vastanneista 49 toimi päätoimisena yrittäjänä. Yksi ilmoitti olevansa yrityksen omistaja ja yksi ei toimi päätoimisena yrittäjänä.



Kuvio 1. Fysioterapia-alan yrityksiä on perustettu eri vuosikymmenillä Etelä-Pohjanmaalla.

Yrityksen yhtiömuotoa kysyttäessä 30 vastaajaa ilmoitti olevansa yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimellä toimiva yrittäjä. Avoin yhtiö oli neljällä, kommandiittiyhtiö viidellä ja osakeyhtiö 12 vastaajalla. (Kuvio 2)



Kuvio 2. Yhtiömuotojen jakautuminen fysioterapia-alan yrityksissä.

Yrittäjistä 36 ilmoitti omistavansa yrityksensä yksin, kahdeksan ilmoitti yrityksen omistusoikeuden olevan kahdella henkilöllä ja viidessä yrityksessä omistajia oli kolmesta neljään.

Suurimmalla osalla (19/48) yrityksistä liikevaihto oli 51 000 – 99 000 euroa vuodessa. Alle 35 000 – 50 000 euroa vuodessa oli 15 yrityksellä ja 14 yrityksellä oli liikevaihto 100 000 – 1 miljoonaa euroa vuodessa (Taulukko 1).

Taulukko 1. Yritysten liikevaihto vuodessa euroina

| Liikevaihto €/vuosi | Yritysten määrä |
|---------------------|-----------------|
| Alle 35 000         | 8               |
| 36 000 – 50 000     | 7               |
| 51 000 – 99 000     | 19              |
| 100 000 – 149 000   | 5               |
| 150 000 – 199 000   | 4               |
| 200 000 – 249 000   | 1               |
| 250 000 – 299 000   | 3               |
| 300 000 – 399 000   | 0               |
| 400 000 – 1 milj.   | 1               |
| Yli 1 milj.         | 0               |

Fysioterapia-alan yritysten toimitilat olivat omassa omistuksessa 18 yrityksellä, vuokratiloissa toimi 32 yritystä ja yksi ilmoitti toimivansa yleisissä tiloissa. Toimitilojen koot vaihtelivat 10 – 420 m<sup>2</sup>:n välillä. Toimitiloissa oli terapiahuoneita yhdestä viiteen. Terapiahuoneiden lisäksi yritysten toimitiloista löytyi kolmelta uima-allas, seitsemältä liikuntasali ja 17 kuntosali. Yritysten aukioloajat vaihtelivat kello seitsemästä kahteenkymmeneen ja osa yrityksistä oli auki sopimuksen mukaan.

## 7.2 Yrityksen henkilökunta

Fysioterapia-alan yritysten henkilökuntaan kuului eniten 40–60 vuotiaita, toiseksi eniten oli alle 25–29 vuotiaita ja vähiten oli yli 60 vuotiaita (Taulukko 2).

Taulukko 2. Henkilökunnan ikäjakauma

| Ikäryhmä         | Määrä (kpl) |
|------------------|-------------|
| 25 - 29-vuotiaat | 23          |
| 30 – 40-vuotiaat | 19          |
| 41 – 50-vuotiaat | 24          |
| 51 – 60-vuotiaat | 24          |
| Yli 60-vuotiaat  | 5           |

Fysioterapia-alan yrittäjät ilmoittivat henkilökuntaansa kuuluvan eniten ammattikorkeakoulutuksen saaneita fysioterapeutteja. Toiseksi eniten oli opistoasteen koulutuksen saaneita fysioterapeutteja. Henkilökuntaan kuului myös kuntohoitajia, hierojia sekä muita terveysalan ammattilaisia (Taulukko 3).

Taulukko 3. Henkilökunnan ammatillinen koulutus

| Koulutus                     | Määrä (kpl) |
|------------------------------|-------------|
| Fysioterapeutti / AMK        | 44          |
| Fysioterapeutti / Opistoaste | 32          |
| Hierojia                     | 8           |
| Kuntohoitaja                 | 4           |

Muista terveysalan ammattialisista yrityksissä työskenteli muun muassa jalkaterapeutti, OMT fysioterapeutti, osteopaatti, ratsastusterapeutti, seksuaalineuvoja sekä lpg- että lymfaterapeutti.

### **Henkilökunnan ammattitaidon ylläpitäminen**

Suurimmaksi osaksi henkilökunnan ammattitaitoa ylläpidettiin yrityksissä osallistumalla lisäkoulutuksiin sekä lukemalla koti- ja ulkomaisia ammattikirjoja. Ammattitaitoa ylläpidettiin myös lukemalla koti- ja ulkomaisia tutkimuksia, konsultoimalla eri asiantuntijoita sekä yrityksen sisäisellä koulutuksella. Vastaajat kuvasivat osallistuvansa henkilökunnan kanssa muun muassa seuraavanlaisiin lisäkoulutuksiin: MDT/McKenzie -menetelmä, OMT (ortopedinen manuaalinen terapia), tule -koulutus, kinesioteippaus, työfysioterapia, fysiokimppa, lasten ja nuorten fysioterapia, neurologia sekä neuraalikudoksen mobilisointi. Koulutukset olivat kestoltaan suurimmaksi osaksi yhden päivän ja kahdesta kolmeen päivän koulutuksia, mutta osa kävi myös pidemmissä koulutuksissa.

### **7.3 Yrityksen asiakaskunta**

Fysioterapia-alan yritysten asiakaskuntaan kuului lapsiasiakkaita, työikäisiä sekä eläkeikäisiä asiakkaita. Kolmella yrittäjällä suurin osa asiakkaista oli lapsiasiakkaita, 24 yrittäjällä asiakaskunnan pääpaino oli työikäisissä ja yhdellä yrittäjällä suurin asiakasryhmä olivat eläkeikäiset asiakkaat. Muilla yrittäjillä asiakasryhmät jakautuivat vaihtelevasti kaikkiin kolmeen ikäryhmään.

Yrittäjät ilmoittivat, että kaikissa asiakasryhmissä heidän palveluitaan tarvittiin eniten tuki- ja liikuntaelinongelmiin ja toiseksi eniten neurologisiin sairauksiin. Vähiten fysioterapiaan hakeuduttiin hengitys- ja verenkiertoelimistön ongelmien vuoksi.



## Yritysten palvelut ja erityisosaaminen

Yritykset tarjosivat asiakkailleen tuki- ja liikuntaelinten fysioterapiaa, neurologisten sairauksien sekä hengitys- ja verenkiertoelimistön fysioterapiaa. Lisäksi yrityksillä oli runsaasti erityisosaamista (Taulukko 4).

Taulukko 4. Yritysten erityisosaaminen

| Yritysten erityisosaaminen | Määrä (kpl) |
|----------------------------|-------------|
| MDT/McKenzie               | 25          |
| Urheilufysioterapia        | 19          |
| Allasterapia               | 16          |
| Akupunktio                 | 12          |
| Työfysioterapia            | 12          |
| Kuntotestaus               | 9           |
| Lymfaterapia               | 8           |
| Inkontinenssi/uroterapia   | 7           |
| OMT                        | 6           |
| NDT                        | 4           |
| Ratsastusterapia           | 4           |
| Bobath                     | 3           |

Lisäksi 18 yrityksellä oli myös muuta erikoisosaamista, kuten asentohuimaukshoidot, eläinfysioterapia, hieronta, laserterapia, lasketteluterapia, LPG-terapia ja physiopilates. Ryhmätoimintoja, joita olivat muun muassa tyky -toiminta, physiopilates, fysiokimppa, reuma- ja selkärühmät, liikunta- ja allasryhmät, painonhallintaryhmät ja erilaiset luennot, tarjosi 19 yritystä.

## 7.4 Yrityksen elämäнкаari

Kyselyyn vastanneista fysioterapialan yrittäjistä oli kymmenen valmistunut fysioterapeutiksi 1970-luvulla, 1980-luvulla 19, 1990-luvulla 14 ja 2000-luvulla fysioterapeutiksi oli valmistunut kuusi yrittäjää ja yksi oli valmistunut vuonna 2010. Etelä-Pohjanmaan fysioterapialan yrittäjien työkokemus ennen yrittäjäksi ryhtymistä näkyy taulukosta 5.

Taulukko 5. Fysioterapeuttien työkokemus ennen yrittäjäksi ryhtymistä

| Toiminut fysioterapeuttina | Määrä (kpl) |
|----------------------------|-------------|
| Alle vuoden                | 15          |
| 1-2 vuotta                 | 7           |
| 3-4 vuotta                 | 3           |
| 5-6 vuotta                 | 6           |
| 7-8 vuotta                 | 4           |
| 9-10 vuotta                | 7           |
| Yli 10 vuotta              | 8           |

Yrittäjäksi ryhtymisen syiksi vastaajat mainitsivat seuraavia asioita: yrittäjyys on parempi vaihtoehto kuin palkkatyö, parempi toimeentulo, itsenäisyys, työllistyminen oman mielenkiinnon mukaan, tilaisuus, mahdollisuus, monipuolisuus, pakko, kysyntä, ammatinvaihto ja sattuma

”Työtulo suoraan kiinni omasta tekemisestä!”

”Päätös muodostui jo opiskeluaikana ja” sattuma” vei mukanaan...”

”Mahdollisuus määrätä oma työaika ja työtahti”

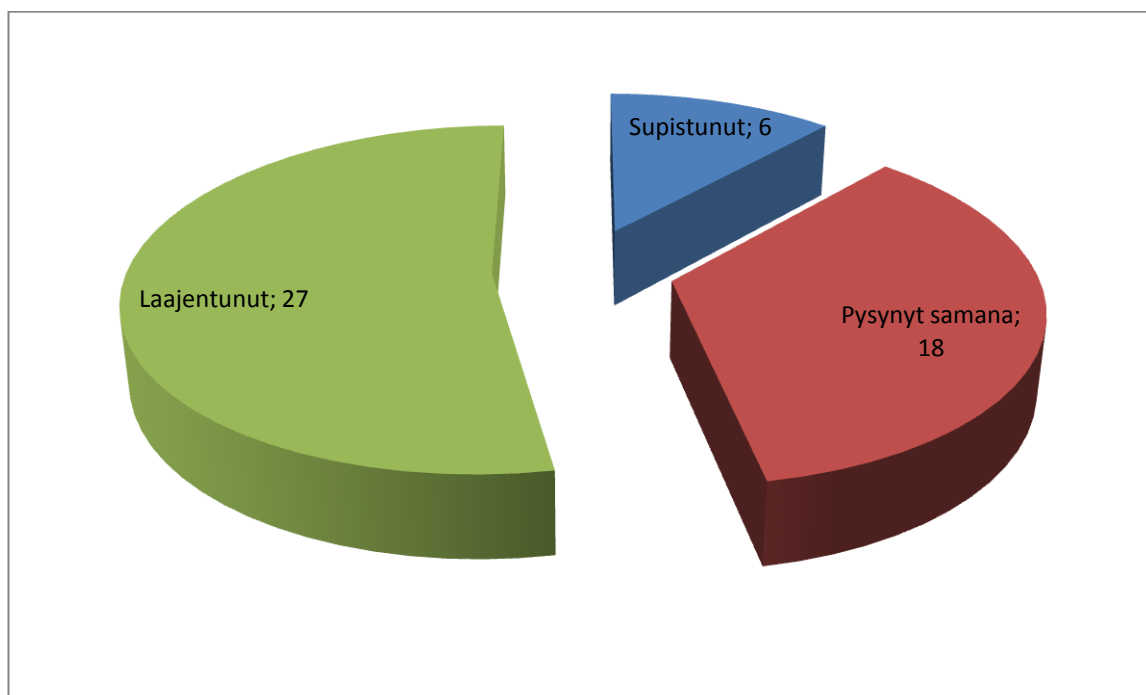
”Halu toteuttaa fysioterapiaa omalla tavallani itsenäisesti ja huomioida asiasta yksilöllisesti koko hoitosarjan ajan sekä vapaus käyttää tarpeeksi aikaa terapiaan per kuntoutuja.”

”Lama, huono työllisyystilanne vuonna 1994.”

”Yksityisen puolen kova kysyntä”

”Parempi toimeentulo. Kyllästyminen virkatyöhön ja jatkuvaan säästämiseen. Yrittäjän oma vapaus aktivoi, ei pomoja yms.”

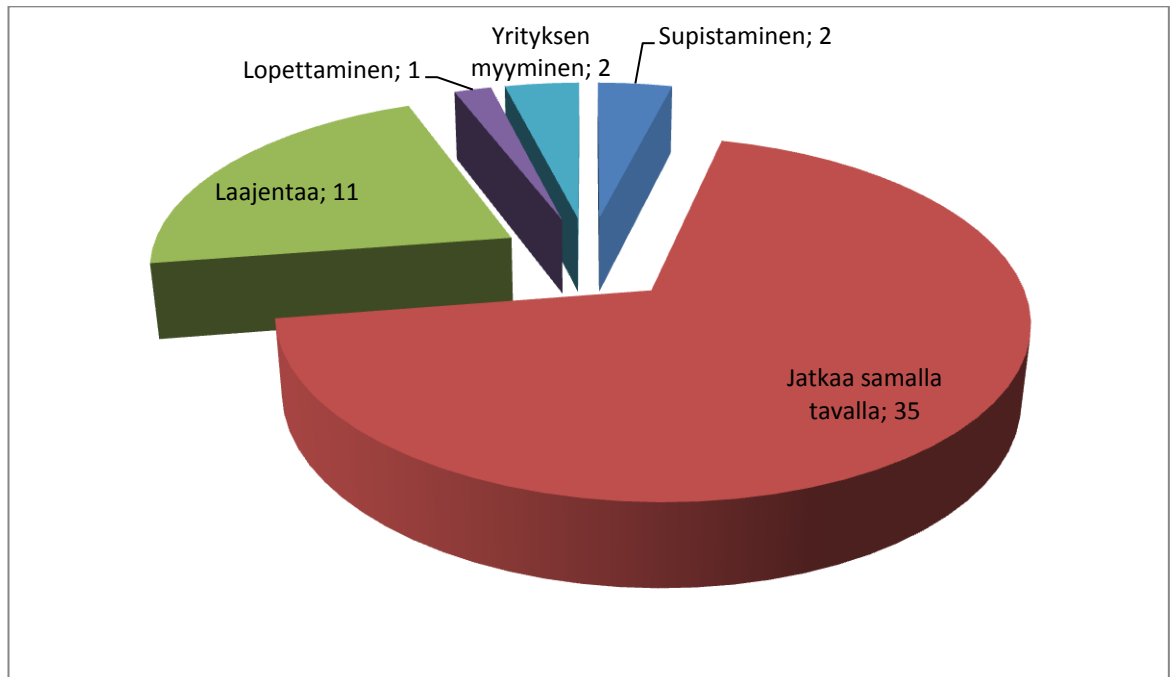
Yrityksen toiminta oli kuudessa yrityksessä supistunut, 18 pysynyt samana ja 27 laajentunut matkan varrella (Kuvio 3). Toimitilat olivat kahdessa yrityksessä supistuneet, 25 pysyneet samana ja 24 laajentuneet. Henkilökunnan määrä oli puolestaan viidessä yrityksessä vähentynyt, 31 pysynyt samana ja 15 lisääntynyt.



Kuvio 3. Yritysten muuttuminen vuosien varrella

## 7.5 Tulevaisuuden suunnitelmat

Tulevaisuudessa oli kahdella yrittäjällä suunnitteilla yritystoiminnan supistaminen, 35 jatkaminen samankokoisena, 11 laajentaminen, yhdellä lopettaminen ja kaksi aikoi myydä yrityksensä. (Kuvio 4)



Kuvio 4. Yritysten tulevaisuudensuunnitelmia.

Sukupolvenvaihdosta suunnitteli kaksi vastanneista yrittäjästä, kuusi suunnitteli omistajanvaihdosta, yksi aikoi jäädä eläkkeelle ja loput aikoivat jatkaa samalla tavalla.

Kyselyyn vastanneista 50 vastaajasta kuudella oli liian vähän henkilökuntaa, 44 oli riittävästi henkilökuntaa ja kenelläkään vastaajista ei henkilökuntaa ollut liian.

## Yritykset viiden vuoden kuluttua

Kysyttäessä vastaajilta näkemystä yrityksensä tilasta viiden vuoden kuluttua yhdeksän vastaajaa näki yrityksensä toiminnan laajentuneen, neljä oli tehnyt omistajan- tai sukupolvenvaihdoksen, 18 aikoi jatkaa toimintaa samalla tavalla, kuusi vastanneista oli lopettanut yrityksen tai siirtynyt eläkkeelle, yhdellä vastaajalla oli tarkoitus perustaa uusi yritys ja yhdellä oli tarkoituksena supistaa. Jatkavista yrittäjistä lähes kaikki pyrkivät kehittämään ja monipuolistamaan yrityksenä toimintaa.

”Aktiivisena, ammattitaitoisena ja monipuolisten fysioterapiapalveluiden tarjoajana, oman paikkakuntamme vetovoimaisimpana ja osavimpana laitoksena.”

”kehittyvänä ja ajan hermolla pitää pysyä.”

”liikevaihto 2-3 kertainen. Monipuolinen yritysten, lääkärikeskusten ja vakuutusyhtiöiden yhteistyökumppani”

”Olen juuri lopettanut yrittämisen tavalla tai toisella. Toivottavasti yritys pyörii joidenkin toisten toimesta. Itse olen ongella ja nautin ansaituista eläkepäivistä lähes 40 vuoden yhtäjaksoisen yrittämisen jälkeen. Toivottavasti ollaan hengissä.”

”Teen työtä samalla tavalla.”

”Täytynee pikku hiljaa lyhentää työpäivää ja pidentää lomia. :)”

”Toivottavasti 50 % työajasta eläinfysioterapiaa ja toiset 50 % ratsastusterapiaa.”

”2-3 fysioterapeuttia, laajentuminen ehkä naapurikuntaan. Palveluareenaalin lisääminen, tuotemyyntipuolen vahvistaminen + verkkokaupan kehittäminen”

## 8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Kyselytutkimuksen tulosten mukaan Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yrittäjät toimivat yleisimmin päätoimisena yrittäjänä. He omistavat pääasiassa yrityksensä yksin ja toimivat useimmin toiminimellä. Yritysten liikevaihto oli pääsääntöisesti 51 000 – 99 000 euroa vuodessa ja toiseksi eniten oli yrityksiä joiden vuosittainen liikevaihto vaihteli alle 35 000 – 50 000 euron välillä. Näiden tulosten pohjalta yritystoiminta näyttää olevan melko pienimuotoista.

Fysioterapia-alan yritysten henkilökuntaan kuului eniten 40 – 60 – vuotiaita ja toiseksi eniten alle 30 – vuotiaita henkilöitä. Ammatilliselta koulutukseltaan henkilökunta oli lähinnä ammattikorkeakoulun käyneitä fysioterapeutteja. Pienin ammattiryhmä sen sijaan olivat kuntahoitajat, joita työskenteli yrityksissä yhteensä vain neljä.

Yrityksissä ylläpidettiin ammattitaitoa pääasiassa osallistumalla aktiivisesti erilaisiin lisäkoulutuksiin, kuten MDT/McKenzie- menetelmä, OMT, työfysioterapia ja kinesioiteippaus. Ammattitaidon ylläpitämisessä hyödynnettiin enemmän koti- ja ulkomaisia ammattikirjoja kuin koti- ja ulkomaisia tutkimuksia.

Fysioterapia-alan yrittäjät tarjosivat asiakkailleen tuki- ja liikuntaelimestön, neurologisten sairauksien sekä hengitys- ja verenkiertoelimestön fysioterapiaa. Yritysten erityisosaaminen painottui MDT/McKenzie – menetelmiin, urheilufysioterapiaan, allasterapiaan, akupunktioon sekä työfysioterapiaan. Vähemmistö (19/51) yrityksistä tarjosi myös erilaisia ryhmätoimintoja.

Yritysten asiakaskunnat koostuivat lapsiasiakkaista, työikäisistä ja eläkeikäisistä asiakkaista. Vain muutama yritys oli erikoistunut tiettyyn asiakasryhmään ja muilla yrittäjillä asiakaskunnat jakautuivat vaihtelevasti kaikkiin kolmeen asiakasryhmään. Yleisimmin fysioterapiaan hakeuduttiin kaikissa asiakasryhmissä tuki- ja liikuntaelinongelmien vuoksi.

Vuosien varrella suurin osa Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yrityksistä oli laajentunut. Henkilökunnan määrä oli yrityksen elämänkaaren aikana puoles-

taan 31 yrityksessä pysynyt samana ja 15 lisääntynyt. Vain muutamassa yrityksessä oli henkilökunnan määrä vähentynyt vuosien saatossa.

Tällä hetkellä kuudella yrittäjällä oli henkilökuntaa liian vähän ja kenelläkään yrittäjistä ei ollut liikaa henkilökuntaa. Lopuilla 44 yrittäjällä oli henkilökuntaa riittävästi.

Tulevaisuudessa 11 yrittäjää suunnitteli laajentavansa yrityksensä toimintaan ja muutama suunnitteli yrityksensä myymistä. Suurimmalla osalla yrittäjistä yrityksen toiminta jatkuu tulevaisuudessa samalla tavalla. Lähes kaikki yrittäjät aikovat kehittää ja monipuolistaa yritystoimintaansa.

## 9 POHDINTA

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyys on tällä hetkellä kasvava ja elinvoimainen ala. Yrittäjäksi ryhtyminen nähdään alalla mahdollisuutena ja luonnollisena jatkeena työuralle. Sosiaali- ja terveysalan yrittäjillä on usein vahva ammatillinen tausta ja selkeä visio yrittäjyydestä. Yritysten asiakaskunta on pysyvää ja palveluiden kysyntä on jatkuvaa. Muun muassa näistä syistä yrittäjyys on vakaalla pohjalla ja esimerkiksi konkurssit ovat todella harvinaisia sosiaali- ja terveysalan yrittäjien keskuudessa.

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyys on tällä hetkellä Suomessa yrittäjyyden aloista ainoa, joka kasvaa. Vaikka sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyttä pidetään yleisesti tuoreena yrittäjyyden muotona, on useilla fysioterapia-alan yrityksillä jopa 30 -vuotinen historia. Yksityisistä terveyspalveluiden tuottajista fysioterapia-alan yrittäjyys on myös yleisin toimiala.

Vaikka opinnäytetyömme aihe, fysioterapia-alan yrittäjyys, valikoitui meille satumalta, se osoittautui erittäin mielenkiintoiseksi ja ajankohtaiseksi aiheeksi. Lisäarvoa työllemme toi se, ettei vastaavanlaisia tutkimuksia ole juuri tehty. Yrittäjyyttä laajemmin käsitteleviä tilastoja ja kartoituksia kyllä löytyy, mutta varsinaisesti sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyteen, puhumattakaan fysioterapia-alan yrittäjyyteen, pureutuvaa tutkittua tietoa on niukasti saatavilla.

Itse opinnäytetyön tekoprosessia tarkasteltaessa teoreettisen viitekehyksen kirjoittaminen oli helppoa, mutta aiheen rajaaminen oli haasteellista: mikä on työmme kannalta oleellista ja mikä ei. Yrittäjyydestä löytyy paljon erilaista lähdemateriaalia, mutta kuten jo edellä mainitsimme tutkittua ja spesifiä tietoa sosiaali- ja terveysalan yrittäjyydestä oli vaikeaa löytää. Teoreettinen viitekehys eli koko työn tekemisen ajan ja hioutui lopulliseen muotoonsa vasta viime metreillä. Saimme siihen mielestämme koottua oleelliset asiat ja kokonaisuutena koemme sen sisältävän kattavasti tietoa aiheestamme.

Opinnäytetyössä käytetty sähköinen kyselylomake muotoutui tutkimusongelmien pohjalta. Työtä tehdessä huomasimme kuinka merkittävässä roolissa kyselylomake on kyselyn onnistumisen kannalta. Kyselyä laatiessa on erittäin tärkeää



peilata tutkimusongelmia asetettuihin kysymyksiin. Se varmistaa, että kyselyssä kysytään niitä asioita joita halutaan tietää. Tutkimusongelmiin saadaan vastaus kyselyn vastausten pohjalta. Kyselyn avulla saimme mielestämme vastaukset tutkimusongelmiin, vaikka muutaman kysymyksen kohdalla kysymyksen perimmäinen ajatus hävisi asettelun vuoksi.

Kyselykaavakkeen laatimiseen toi haastetta se, että ohjelma, jolla suoritimme verkkokyselyn, ei ollut meille entuudestaan tuttu. Jouduimme opiskelemaan sen käyttöä ennen kyselyn suorittamista. Tutustuimme ohjelmaan opaskansion avulla, sillä muuta perehdytystä ei sillä hetkellä ollut saatavilla. Kyselykaavake laadittiin ohjekirjan ohjeiden pohjalta ja opettaja tarkisti lomakkeen ennen lähettämistä.

Sähköisen kyselytutkimuksen toteuttaminen oli muuten helppoa, mutta vastausten saaminen oli yllättävän vaikeaa. Kyselyn toteuttamisen ajankohta (kesä) ei ollut mielestämme paras mahdollinen. Kesälomien aikana moni yrittäjä oli pois tietokoneensa äärestä ja heidän tavoittamisensa oli hankalaa. Vaikka osasimme odottaa vastauskatoa, oli se kuitenkin suurempi kuin olimme ajatelleet. Lähetettyämme kaikkiaan viisi muistutusta saimme kyselyymme riittävästi vastauksia kyselyn tilastollista merkitystä silmällä pitäen.

Tulosten analysointi oli työn haasteellisin osa-alue. Jälleen saimme palata tutkimusongelmiin, jotta löysimme vastausten joukosta opinnäytetyömme kannalta oleelliset tiedot. Vastauksia läpi käydessämme huomasimme, että muutamat kysymykset eivät täysin vastanneet tutkimusongelmiimme. Lisäksi kyselyä laatiessa olimme käyttäneet muutamassa kysymyksessä valintakysymyksen ja avoimen kysymyksen yhdistelmää. Tästä johtuen saimme osan vastauksista analysointia hankaloittavassa muodossa. Tämä tuli esille vasta vastaukset saatuaamme.

Kokonaisuudessaan kyselytutkimus oli kuitenkin onnistunut ja saimme vastaukset niihin asioihin, jotka olimme nostaneet tutkimusongelmiksemme. Vastausten pohjalta oli positiivista huomata se, miten monitahoista ja elinvoimaista fysioterapia-alan yrittäjyys on Etelä-Pohjanmaalla. Monella yrittäjällä oli suunnitelmissa kehittää yritystoimintaansa ja osalla, jopa laajentaa sitä näinkin epävakaina aikoina. Vaikka yritysten asiakaskunta ja palvelutarjonta oli yllättävän homo-

geenistä, yritykset tuntuvat menestyvän hyvin rinta rinnan. Mielenkiintoista oli myös se, että suurin osa asiakkaista oli tuki- ja liikuntaelinongelmaisia. Oletimme asiakaskunnan jakautuvan tasaisemmin eri ongelmaryhmien kesken.

Sosiaali- ja terveysalalla yrityksiä perustavilla henkilöillä on tutkimusten mukaan usein vahva ammatillinen tausta ja pitkä työura takanaan. Yllättävää oli huomata, kuinka monet fysioterapeutit olivat ryhtyneet yrittäjiksi jopa alle vuoden työkokemuksella. Vastauksista nousi selvästi esille kaksi ryhmää: yrityksiä perustettiin eniten, kun työkokemusta oli alle vuodesta noin kahteen vuoteen ja, kun työkokemusta oli kertynyt yhdeksästä yli kymmeneen vuoteen.

Etelä-Pohjanmaalla fysioterapeuttien työllisyystilanne yksityisellä sektorilla näyttäisi kyselymme perusteella hyvältä, sillä kuusi yrittäjää kertoi yrityksessään olevan liian vähän henkilökuntaa ja kaksi yritystä on tulossa myyntiin. Hyvästä työllistymismahdollisuudesta yksityiselle sektorille kertoo myös se, että useat fysioterapiayritykset olivat laajentamassa toimintaansa, eikä kenelläkään yrittäjistä ollut liikaa henkilökuntaa.

Opinnäytetyön tekeminen on mielestämme ollut erittäin mielenkiintoinen ja opettavainen prosessi. Työ on kehittänyt meitä tiedon hakijoina ja hyödyntäjinä sekä kasvattanut meitä ammatillisesti. Työtä tehdessämme tutuksi ovat tulleet myös tieteellisen tutkimusprosessin perusteet, joita voimme hyödyntää mahdollisissa tulevaisuuden opintoissamme. Saavutimme mielestämme hyvin myös opinnäytetyölle laatimamme tavoitteen ja tarkoituksen.

Opinnäytetyön myötä on kiinnostuksemme yrittäjyyttä kohtaan vahvistunut ja työn tekeminen on tarjonnut meille oivan tilaisuuden kurkistaa yrittäjyyden maailmaan. Yrittäjyys on sosiaali- ja terveysalalla koko ajan kasvava ala, minkä vuoksi on mielestämme erittäin tärkeää sisällyttää jo peruskoulutukseen yrittäjyysopintoja. Nämä opinnot ovat kuitenkin vain pintaraapaisua ja olemme olleet etuoikeutettuja saadessamme tarkastella yrittäjyyttä pintaa syvemmältä. Mielestämme opinnäytetyöhömmä on koottu selkeästi ja tiiviisti fysioterapiayrityksen perustamiseen liittyviä asioita ja tietoa tämän alueen fysioterapiayrittäjistä. Uskomme, että työstä on hyötyä Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan toimijoille ja toivomme, että esimerkiksi uutta yritystä perustavat, tulevat fysioterapiayrittäjät löytäisivät työstämme tarpeellista tietoa.

Opinnäytetyössämme selvitimme fysioterapiapalveluja tarjoavien yksityisten yritysten luonnetta, toimintaa sekä tulevaisuuden suunnitelmia ja jatkotutkimuksena olisi mielenkiintoista selvittää edellä mainittuja asioita muualta Suomesta tai jopa valtakunnallisesti. Mielenkiintoista olisi myös selvittää tarkemmin yrittäjäksi ryhtymisen syitä ja yrittäjyyteen liittyviä ajatuksia fysioterapia-alan yrittäjiltä. Jatkotutkimuksen voisi suorittaa esimerkiksi teemahaastattelulla, jolloin saataisiin fysioterapiayrittäjyydestä syvällisempää tietoa.

## LÄHTEET

- Alikoski, R., Viitasalo, J. & Koponen, M. 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit.
- Anttila, P. 2006. Tutkiva toiminta ja ilmaisuus, teos, tekeminen. 2. painos. Hamina: Akatiimi.
- Fysioterapeutti asiantuntijana – kuvaus fysioterapeutin ammatista. 2007 Helsinki: Suomen fysioterapeutit.
- Fysioterapeutin koulutus. 2010. [Verkkosivusto]. Helsinki: Suomen Fysioterapeutit ry. [Viitattu 2.12.2010]. Saatavana: [http://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php?option=com\\_content&view=article&id=59&Itemid=60](http://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=59&Itemid=60)
- Fysioterapeutti yrittäjänä. 2010. [Verkkosivu]. Helsinki: Suomen fysioterapeutit. [Viitattu 2.12.2010]. Saatavana: [http://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php?option=com\\_content&view=article&id=60&Itemid=57](http://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=60&Itemid=57)
- Fysioterapeutin yrittäjäopas. 2007. Helsinki: Suomen fysioterapeutit.
- Hakulinen, K. 2004. Avofysioterapiapalvelujen käyttö Suomessa. Terveys 2000-tutkimus. Helsinki: Kansanterveyslaitos, Terveiden ja toimintakyvyn osasto.
- Heinonen, J., Kovalainen, A., Paasio, K., Pukkinen, T. & Österberg, J. 2006. Palkkatyöstä yrittäjäksi - Tutkimus yrittäjäksi ryhtymisen reiteistä sosiaali- ja terveysalalla sekä kaupallisella ja teknisellä alalla. [Verkkajulkaisu]. Turku. Turun kauppakorkeakoulu. Työpoliittinen tutkimus. [Viitattu 9.12.2010]. Saatavana: [http://www.mol.fi/mol/fi/99\\_pdf/fi/06\\_tyoministerio/06\\_julkaisut/06\\_tutkimus/tpt297.pdf](http://www.mol.fi/mol/fi/99_pdf/fi/06_tyoministerio/06_julkaisut/06_tutkimus/tpt297.pdf)
- Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 7. uud. p. Helsinki: Edita Prima.
- Heiskanen, U-M., Jumppanen, A. & Träsk, M. 2007. Hyvinvointialan nykytila ja tulevaisuus Etelä-Pohjanmaalla. Maakunnallinen tarve- ja kehitysselvitys. Seinäjoki: Helsingin yliopisto, Ruralia instituutti.
- Honkala, K. 2007. Eväiksi ammatti ja valmiudet yrittäjyyteen. Teoksessa: Yrittäjyyskasvatus kouluissa. Suvanto, M., Halme, J. & Leväniemi, S. (toim). Rauma: Turun yliopisto.
- Ilmoniemi, M. 2009. Yritys pystyy. Teoksessa: Uuden yrittäjän käsikirja. Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. (49–54). Helsinki: Kariston kirjapaino Oy.
- Järvensivu, P. 2009. Yritystoiminnan aloittaminen. Teoksessa: Uuden yrittäjän käsikirja. Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. (55–64). Helsinki: Talentum.

- Kainlauri, A. 2007. Ideasta hyvinvointialan yrittäjäksi. Helsinki: WSOYpro.
- Karvonen-Kälkäjä, A., Soback, D. & Uusitalo, S. 2009. Minäkö hoiva-alan yrittäjäksi. Ohjeita sosiaali- ja terveysalan yritystä suunnitteleville. 3. uud. p. Kokkola : Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu.
- Kauppinen, S & Niskanen T. 2005. Yksityinen palveluntuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa. Helsinki: Stakes.
- Kaupparekisteriin ilmoitettava toimiala 2010. [Verkkosivu]. Patentti- ja rekisterihallitus. [Viitattu 27.5.2011]. Saatavana: <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysyty/toimiala.html>
- Keskuskauppakamari 2009. Yrityksen perustajan opas 2009. Helsinki: Keskuskauppakamari.
- Kinnunen, P., Kohtamäki, M., Lehtola, M., Rintala, S., Rossinen, M., Tall, J., Varämäki, E. (toim.) & Viljamaa, A. 2010. Etelä-Pohjanmaan yrittäjyyskatsaus 2010. [Verkkojulkaisu]. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja. [Viitattu 30.11.2010]. Saatavana: <http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/16988/B44.pdf?sequence=1>
- Kuva 1. Etelä-Pohjanmaan kunnat. [Verkkojulkaisu]. Seinäjoki: Etelä-Pohjanmaan liitto. [Viitattu 9.12.2010]. Saatavana: [http://www.epliitto.fi/?page=etela\\_pohjanmaan\\_kartta](http://www.epliitto.fi/?page=etela_pohjanmaan_kartta)
- Kyläkallio, K. 2009. Yrityksen perustaminen. Teoksessa: Uuden yrittäjän käsikirja. Ilmoniemä, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. (65–141). Helsinki: Talentum.
- Kähäri-Wiik, K., Niemi, A. & Rantanen, A. 2008. Kuntoutuksella toimintakykyä. 5 uud. p. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit.
- Lappalainen, M. & Rikama, S. Päivitetty 18.2.2010. Kasvat ja kannattavat terveyspalvelut kiinnostavat sijoittajia. [Verkkosivu]. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 9.9.2011]. Saatavana: [http://www.stat.fi/artikkelit/2010/art\\_2010-02-18\\_003.html?s=0#1](http://www.stat.fi/artikkelit/2010/art_2010-02-18_003.html?s=0#1)
- Latvala, E. & Vanhanen-Nuutinen, L. 2003. Laadullisen hoitotieteellisen tutkimuksen perusprosessi: Sisällönanalyysi. Teoksessa: Laadulliset tutkimusmenetelmät hoitotieteessä. Janhunen, S & Nikkonen, M: (toim.). 2.uud.p. Helsinki: WSOY.
- L 9.2.1990/152. Laki yksityisestä terveydenhuollosta. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 1.8.2011]. Saatavana: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1990/19900152>
- L 17.8.1992/785. Laki potilaan asemasta ja oikeuksista. [Verkkojulkaisu]. [Viitattu 1.8.2011]. Saatavana: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19920785>

- L 28.6.1994/559. Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 1.12.2010]. Saatavana: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19940559>
- Leppänen, J. 2006. Yritysturvallisuus käytännössä. Turvallisuusjohtamisen portfolio. Helsinki: Talentum.
- Liiketoiminnan nelikenttäanalyysi SWOT. [Verkkosivu]. [Viitattu 26.8.2011]. Saatavana: <http://www.pk-rh.fi/riskilajit/liikeriskit/liiketoiminnan-nelikenttaanalyysi-swot>
- Nimiohjeet 2011. [Verkkosivu]. Patentti- ja rekisterihallitus. [Viitattu 27.5.2011]. Saatavana: <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet/nimiohjeet.html>
- Penttilä, A. 2005. Fysioterapia-alalla eniten yrittäjiä. Fysi (2), 3.
- Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Helsinki: Avain.
- Yksityinen palveluntuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa 2004. 2007. Suomen virallinen tilasto. Helsinki: Stakes.
- Yksityiset terveystalot 2007. 2010. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Terveyden ja hyvinvoinninlaitos. Suomen virallinen tilasto. 2010:17. [Viitattu 25.3.2011]. Saatavana: [http://www.stakes.fi/tilastot/tilastotiedotteet/2010/Tr17\\_10.pdf](http://www.stakes.fi/tilastot/tilastotiedotteet/2010/Tr17_10.pdf)
- Yrittäjyyskatsaus 2010. [Verkkajulkaisu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. Helsinki: Edita Publishing Oy. [Viitattu 30.11.2010]. Saatavana: [http://www.tem.fi/files/27967/TEM\\_60\\_2010\\_netti.pdf](http://www.tem.fi/files/27967/TEM_60_2010_netti.pdf)
- Vehkalahti, K. 2008. Kyselytutkimuksen mittarit ja menetelmät. Helsinki: Tammi.
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.
- Vilka, H. 2007. Tutki ja mittaa: Määrällisen tutkimuksen perusteet. Helsinki: Tammi.
- Välke, R. 2007. Liikeidea. Teoksessa: Hyvinvointiyrittäjän liiketoimintaopas, ammatinharjoittajasta yrittäjäksi. Hiltunen, M., Karjalainen, T., Mannio, L., Pättiniemi, P., Pötry, J., Savolainen, A., Tainio, J., Tirkkonen, T. & Välke, R. (27–35). Helsinki: Tietosanoma.
- Österberg-Högstedt, J. 2009. Yrittäjänä ammatissaan sosiaali- ja terveysalalla – Yrittäjyyden muotoutuminen kuntatoimijoiden ja yrittäjien näkökulmasta. [Verkkajulkaisu]. Turku: Turun kaupparokkeakoulu. Väitöskirja. [Viitattu 26.8.2011]. Saatavana: [http://info.tse.fi/julkaisut/vk/Ae3\\_2009.pdf](http://info.tse.fi/julkaisut/vk/Ae3_2009.pdf)

## LIITTEET

## Fysioterapia-alan yrityskysely

1) Yrityksenne nimi:

2) Yrityksenne perustamisvuosi:

Valitkaa sopiva vaihtoehto:

3) Oletteko päätoimisena yrittäjänä?

 Kyllä Ei Muu, mitä? 

4) Yrityksenne yhtiömuoto?

 Yksityinen elinkeinonharjoittaja Avoin yhtiö Kommandiittiyhtiö Osakeyhtiö Muu, mikä? 

5) Yrityksenne omistajien määrä?

 1 henkilö 2 henkilöä 3-4 henkilöä 5-6 henkilöä yli 6 henkilöä

6) Yrityksenne liikevaihto vuodessa(€ /vuosi)?

 alle 35 000 36 000 - 50 000 51 000 - 99 000 100 000 - 149 000 150 000 - 199 000 200 000 - 249 000 250 000 - 299 000 300 000 - 399 000 400 000 - 1 000 000 yli 1 000 000

Toimitilat:

7) Ovatko yrityksenne toimitilat:

 Omassa omistuksessa Vuokratiloja Muu, mitä? 

8) Kuinka suuret toimitilanne ovat (m2)?



**9) Montako terapiahuonetta toimitiloissanne on?**

- 1 huone
- 2 huonetta
- 3 huonetta
- 4 huonetta
- 5 huonetta tai enemmän

**Valitse sopivat vaihtoehdot:**

**10) Mitä muita tiloja yrityksenne toimitiloissa on?**

- Ei muita tiloja
- Uima-allas
- Liikuntasali
- Kuntosali
- Muu, mitä? \_\_\_\_\_

**11) Mitkä ovat yrityksenne aukioloajat?**

**Henkilökunta:**

**12) Yrityksenne henkilökunnan ikä ja määrä?**

**Valitkaa sopivat vaihtoehdot ja ilmoittakaa henkilöiden määrä (kpl) tyhjään kenttään.**

- 25-29 vuotta \_\_\_\_\_
- 30-40 vuotta \_\_\_\_\_
- 41-50 vuotta \_\_\_\_\_
- 51-60 vuotta \_\_\_\_\_
- yli 60 vuotta \_\_\_\_\_

**13) Henkilökunnan ammatillinen koulutus ja määrä?**

**Valitkaa sopivat vaihtoehdot ja ilmoittakaa henkilöiden määrä (kpl) tyhjään kenttään.**

- Fysioterapeutti/AMK \_\_\_\_\_
- Fysioterapeutti/Opistoaste \_\_\_\_\_
- Kuntohoitaja \_\_\_\_\_
- Hieroja \_\_\_\_\_
- Muu, mikä? \_\_\_\_\_

**14) Miten yrityksessänne ylläpidetään henkilökunnan ammattitaitoa?**

- Osallistamalla lisäkoulutukseen
- Lukemalla ulkomaisia/kotimaisia ammattikirjoja
- Lukemalla ulkomaisia/kotimaisia tutkimuksia
- Eri asiantuntijoiden konsultointi
- Muu, mitä? \_\_\_\_\_

**15) Kuvailkaa minkälaisissa lisäkoulutuksissa te ja henkilökuntanne olette käyneet?**

**16) Minkä pituisia lisäkoulutukset ovat olleet?**

- Päivän koulutuksia
- 2-3 päivän koulutuksia
- Pitkiä lisäkoulutuksia
- Muu, mitä? \_\_\_\_\_

**17) Kuinka usein yrityksessänne keskimäärin osallistutaan lisäkoulutuksiin?**

- Kuukausittain
- 2-3 kertaa vuodessa
- Kerran puolessa vuodessa
- Kerran vuodessa
- Muu, mitä? \_\_\_\_\_

**Asiakaskunta:**

**18) Millaista asiakaskuntaa yrityksellänne on? Arvioikaa %:na.**

- Lapsia \_\_\_\_\_
- Työikäisiä \_\_\_\_\_
- Eläkeikäisiä \_\_\_\_\_

**19) Mihin ryhmään lapsiasiakkaanne kuuluvat? Arvioikaa %:na.**

- Ei lapsiasiakkaita
- Tuki- ja liikuntaelämistön ongelmat \_\_\_\_\_
- Hengitys- ja verenkiertoelämistön ongelmat \_\_\_\_\_
- Neurologiset sairaudet \_\_\_\_\_
- Muu, mitä? \_\_\_\_\_

**20) Mihin ryhmään kuuluvat työikäiset asiakkaanne kuuluvat? Arvioikaa %:na.**

- Ei työikäisiä asiakkaita
- Tuki- ja liikuntaelämistön ongelmat \_\_\_\_\_
- Hengitys- ja verenkiertoelämistön ongelmat \_\_\_\_\_
- Neurologiset sairaudet \_\_\_\_\_
- Muu, mitä? \_\_\_\_\_

**21) Mihin ryhmään eläkeikäiset asiakkaanne kuuluvat? Arvioikaa %:na.**

- Ei eläkeikäisiä asiakkaita
- Tuki- ja liikuntaelämistön ongelmat \_\_\_\_\_
- Hengitys- ja verenkiertoelämistön ongelmat \_\_\_\_\_
- Neurologiset sairaudet \_\_\_\_\_
- Muu, mitä? \_\_\_\_\_

**22) Yrityksenne erikoisosaaminen?**

- Työfysioterapia
- Urheilufysioterapia
- Kuntotestaukset
- OMT
- NDT
- Bobath
- McKenzie/MDT
- Lymfaterapia
- Inkontinenssi/uroterapia
- Akupunktio
- Allasterapia
- Ratsastusterapia
- Muu, mitä? \_\_\_\_\_

**23) Tarjoaako yrityksenne ryhmätoimintoja?**

- Kyllä
- Ei

**24) Jos vastasitte kyllä, kuvailkaa millaisia ryhmätoimintoja yrityksenne tarjoaa?**

**Kuvailkaa yrityksenne elämäkarta:**

25) Minä vuonna olette valmistunut fysioterapeutiksi?

26) Kauanko olette toiminut fysioterapeuttina ennen oman yrityksen perustamista?

27) Kuvailkaa, mikä sai teidät ryhtymään yrittäjäksi?

28) Miten yrityksenne toiminta on muuttunut matkan varrella?

- Supistunut
- Pysynyt samana
- Laajentunut

29) Ovatko yrityksenne toimitilat:

- Supistuneet
- Pysyneet samana
- Laajentuneet

30) Onko yrityksenne henkilökunnan määrä:

- Vähentynyt
- Pysynyt samana
- Lisääntynyt

Tulevaisuuden suunnitelmia:

31) Onko teillä suunnitelmilla yritystoiminnan:

- Supistaminen
- Jatkaminen saman kokoisena
- Laajentaminen
- Lopettaminen
- Muu, mitä?

32) Onko teillä suunnitteilla:

- Jatkaa samalla tavalla
- Tehdä omistajanvaihdos
- Tehdä sukupolvenvaihdos
- Muu, mitä?

Lisätyövoiman tarve:

33) Onko yrityksessänne työntekijöitä tällä hetkellä:

- Liian vähän
- Riittävästi
- Liikaa

34) Kuvailkaa, millaisena näette yrityksenne viiden vuoden kuluttua:

Kiitos vastauksistanne!

Lähetä

Hyvä, fysioterapia-alan yrittäjä!

Olemme jouluna 2011 valmistuvia yrittäjyydestä kiinnostuneita fysioterapian opiskelijoita Seinäjoen ammattikorkeakoulusta, sosiaali- ja terveysalan yksiköstä. Teemme opinnäytetyötä, jonka tavoitteena on kartoittaa Etelä-Pohjanmaan fysioterapiapalveluja tarjoavien yksityisten yritysten toimintaa ja tulevaisuuden suunnitelmia.

Olemme erityisesti kiinnostuneita siitä, mikä tyyppinen yrityksenne on, mitä palveluja yrityksenne tarjoaa, millainen on yrityksenne asiakaskunta, miten yrityksenne on muuttunut vuosien saatossa ja miltä sen tulevaisuus näyttää viiden vuoden tähtämellä. Tätä tietoa saadaksemme, olemme laatineet sähköisen kyselylomakkeen, johon pääsette vastaamaan avaamalla alla olevan linkin.

Yrityksenne sähköpostiosoitteen olemme saaneet Internetin hakupalveluita käyttämällä. Kyselymme on suunnattu Teille fysioterapia-alan yrittäjä ja toivomme Teidän vastaavan tähän kyselyyn 15.6.2011 mennessä. Vastaaminen vie Teiltä noin 15 minuuttia.

Kysely on lähetetty Etelä-Pohjanmaan fysioterapia-alan yrittäjille. Vastaukset käsittelemme luottamuksellisesti ja vastaajien henkilöllisyys pysyy salassa. Yksittäiset vastaukset eivät erotu tuloksista, vaan ne sisältyvät kokonaistuloksiin.

Kaikki vastaukset ovat arvokkaita!

Kiitos Teille jo etukäteen!

Mikäli Teillä on jotain kysyttävää, voitte ottaa yhteyttä:

Minna Ijäs

p. 050-491 69 38

[minna.ijas@seamk.fi](mailto:minna.ijas@seamk.fi)

Krista Lehto

p. 040-752 98 86

[krista.lehto@seamk.fi](mailto:krista.lehto@seamk.fi)