

Suomalaisyrittäjien haasteet Aurinkorannikolla

Tuomas Herranen

Opinnäytetyö

Liiketalouden koulutusohjelma

2013



Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä tai tekijät Tuomas Herranen.	Ryhmätunnus tai aloitusvuosi 2010
Raportin nimi Suomalaisyrittäjien haasteet Aurinkorannikolla.	Sivu- ja liitesivumäärä 49+2
Opettajat tai ohjaajat Kai Pietilä, Johan Dromberg	
<p>Opinnäytetyössä tutkittavana ilmiönä on suomalaisten yrittäjien haasteet Aurinkorannikolla. Työ painottuu siihen, mitä asioita yrittäjät joutuvat kohtaamaan Espanjassa, yrityksen perustamisen aikana ja tutkimus antaa tarkemman sekä käytännönläheisemmän kuvan yrittämisestä Aurinkorannikolla. Työn teoriaosuudessa keskitytään Espanjaan ja espanjalaiseen liiketoimintakulttuuriin, Aurinkorannikkoon. Lisäksi kerrotaan byrokratian vaatimuksista ja yritysmuodoista, rahoituksen hankkimisesta sekä verotuksesta. Aiheeseen perehdytään aluksi teoriaosuudessa ja sen jälkeen esitellään saatuja haastattelutuloksia ja yrittäjien omia mielipiteitä yrittäjyydestä ja yrityksen perustamista Espanjaan.</p> <p>Työhön valittiin tutkimusmenetelmäksi laadullinen tutkimus. Tutkimusmenetelmään päädyttiin, koska ilmiön mitattavuus oli mahdotonta eri vastausvaihtoehtojen puuttumisen johdosta ja tutkijan tietämys tutkittavasta ilmiöstä ei ollut täydellinen. Haastattelut toteutettiin sähköpostihaastatteluina yrittäjien ajan puutteen vuoksi lokakuussa ja siihen suostui lopulta viisi haastateltavaa.</p> <p>Kysymyslomake painottuu suurimmaksi osaksi liiketoiminnan aloittamiseen, mutta yrityksen nykytilaa on pyritty myös tarkastelemaan, jotta uusille yrittäjille voitaisiin antaa tietoa kysynnän tilasta. Tämän tutkimuksen kaikki haastattelut tehtiin suomeksi ja siksi ei ollut tarvetta tehdä kysymyksiä englanniksi. Suurin haaste yrittäjien mielestä on byrokratia sekä yritystoiminnan rahoitus. Samat ongelmat jatkuvat myös myöhemmin. Kaikki suomalaiset yrittäjät eivät myöskään kokeneet Espanjan järjestelmää yrittäjyyteen kannustavaksi. Suomalaiset yrittäjät ovat tyytyväisiä elämäänsä. Silti suomalaiset yrittäjät halusivat kuitenkin painottaa, että yrittäjyys Aurinkorannikolla on myös kovaa työtä, ei vain aurinkoa ja helppoa elämää.</p>	
Asiasanat Aurinkorannikko, Espanja, yrittäjyys, asuminen ulkomailla	

<p>Authors Tuomas Herranen</p>	<p>Group or year of entry 2010</p>
<p>The title of thesis Finnish entrepreneurs' challenges in the Costa Del Sol.</p>	<p>Number of pages and appendices 49+2</p>
<p>Supervisor(s) Kai Pietilä, Johan Dromberg</p>	
<p>This thesis investigates Finnish entrepreneurship in Spain. The study focuses on issues that entrepreneurs have to face in the Costa del Sol when establishing their companies there, and provides an accurate and practical view of entrepreneurship in the Costa del Sol. The work concentrates on Spain and Spanish business culture, and aims to find out bureaucratic requirements, company forms, how to finance the establishment of the company, and local taxation. The first part of thesis introduces the theoretical framework, and then the results of the interviews with entrepreneurs and their opinions on entrepreneurship and starting a business in Spain is presented.</p> <p>In this thesis the qualitative research method was used, because it was impossible to measure the phenomenon properly because of the lack of response alternatives. The interviews were carried out as e-mail interviews due to lack of time. In the end, five people agreed to be interviewed. The questionnaire used mainly focuses on the early stages of the business, but the current state of companies have also been looked into, so that new potential entrepreneurs can obtain more information on the level of demand. All interviews were done in Finnish and therefore the questions are not in English.</p> <p>According to the entrepreneurs participating in the study, the biggest challenge for them is bureaucracy as well as business financing especially in the early stages, but also later. Some of the interviewees think that the Spanish system does not encourage entrepreneurship. The Finnish entrepreneurs are satisfied with their lives. Still they want to emphasize that entrepreneurship in the Costa del Sol is hard work, not just sunshine and easy life.</p>	
<p>Key words Costa del Sol, Spain, entrepreneurship, living abroad</p>	

Sisällys

1. Johdanto	1
2. Espanja.....	4
2.1 Yleistä Espanjasta.....	4
2.2 Työnteko Espanjassa	6
2.3 Aurinkorannikon suomalaisyhteisö	7
2.4 Espanjalainen liiketoimintakulttuuri	8
3. Yritystoiminnan aloittaminen Espanjassa	11
3.1 Toiminta-ajatus ja liikeidea.....	12
3.2 Rahoitus ja tuet yrityksen perustamiseen	12
3.3 Lupabyrokratia ja muu byrokratia	14
3.3.1 Gestoría.....	14
3.3.2 NIE – numero	15
3.3.3 Residencia.....	15
3.4 Verotus Espanjassa	16
4. Espanjalaiset yritysmuodot	17
4.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja Empresario individual.....	17
4.2 Yksityinen yhtiö Sociedad civil	17
4.3 Avoin yhtiö Sociedad colectiva.....	18
4.4 Kommandiittiyhtiö Sociedad comanditaria	18
4.5 Sivuliike Sucursal	18
4.6 Pienosakeyhtiö Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.L.....	19
4.7 Osakeyhtiö Sociedad Anónima, S.A	19
5. Swot-analyysi yrityksen perustamisesta Espanjassa	20
6. Tutkimusmenetelmät	21
6.1 Kvalitatiivinen tutkimus	21
6.2 Validiteetti ja realibiliteetti.....	22
6.3 Haastattelu	23
6.4 Aineiston analyysi ja toteuttaminen.....	23
7. Tutkimustulokset	24
7.1 Yrityksen nimi, sijainti	24

7.2 Yrityksen toimialat ja tärkeimmät tuotteet tai palvelut	24
7.3 Yrityksen koko	25
7.4 Yrittäjien syitä tulla ja perustaa yritys Espanjaan.	26
7.5 Byrokratia.....	28
7.6 Yrityksien tarvitsemat luvat	29
7.7 Rahoitus yrityksen perustamiseen.....	30
7.8 Yritysmuodon valinta.....	31
7.9 Haasteet yrityksen perustamisessa ja haasteet nyt	31
7.10 Asiakaskunta.....	34
7.11 Kilpailutilanne	34
7.12 Yrityksen markkinointi	36
7.13 Espanjan liiketoiminta- ja yrittäjäkulttuuri suomalaisten yrittäjien silmin.....	37
7.14 Tavoitteiden täytyminen	39
7.15 Yrittäjien kehitysehdoksia Espanjan järjestelmässä.....	40
7.16 Vinkkejä yrittäjyyttä Aurinkorannikolla harkitseville	40
7.17 Vastaaajien vapaa sana.....	41
8. Pohdintaa	43
9. Lähteet	47
Liitteet	
Liite 1 Kyselylomake	

1. Johdanto

Tutkin tässä opinnäytetyössä, millaisia haasteita suomalaisyrittäjät kohtaavat Aurinkorannikolla yritystä perustaessa. Valitsin tämän aiheen, koska suoritin työharjoitteluni Fuengirolassa ja halusin jotenkin käyttää aikani ja havaintoni Espanjassa hyväkseni. Varsinainen tutkimusongelmani oli, mitä haasteita yrittäjä kohtaa yritystä perustettaessa ja yrityksen alkuvaiheessa.

Tutkimusongelmaan liittyi se ongelma, ettei minulla ole toimeksiantoa ja teen tämän työn itsenäisesti. Näin ollen jouduin itse määrittelemään tutkimusongelman opinnäytetyöhön, joka vei aikaa. Yritysten nykytilaa on selvitetty siksi, jotta voitaisiin ennustaa paremmin löytyykö kysyntää myös uusille yrityksille.

Yrityksen perustamisen monimutkaisuudesta huolimatta, suomalaisten asettuminen Aurinkorannikolle on melko helppoa, suuren suomalaisen yhteisön vuoksi. Perusasiat voi nykyään hoitaa Aurinkorannikolla suomeksi ja paikallisetkin ymmärtävät tämän ja mm. pankit ovat palkanneet suomenkielisiä työntekijöitä. Suomalaisia yhdistyksiä on ollut toiminnassa jo vuosikymmeniä ja edelleenkin uusia yhdistyksiä perustetaan Aurinkorannikolle, jossa niiden kysyntä on edelleen suurta.

Tässä työssä käsitellään yrityksen perustamisen vaiheita, kerrotaan verotuksesta, yhtiömuodoista ja Espanjan byrokratiasta, sekä haastatellaan jo yrittäjinä toimivia Aurinkorannikolla asuvia suomalaisia. Espanja on haastava paikka aloittaa yrittäjyys, mikäli kielitaitoa ei ole. Suurin osa virallisista paperitöistä ja neuvotteluista hoidetaan vieläkin espanjaksi.

Suurin peikko yrityksen perustamisessa tuntuu olevan jäykkä byrokratia. Hakemuksia joutuu täyttämään paljon, perustaja tarvitsee henkilökohtaisia lupia, yrityslupia sekä vielä alakohtaisia lupia.

Mietin pitkään valitsenko työksi produktion vai tutkimuksen ja lopulta päätin valita tutkimuksen. Yhtenä syynä oli se, että yrittäjyydestä Espanjassa minun tietämys on

melko keskinkertainen. Toinen syy oli, että aineiston vähyyden vuoksi, yrittäjien mielipiteet olisivat tärkeitä.

Teoriaosuudessa päälähteinä on käytetty Westerdahlin sekä Packerin kirjoja, koska niistä löytyi hyvin tietoa yrityksen eri vaiheista. Westerdahl on asunut myös monta vuotta Aurinkorannikolla ja ollut itsekin yrittäjänä. Näitä lähteitä tukevana lähteenä toimii Espanja.org tietosivusto, joka on Espanjassa asuvien suomalaisten ja Espanjasta tietoa etsivien suomalaisten yleisimpiä sivustoja. Sivustolle on kerätty paljon tietoa mm. yrittäjyydestä.

Teorian jälkeen esitellään työn tutkimustulokset. Tutkimusta varten haastatteluun osallistui viisi yrittäjää Aurinkorannikolta. Tutkimukseen yritettiin saada enemmän haastateltavia ja heitä koitettiin kontaktoida sähköpostitse ja puhelimitse. Yrittäjät joko kieltäytyivät tai jättivät vastaamatta haastattelupyyntöön.

Haastattelukysymyksissä suuri painotus on yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Haastatteluissa oli mahdollisuus myös epäonnistumiseen, koska haastattelut tehtiin sähköpostitse, eikä haastattelun tekoa voida valvoa. Pelko oli kuitenkin turha, koska haastateltavat vastasivat haastattelupyyntöihin ja kysymyksiin tarpeeksi suurella aktiivisuudella. Haastattelukysymyksissä päämääränä oli selvittää tarkemmin yrityksen perustamisen vaiheita ja erityisesti siihen liittyvää byrokratiaa. Yritykset kertoivat myös nykytilastaan, valitsemastaan yhtiömuodosta ja liiketoiminnan aloittamisen rahoittamisesta.

Tärkeintä uuden suomalaisyrittäjän kannalta mielestäni on saada uusia näkökulmia liiketoiminnan haasteisiin Espanjassa ja saada vastauksia, miten nykyiset yrittäjät kokevat nämä haasteet ja miten he itse selvisivät niistä haasteista. Toinen tärkeä ja konsultoiva tieto yrittäjyyttä harkitsevalle henkilölle on tietää, minkä yritysmuodon yrittäjät ovat valinneet ja miksi he ovat päättäneet juuri tämän muodon valita.

Lopuksi mielestäni oli hyvä vielä selvittää yrityksen nykytilat ja saada tietoa yritysten kilpailutilanteesta. Tämän tarkoituksena on, että lukijalle voitaisiin tarjota ajankohtaista tietoa kysynnän kehittymisestä. Haastattelutulosten vastaukset myötäilivät melko paljon myös teoriassa esitettyjä asioita.

Käsitteitä ja määreitä

Gestoria	Gestoria on asiointitoimisto, joka yrityksen ja gestorian välisen sopimuksen jälkeen, alkaa hoitaa yrityksen byrokraattisia asioita, kuten erilaisia lupahakemuksia.
NIE-numero	NIE-numero on henkilönumero, jota henkilö tarvitsee mm. virallisiin asioihin.
Residencia	Tämä on oleskelulupa. Suomalaisten täytyisi hakea oleskelulupaa, jos he asuvat Espanjassa yli 3 kuukautta. Tämä ei käytännössä ole pakollista ja itse en tätä hakenut. Henkilön halutessa kuitenkin viettää Espanjassa enemmän aikaa, hänen kannattaisi hankkia tämä lupa.

2. Espanja

Tässä osiossa kerrotaan tarkemmin yleistä tietoa Espanjasta, Aurinkorannikon suomalaisyhteisöstä ja myös ohjeistetaan ensi askelissa espanjalaisessa liiketoimintakulttuurissa.

2.1 Yleistä Espanjasta

Espanja

Pinta-ala 504 782 km²

Väestömäärä Arviolta 45 miljoonaa. (Espanja.org 2006-2013b.)

Suurimmat kaupungit 1.Madrid 3,15 milj as.

2.Barcelona 1,59 milj as.

3.Valencia 0,79 milj as.

4.Sevilla 0,7 milj as. (Espanja.org 2006-2013c.)

Espanja sijaitsee Etelä-Euroopassa ja sen rajanaapureita ovat Ranska, Andorra ja Portugali sekä eräällä tavalla myös Iso-Britannia Espanjan mantereen eteläisessä osassa sijaitsevan Gibraltarin vuoksi. Manner-Espanjan lisäksi Espanjaan kuuluvat myös Kanariansaaret ja eri saaria Välimerellä, kuten esimerkiksi Mallorca ja Ibiza. Lisäksi Espanjaan kuuluu myös Pohjois-Afrikassa Välimeren toisella puolella olevat erillisalueet Ceuta ja Melilla. (Espanja.org 2006-2013b.)

Espanjan hallintomallissa valtaa jaetaan melko rohkeasti erilaisille itsehallintoalueille. Tähän järjestelyyn siirryttiin vuonna 1978. Nykyään Espanjasta eri itsehallintoalueita löytyy koko maasta yhteensä 17. (Espanja.org 2006-2013b.)

Espanjan ongelma on ollut jo monen vuoden ajan korkea työttömyys ja varsinkin nuorisotyöttömyys on Espanjassa ollut suuri ongelma. Paikallisen työvoimatoimiston (INEM) tehtävinä on työttömyystukien maksaminen ja myönnettyjen etuuksien valvonta. (Westerdahl 1997, 121.)

Espanjan järjestelmässä voi työtön työnhakija turvautua kahteen erilaiseen tukeen. Työntekijän on mahdollisuus saada sosiaaliturvaan perustuvaa tukea tietyn keston ajan, mikäli hän täyttää seuraavat ehdot. Henkilö saa vähintään 120 päivää tätä korvausta, mikäli tuen hakija on maksanut 360 vakuutuspäivää työnteon aikana. Mikäli henkilö on suorittanut maksun 2160 vakuutuspäivästä tai hänellä on maksettuja päiviä enemmän, hän on oikeutettu saamaan tukea maksimipituisen keston eli 720 päivää. Kun näihin etuuksiin loppuu oikeus, hakijan on siirryttävä sosiaaliavun piiriin. (Westerdahl 1997, 121.)

Espanjan kurjuutta tuli itsekkin huomioitua. Useasti katukuvassa näkyi, kun pankki hääti ihmisiä kodeistaan. Häädössä toistui melko usein sama kaava, jossa naapurit kokoontuivat osoittamaan mieltään ja joskus vihainen mielenosoitus auttoi, saamaan viikon lisää aikaa. Seuraavalla kerralla kuitenkin poliisejakin oli enemmän ja asukkaat kannettiin väkisin ulos talostaan.

Espanjan suurin työllistävä ala on palvelualat, jotka työllistävät 70,3% työvoimasta. Toiseksi suurimpana työllistäjä on teollisuus 26,4% osuudellaan. Maatalous työllistää loppuosan, eli 3,3 % työvoimasta. Espanjan talous on kokenut kovia muutoksia talouskriisin aikana ja bruttokansantuotteen kehitys on kääntynyt laskuun vuoden 2011 jälkeen. Espanjan hallitus on reagoinut tilanteeseen ja pyrkinyt tekemään suuria muutoksia. Näiden toteuttujen muutosten tarkoituksena on tukea Espanjan talouden kasvamista, auttaa maa ulos talouskriisistä ja saada kuluttajat ja sijoittajat jälleen uskomaan ja käyttämään enemmän rahaa Espanjan talouteen. Osittain näiden muutosten ansiosta vuodelle 2014 odotetaan bruttokansantuotteen kasvamista ensimmäistä kertaa moneen vuoteen. (Atradius 2013, 2-3, 8.)

Espanjaan muuton hyötyjä:

- EU-maan kansalaisen helppoa saada työskentely ja oleskeluluvat
- Paljon myytävänä tyhjiä liiketiloja.
- asuntojen hinnat melko halpoja
- halpa hintataso, joka on tippunut lisää talouskriisin vuoksi. (Packer 1998, 22.)

Espanjaan muuton haittoja:

- edellytyksenä monissa asioissa espanjan kielen taito
- työttömyys on yhä suuri ongelma, varsinkin nuorisotyöttömyys
- kulttuurierot suomalaisen ja espanjalaisen kulttuurin välillä
- Aurinkorannikon kasvava rikollisuus
- erittäin raskas byrokratia. (Packer 1998, 22.)

2.2 Työnteko Espanjassa

Yrittäjä voi hakea työvoimaa työvoimatoimiston kautta, jonne työttömät työnhakijat ovat rekisteröityneet. Espanjassa toimii myös työnvälitysyhtiöitä, jotka eivät ole valtion omistuksessa, vaan yksityisten henkilöiden perustamia. Nämä yritykset voivat tosin Espanjan järjestelmässä tarjota, vain osa-aikaisia tai lyhyitä työtehtäviä. Toinen yleinen tapa rekrytoida Espanjassa on laittaa työilmoitus, johonkin paikallisista sanomalehdistä. (Westerdahl 1997, 173.)

Espanjassa on melko tiukat odotukset uusilta työntekijöiltä ja työntekijä on eräänlaisella koe-ajalla ja hänen on todistettava kykynsä, koska ensimmäisen sopimuksen muoto on määräaikainen. Mikäli työnantaja ei ole tyytyväinen työntekijään, tarjoaa tämä järjestely mahdollisuuden vaihtaa työntekijää. (Westerdahl 1997, 16.)

Vaikka työ olisi vain lyhytaikainen työ, kannattaa työntekijän kanssa tehdä silti työsopimus esimerkiksi ratsian varalta. Espanjan laki katsoo, kyseessä olevan laitton työn tekeminen ja laitton työllistäminen, mikäli sopimusta ei ole tehty. Tästä yleinen rangaistus on merkittävä sakkotuomio ja yleensä sakon saavat niin työntekijä kuin työnantajakin. (Westerdahl 1997, 174.)

Normaali työpäivä alkaa toimistoissa noin yhdeksältä. Työtä tehdään yhteen tai kahteen asti, jonka jälkeen on noin 3 tunnin siesta eli tauko. Siestan aikana työntekijät menevät lounastamaan ravintolaan tai viettämään aikaa kotiinsa. Töihin palataan takaisin neljäksi tai viideksi ja työpäivää jatketaan yleensä joko seitsemään tai kahdeksaan asti. Siesta on vähitellen tosin vähentymässä ja suuremmissa kaupungeissa ollaan alettu käyttämään tunnin pituista lounastaukoa, koska jatkuvasti myös espanjalaiset yritykset kansainvälistyvät ja kansainväliset työtehtävät, eivät yksinkertaisesti anna mahdollisuuksia pitää kolmen tunnin taukoa kesken päivää ja olla näin muulta maailmalta tavoittamattomissa. (Westerdahl 1997, 174.)

Espanjan työlaissa on määritelty työviikon yleiseksi pituudeksi 40 tuntia, mutta alakohtaisia poikkeuksia voi tietenkin esiintyä. Espanjan työlait sallii työllistää työntekijällä ylitöitä enintään 80 tuntia vuodessa ja työntekijälle maksettava korvaus siitä on oltava ainakin 175% työntekijän normaalisti maksetusta palkasta. (Westerdahl 1997, 174.)

2.3 Aurinkorannikon suomalaisyhteisö

Suomalaisia Aurinkorannikolla eräiden arvioiden mukaan oleskelee yli 10 000 koko-aikaisesti tai osa-aikaisesti. Aurinkorannikolla asuvista suurin osa muuttaa syyskuussa Suomesta pois Espanjaan ja matkustavat taas huhti-toukokuussa takaisin Suomeen. Suomalaisilla on ollut yhdistystoimintaa jo pitkään ja ensimmäinen yhdistys on perustettu jo vuonna 1977. (Westerdahl 1997, 197-198.)

Aurinkorannikon suomalaiset suhtautuvat eri tavalla suomalaisyrittäjiä kohtaan. Toiset haluavat tehdä ostoksiaan suomalaisten liikkeissä ja tukea heitä, mutta on

myös niitä, jotka välttelevät suomalaisia liikkeitä loppuun asti ja ajattelevat suomalaisen asiakaspalvelun olevan luokatonta, verrattuna espanjalaiseen asiakaspalveluun. (Westerdahl 1997, 138-139.)

Myös hinnat ovat suomalaisten mielestä kalliita paikalliseen hintatasoon nähden. Lisäksi yksi syy välttää suomalaisia yrityksiä ovat pienet piirit. Piirien ollessa pienet, samassa suomalaisessa liikkeessä asioivat tuntevat yleensä toisensa ja siksi monet eivät halua käydä suomalaisissa liikkeissä, koska pelkäävät henkilökohtaisten asioidensa leviävän. (Westerdahl 1997, 138-139.)

Joillakin aloilla Espanjan teknologia ei ole vielä niin korkealla tasolla ja esimerkiksi uusi innovaatio voi aukaista portit menestymiseen. Uuden yrittäjän on kuitenkin oltava kärsivällinen ja varauduttava siihen, että ensimmäinen vuosi ei ole usein kannattava ja rahaa palaa toimintaan enemmän kuin tulee. (Packer 1998, 171.)

Työharjoittelun aikana huomasin, että Aurinkorannikko varmasti on helppo paikka muuttaa mm. eläkeläisille, joilla ei välttämättä ole tarvittavaa kielitaitoa, eli he eivät osaa espanjaa tai englantia. Fuengirolassa itse esimerkiksi, olisin voinut elää lähes kun Suomessa, jos olisin halunnut. Kaupungissa sai puhelinliittymän hankittua suomeksi ja pankissakin työpaikkani asioita oli helppo hoitaa, koska pankissa työskenteli myös suomalaisia virkailijoita. Tämä asia varmasti tekee alueella asioinnista ja asumisesta eläkeläisille ja muillekin suomalaisille mieluisampaa.

2.4 Espanjalainen liiketoimintakulttuuri

Suuri ongelma alussa yrittäjälle voi olla uuden kielen tuomat vaikeudet asioiden hoitamisessa. Uuden yrittäjän tulisi tehdä kaikkensa, jotta oppisi espanjan kielen, koska Espanjassa paikallisten kanssa kommunikointi hoituu vieläkin lähes kokonaan espanjaksi ja englannin kielen osaaminen on melko vähäistä, ellei jopa olematonta. Virallisia papereita tehdessä, olisi espanjalaiselle myös hyvä tarjota suoraan espanjaksi sopimuspaperit, koska espanjalaiset olettavat, että heille on tarjottavana asiakirjat myös espanjaksi. (Hänninen 1999, 90.)

Samoin jos yrittäjä haluaa tehdä esitteitä ja/tai mainoksia espanjalaisille, tulisi niiden olla myös painettu espanjaksi. Espanjalaisilla ei riitä mielenkiintoa englanninkielisiin mainoksiin tai mainoksiin, joissa on paljon tekstiä ja siksi viestin pitäisi olla lyhyt ja ytimekäs, mutta silti viestin pitää olla kohteliaasti ilmaistu. (Hänninen 1999, 47, 90.)

Espanjalaiset puhuvat paljon ja sosiaalinen keskustelu on heidän mielestään edellytys miellyttävälle ilmapiirille. Espanjalaiset voivat sanoa jotain kohteliaista pelkästään tilanteen vuoksi. He voivat ilmapiirin parantamiseksi, kehua yritystä tai yrityksen tuotteita tai palveluita. Kommentoimalla espanjalaiset eivät kuitenkaan tarkoita mitään sen konkreettisempaa. Tällaisessä viestinnässä voi tulla väärinkäsityksiä, kun ulkomaalaiset lukevat viestin väärin ja kuvittelevat yhteistyön alkavan. Espanjalaisen halutessa sopimusta, hän sanoo sen kyllä erittäin selkeästi. (Hänninen 1999, 52.)

Espanjassa tasa-arvoasiat ovat kehittyneet hyvin ja naiset ovat nykyään aktiivisesti työelämässä mukana, eli perinteisistä sukupuolirooleista ollaan pääsemässä eroon. Vaikka espanjalaiset ovat myöhästelevää kansaa, ei kuitenkaan kannata laskea sen varaan, vaan itse tulla ajoissa neuvotteluun. Toisaalta Espanjassa tuntuu olevan kirjoittamaton sääntö, että kokouksien alkamisaika on suuntaa antava, ei lopullinen. Espanjassa aloitetaan tapaamiset ja kokoukset yleisellä keskustelulla ja varsinaiseen asiaan siirrytään melko verkkaisesti. (Mäki, Repo, Lehto & Mäkinen 2011, 8.)

Kun neuvotteluja yhteistyöstä tai liiketoiminnasta aloitetaan espanjalaisen kanssa, suomalaiselle voi tulla yllätyksenä espanjalaisen halu kysyä paljon ja ottaa selvää henkilöstä. Tämä on kuitenkin Espanjassa normaalia, koska espanjalainen haluaa olla varma liikekumppanin rehellisyydestä, ennen kuin voi aloittaa hänen kanssaan yhteistyön. (Hänninen 1999, 90-91.)

Oman mausteensa paikalliseen liike-elämään tuo vielä se fakta, että Espanjassa ilmenee vieläkin korruptiota. Haasteita korruptiossa lisää, että espanjalainen näkemys korruptiosta on melko ylimalkainen ja korruptiona pidetään yleisesti vain

sellaista tilannetta, kun raha kulkee epävirallisia teitä maksettuina palkkioina. Kalliita lahjoja sen sijaan ei mielletä yleisesti Espanjassa korruptioksi, koska Espanjassa on ollut yleistä panostaa todella paljon liikelahjoihin ja niiden arvo rahallisesti voi usein olla erittäin merkittävä. (Hänninen 1999, 50-51.)

Espanjalainen arvostaa paljon henkilökohtaisia tapaamisia ja ajoittaisia puhelinsoittoja liikekumppanilta. Internetiä ja sähköpostia vierastetaan enemmän ja niitä käytetään mieluiten vain silloin, jos henkilökohtainen tapaaminen tai puhelu ei ole mahdollisia, tai ilman että niistä konkreettisesti hyötyy. (Hänninen 1999, 91.)

Kun sopimusta ollaan tekemässä on mietittävä, riittääkö vain suullinen sopimus. Espanjalaiset suhtautuvat suulliseen sopimukseen kirjavasti, koska ikinä ei ole varmaa pitääkö se. Suulliseen sopimukseen voidaan kuitenkin yleisesti luottaa, jos osapuolet tuntevat jo toisensa pidemmältä ajalta ja heidän välillään vallitsee luottamus. (Hänninen 1999, 53-56.)

Vaikka espanjalaiset ovatkin melko luotettavia suullisten sopimusten suhteen, silti suurin osa myös heistä, suomalaisten tapaan haluavat tehdä virallisista asioista kirjallisen sopimuksen. Kirjallinen sopimus on aina lopulta parempi omankin oikeusturvan vuoksi. (Hänninen 1999, 53-56.)

Espanjalainen ja suomalainen suhtautuminen sopimukseen eroavat hieman toisistaan. Espanjalaiset ovat enemmän innovatiivisia ja elävät hetkessä, siksi he eivät pidä suomalaisesta tavasta määritellä kaikkia sääntöjä ja toimintatapoja sopimukseen. Sopimusasioissa ja sen luomisessa espanjalaiset pyrkivät selviämään omin keinoin, koska juristien tekemät sopimukset ovat usein monimutkaisia heidän mielestään. (Hänninen 1999, 53-56.)

Suuria eroja on havaittavissa myös sääntöjen noudattamisessa. Suomalaiset ovat kuuliaisempia noudattamaan luotuja sääntöjä ja normeja. Espanjalaiset taas suhtautuvat sääntöihin melko rennosti ja vähätellen. Useasti he soveltavat sääntöjä tahtonsa mukaan ja sääntöjen noudattaminen perustuu enemmän henkilön omaan arviointiin säännön tärkeydestä. (Hänninen 1999, 57-59.)

3. Yritystoiminnan aloittaminen Espanjassa

Suomalaisen voi yllättää se, kuinka monimutkainen prosessi Espanjassa yrityksen perustaminen on. Suurimmat haasteet luultavasti aloittavalle yrittäjälle tuo byrokratian määrä. Yrityksen perustaminen voi Espanjassa viedä kuukausia ja ennen kuin yritys voi aloittaa toimintansa tarvitaan monta eri ilmoitusta ja hyväksyntää. (Mäki ym. 2011, 6.)

Olisi suositeltavaa, että yritys valitsisi suoraan gestorian palvelut(ks.3.3.1) yrityksen perustamiseen liittyissä asioissa, koska jos virheitä tekee hakulomakkeissa, myös yritystoiminnan aloittaminen voi viivästyä. (Westerdahl 1997, 168.)

Espanjassa suomalaisille tarjoutuu samanlaiset mahdollisuudet yrittämiseen, kuin Suomessakin. EU:n määräykset linjaavat, että EU-kansalaiset voivat alkaa harjoittaa liiketoimintaa toisessa EU-maassa, kunhan henkilöt täyttävät myös paikallisille asetetut vaatimukset. (Westerdahl 1997, 171-172.)

Paikallisille asetetut vaatimukset voivat vaikuttaa enemmän, jos yrittäjä on perustamassa, esimerkiksi asianajotoimistoa tai lääkäriasemaa. Tällaisen yrityksen perustamisessa, tulee yrittäjän hakea jäseneksi paikalliseen ammattiliittoon ja todistaa pätevyytensä viranomaisille. Tämän jälkeen päätetään annetaanko toimilupa vai ei yritykselle. Luonnollisesti myös esimerkiksi alaisina toimivien lääkäreiden on todistettava pätevyytensä. (Packer 1998, 48.)

Mikäli tarkoituksena on perustaa pienyritys, kuten esimerkiksi kauppa, baari/kahvila tai ravintola, täytyy yrittäjän hakea liiketoimintalupa (licencia fiscal) veroviranomaisilta. Toimilupaan liittyvät vaatimukset vaihtelevat aloittain ja maakunnittain. On kuitenkin otettava huomioon, että päätöksentekijät suosivat hakijoita, joiden yritykset voivat tarjota työpaikkoja paikallisille. (Packer 1998, 48.)

3.1 Toiminta-ajatus ja liikeidea

Toiminta-ajatuksen tulisi viestittää, mitkä ovat yrityksen perusarvot ja mikä on yrityksen syy toiminnalle. Toiminta-ajatuksen luomisessa ja lanseeramisessa, tärkein tekijä on sopiva laajuus, jotta sitä voitaisiin soveltaa yrityksen toimintaan laajasti. Toiminta-ajatuksen ollessa kuitenkin liian laaja, yritys voi mennä suunnasta suuntaan ilman selkeitä maaleja ja mikään tekijä ei jalostu tärkeäksi tekijäksi. Liian kapea toiminta-ajatus taas voi estää yritykseltä saavuttaa, sille täysin mahdollisia tavoitteita. (Holopainen 2006, 21.)

Liikeidean tarkoituksena taas on viestittää, miten yritys toimii markkinoilla ja miten yrityksen toiminta on voittoa tuottavaa. Liikeidea tuo esiin myös yrityksen kilpailuedun kilpailijoihin verrattuna markkinoilla. Liikeidean onnistumisen kannalta on kriittistä, että yritys on onnistunut yhdistämään markkinat, tuotteet ja palvelut sekä organisaation keskenään ja että näistä on muodostunut toisiaan täydentävä paketti. Nämä tekijät vastaavat myös ketkä ovat yrityksen asiakkaita, mitä tuotteita ja palveluita yritys aikoo tarjota ja miten yritys aikoo olla menestyvä. (Holopainen 2006, 22.)

Liikeidea ei ole ikinä valmis ja on mahdollista ja jopa todennäköistäkin, että liikeidea tulee tiensä päähän ja liikeidea on mietittävää uudelleen. Ensimmäiset linjaukset eivät aina siis välttämättä ole viimeisiä. Useasti ympäristössä tapahtuvat asiat voivat johtaa tilanteeseen, jossa yritys on pakotettu muotoilemaan liikeidea uudestaan. Tällaisia tilanteita voi olla mm. yleisen mielipiteen suuret muutokset. (Holopainen 2006, 22.)

3.2 Rahoitus ja tuet yrityksen perustamiseen

Espanjalaiset pankit, kuten muutkin pankit tarjoavat lainoja uusille aloitteleville yrityksille. Espanjan tilanne on toisaalta niin tiukka, että lainojen antaminen on kiristynyt ja liiketoimintasuunnitelma on oltava tarkka sitä pankille esitellessä. Tietenkin ne ihmiset, joilla on yksilöidyt ja tarkat suunnitelmat mm. kassavirrasta,

yrittäjien perustamisen kustannuksista, korjauksien ja palveluiden hinnoista sekä todisteita taloudellisesta tilanteesta, saavat paremmalla todennäköisyydellä lainoja. (Packer 1998, 174.)

Espanjassa yritysten rahoituksesta 78 prosenttia on hoitunut pankista haetulla rahalla, toisaalta tällä hetkellä Espanjan yleisen taloustilanteen takia rahoitus on erittäin vaikeaa saada ja myös yritysten rahoitusvaikeudet ovat lisääntyneet. Jotain melko kehnosta tilanteesta kertoo kuitenkin se, että talouskriisin aikana vuodesta 2008 lähtien, lähes 28 000 espanjalaista yritystä on joutunut turvautumaan erilaisiin velkasaneerausmalleihin. (Axesor 2013.)

Ongelmia voi ulkomaalaiselle yrittäjälle tulla myös siitä, että rahoittajat voivat haluta melko suuria takeita rahoitusta vastaan. Takeeksi saatetaan vaatia normaalia korkeampaa korkotasoa tai esim. päätösvallan saamista yrityksestä. Tämä on juuri ongelma tällä hetkellä Espanjan markkinoilla monen espanjalaisen yrittäjän ja pankkien/rahoittajien kesken, koska yrittäjät eivät halua luopua määräysvallasta tai pitää yrityksen kirjanpitoa avoimena, joka estää usein heidän pääsyä pankkien tarjoamille rahoitusmarkkinoille. (Expansion 2013.)

Yleensä yrittäjällä tulisi olla enemmän omaa rahaa, kuin lainarahaa rahoitusmarkkinoilla. Mikäli hakija kuitenkin saisi neuvoteltua itselleen tällaisen lainan, jossa lainarahan osuus on suurempi, kuin oma osuus, rahoittajat yleensä olettavat lainanottajan maksavan lainan 5-7 vuodessa takaisin. (Packer 1998, 174.)

Espanjassa valtiolta ja maakunnilta, voi myös hakea erilaisia rahoituksia. Nämä tahot osallistuvat mielellään ohjelmiin, jotka tuovat ulkomaisia sijoituksia ja auttavat taloudellisiin ongelmiin. Lisäksi ulkomaalaiset sijoitukset voivat auttaa suurimmassa ongelmassa eli työttömyydessä. Espanja tarjoaa ulkomaisille yrittäjille laajan kirjon erilaisia veroalennuksia ja veropoistoja. Valtio voi myös antaa esimerkiksi edun sosiaaliturvamaksuissa. Tällaisen edun saamisen vaatimuksena on, että yrittäjä palkkaa nuoria työntekijöitä tai yli 45-vuotiaita. Yleensä myös annetaan taloudellista tukea, mikäli yrittäjä suostuu tarjoamaan harjoittelupaikkoja nuorille. (Packer 1998, 175.)

3.3 Lupabyrokratia ja muu byrokratia

Espanjassa asuessani tuntui, että espanjalaiset rakastavat jonotusta ja byrokratiaa. Sama asia, jonka Suomessa tekisit vain verkkopankkitunnuksillasi ja muutamalla klikkauksella, ei olekaan Espanjassa enää niin helppoa.

Kun harkitaan yrityksen perustamista Espanjaan, tulisi lupien hakeminen aloittaa hyvissä ajoin, mieluiten niin nopeasti kuin mahdollista, koska nämä toimenpiteet voi viedä aikaa. Ensiksi tarvitaan henkilönumero ja oleskelulupa yrittäjälle itselleen, ja tämän jälkeen tulevat muut yrityksen perustamistoimenpiteet, jotka vaihtelevat yhtiömuodosta riippuen. (Packer 1998, 48-49.)

Byrokratian määrä on myös hyvä syy liittyä alakohtaiseen liittoon tai kauppajärjestöön, jotka tuntevat paikallisen byrokratian ja ehkä jopa voivat auttaa enemmänkin asioiden hoidoissa, koska heillä on omat suhteensa. (Packer 1998, 48-49.)

3.3.1 Gestoría

Gestoria on asiointitoimisto, joka maksua vastaan alkaa hoitaa asiakasyrityksen paperiasioita mm. virallisia kauppakirjoja ja lupa-asioita. Uudelle yrittäjälle varsinkin, jos hän on kielitaidoton, gestoria voi olla erittäin suositeltavaa ottaa, koska heillä on yleensä paras tietämys paikallisesta byrokratiasta ja toimintatavoista. Gestorioilla on paljon, jopa paikallisia asiakkaita, koska Espanjassa byrokratia on erittäin vaikeaa ja monimutkaista. Maan byrokratia tuntuu olevan jopa espanjalaisille itselleen välillä liian haastava asia ja hekin suosiolla turvautuvat asiantuntijan apuun. (Westerdahl 1997, 208.)

Suomenkielisiä palveluita tarjoavat suomalaiset asiointitoimistot, joita on jo monia Aurinkorannikolla. Monet paikalliset gestoriat palvelevat myös englanniksi. Ongelmia aiheuttaa se, että periaatteessa kuka tahansa voi halutessaan ryhtyä gestoriksi. Näin ollen tulisi nähdä vaivaa gestorin valinnassa ja vältellä epävirallisen oloisia gestoreita, jotka väittävät olevansa ammattimaisia gestoreita.

Heidän tietämyksensä on usein melko heikkoa. Epäpätevät gestorit on usein helppo tunnistaa siitä, että he mainostavat palveluitaan melko oudosti esimerkiksi antamalla vain puhelinnumeronsa, eikä heillä ole mm. toimistoja. (Westerdahl 1997, 208.)

3.3.2 NIE – numero

NIE-numero on pakollinen henkilölle, jos hän haluaa tehdä työtä tai kauppvoja Espanjassa. Sitä tarvitaan myös, kun tehdään virallisempia sopimuksia. Tilanteita, jolloin NIE-numero on pakollinen on esimerkiksi, kun henkilö haluaa liittyä sosiaaliturvan piiriin, tai kun henkilö haluaa rekisteröityä kaupungin asukkaaksi. Lisäksi ilman NIE-numeroa myös pankkitilin aukaiseminen on mahdotonta. (Espanja.org 2006-2013a.)

Hakijan on haettava NIE-numeroa paikalliselta poliisiviranomaiselta. Tässäkin asiassa gestoria voi myös auttaa, tosin hakijan täytyy edelleen viedä henkilökohtaisesti hakemus poliisiasemalle. (Espanja.org 2006-2013a.)

Työntekijä voi myös hoitaa NIE-numeron anomisen jo Suomesta, ennen kuin matkustaa Espanjaan. Tämä vaihtoehto on mahdollinen, jos henkilöllä on mahdollisuus käydä henkilökohtaisesti Espanjan suurlähetystössä Suomessa. Lyhykäisyydessään asia kuitenkin etenee seuraavasti: hakemus jätetään suurlähetystöön Helsingissä, joka välittää hakemuksen Madridiin. Espanjassa tehdään lopullinen päätös asiasta ja lähetetään asiasta tiedoksi. Hakemuksen jättämisestä menee noin 1-3 kuukautta siihen, että hakija saa asiakirjat itselleen. (Espanja.org 2006-2013a.)

3.3.3 Residencia

EU-kansalaisille paperityö on vähäisempää ja koko prosessi sujuu helpommin. Suomalaisetkin tarvitsevat oleskeluluvan, jos he ovat aikeissa asua maassa yli kolme kuukautta. Oleskelulupahakemus osoitetaan paikallisille poliisiviranomaisille NIE-numeron tapaan. Residencia on tärkeää mm.verotusta ajatellen. Oleskelulupaa on

haettava 30 päivän sisällä saapumisesta ja hakija jättää hakemuksen, paikallisen poliisin ulkomaalaisasioita hoitavalle taholle. (Newton 2001, 103-104.)

3.4 Verotus Espanjassa

Espanjassa on verot jaettu eri luokkiin ja ne ovat eritelty seuraaviin luokkiin: suorat valtionverot, välilliset valtionverot ja kunnalliset verot. Valtiolle maksettavien verojen perimisestä on vastuussa valtion verovirasto ja kunnallisten verojen perinnästä luonnollisesti vastaa kunta itse. Kunnalliset verot ja niiden suuruudet riippuvat, siitä mitä kunnat ovat itse päättäneet. (Westerdahl 1997, 73.)

Suorat valtionverot	Välilliset valtionverot	Kunnalliset verot
Yritysvero	Arvonlisävero	Kiinteistövero
Yksityishenkilön ansiotulovero	Siirto- ja leimavero	Yritysten toimialaverot
Omaisuusvero	Valmistevero	Tievero
Perintö- ja lahjaverot	Tuontitulli	Vero liike- tai toimitilan avaamisesta.

Taulukko 1: Espanjan verotuksen erikoispiirteet ja kuvaus mitä veroja eri veroluokkiin kuuluu. (Westerdahl 1997, 73-74.)

Espanjan arvonlisäveroa kutsutaan Espanjassa nimeltä IVA. Arvonlisäveroluokat Espanjassa on jaettu kolmeen eri luokkaan. Espanjassa on myös joillekin tietyille tuotteille asetettu 0% alv. Yrittäjien olisi muistettava säilyttää kaikki laskut ja kuitit, koska he voivat saada erilaisia verohyvytyksiä. (Westerdahl 1997, 74-75.)

Tällä hetkellä normaali arvonlisäverokanta Espanjassa on 21%, toiseksi alin verokanta on 10% ja alhaisin verokanta 4%. (Veronmaksajain keskusliitto ry 2013.)

4. Espanjalaiset yritysmuodot

Espanjassa kuten Suomessa on myös eri vaihtoehtoja yritysmuodon valitsemiseen. Seuraavaksi työssä esitellään Espanjan yleisimmät yhtiömuodot.

Espanjassa yritysmuodot jaetaan pääasiallisesti kahdenlaiseksi yritystoiminnaksi. Ensimmäinen ryhmä ovat ne, jotka harjoittavat liiketoimintaa itsenäisesti esimerkiksi toiminimen alla ja toinen ryhmä ovat liiketoimintaa harjoittavat yhtiöt, jotka laissa katsotaan juridisiksi henkilöiksi. (Westerdahl 1997, 169.)

4.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja *Empresario individual*

Henkilö ottaa vastuun itse liiketoiminnastaan, yrityksen veloista ja hoitaa myös itse luonnollisesti sosiaaliturvamaksunsa. Liikevaihto määrittää sen, kuinka paljon yrittäjä joutuu maksamaan ansiotuloveroja, joka on progressiivinen vero. Yrittäjän tulisi harkita tätä muotoa, jos liikevaihto on pieni, koska tärkeimpänä vaatimuksena on, että elinkeinonharjoittajan täytyy olla 18-vuotias, jotta hän voi aloittaa liiketoiminnan. (Westerdahl 1997, 169.)

Kuten aikaisemmin tuli todettua, tämä muoto sopii yritykselle hyvin, mikäli liikevaihto ei ole vielä kovin iso. Liikevaihdon kasvaessa, kannattaisi yrittäjän alkaa harkita yritysmuodoksi pienosaakeyhtiötä tai osakeyhtiötä. (Westerdahl 1997, 169.)

4.2 Yksityinen yhtiö *Sociedad civil*

Yksityisen yhtiön perustamiseen tarvitaan kaksi tai useampi perustaja. Tässä yhtiömuodossa kaikki yhtiönomistajat jakavat riskit, eli he kaikki ovat vastuussa yrityksen veloista. Oudoksi tämän muodon tekee se, että yhtiön ei aina välttämättä ole pakko rekisteröidä itseään virallisesti yritykseksi, joka mahdollistaa sen, että yritykseen ei tarvitse sijoittaa alkupääomaa. Yrityksen kuitenkin rekisteröityessä viralliseksi yritykseksi, omistajien täytyy muistaa, että lain mukaan yrityksen nimeen vaaditaan liitteeksi *sociedad civil*. (Spain Expat 2013.)

4.3 Avoin yhtiö Sociedad colectiva

Avoin yhtiö voidaan perustaa kahden tai useamman henkilön kesken. Vähintään yhden omistajan nimen on ilmentävä yrityksen virallisesta nimestä. Omistajat on velvoitettuja myös kantamaan kortensa kekoon ja heidän on oltava aktiivisia yrityksen toiminnassa. Heille on myös määritelty selkeät roolit yrityksessä ja tästä vastuusta irtautuminen on paljon vaikeampaa, kuin monissa muissa yhtiömuodoissa. Yrittäjien on myös noudatettava määriteltyjä normeja, esimerkiksi heillä ei ole mahdollisuutta ryhtyä kilpailemaan yritystä vastaan. (Spain Expat 2013.)

4.4 Kommandiittiyhtiö Sociedad comanditaria

Lait määrittelevät, että ky:ssä täytyy olla kaksi eri tyyppistä yhtiömiestä: äänettömät yhtiömiehet ja yhtiömiehet. Riskit jakaantuvat lopullisesti niin, että yhtiömiehen on otettava täysi vastuu yrityksestä, kun taas äänettömien yhtiömiesten vastuu on vain heidän sijoittamansa pääoman verran. Näin ollen yhtiömiehillä on myös enemmän valtaa yrityksessä. (Westerdahl 1997, 170.)

4.5 Sivuliike Sucursal

Yritys voi myös perustaa tai hankkia itselleen sivuliikkeen. Sivuliikkeen perustaminen on helppoa, koska virallista alkupääomaa ei ole määritelty. Sivuliikkeelle edellytyksenä on, että toiminnasta vastaa edustaja, jolla on tarvittava valtuutus emoyhtiöltä, yrityksen asioiden hoitamiseen. Sivuliikkeestä vastuussa on edustajan sijaan kuitenkin aina emoyhtiö. (Westerdahl 1997, 170.)

4.6 Pienosakeyhtiö Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.L

Pienosakeyhtiö on pääomayhtiö. Pienosakeyhtiön perustamiseen tarvitaan, lain asettama määrä pääomaa. Tässä muodossa vaadittava alkupääoma on toisaalta hyvin kohtuullinen, vain 3005 euroa. Pienosakeyhtiössä päätösvalta ja vastuut määrittyvät sijoitetun pääoman mukaan. Niin suuri, kuin on omistajan sijoittama osuus, niin suuri hänen vastuunsa on myös yrityksestä. Tämä yhtiömuoto on oiva valinta, jos haluaa välttää suuren osan byrokratiasta. (Westerdahl 1997, 170.)

4.7 Osakeyhtiö Sociedad Anónima, S.A

Osakeyhtiö on myös pääomayhtiö. Osakeyhtiössä sijoitettua pääomaa vastaan saa tietyn määrän osakkeita. Osakeyhtiössä yhtiön omistajien päätösvalta ja vastuu rajoittuvat, siihen kuinka suuri heidän osuus on, eli se kenellä on enemmän osakkeita ja luontaisesti enemmän sijoitettua omaisuutta, on myös enemmän vastuussa omaisuudellaan yrityksestä. Tämän muodon perustamiseen tarvitaan pääomaa noin 60 100 euroa. Mikäli yrityksen liikevaihto tulee olemaan suuri, kannattaa yrittäjän valita tämä yhtiömuoto. (Westerdahl 1997, 170.)

5. Swot-analyysi yrityksen perustamisesta Espanjassa

Swot-analyysissä yritys listaa vahvuuksiaan, heikkouksiaan, mahdollisuuksiaan ja uhkiaansa peilaamalla oman yrityksen ominaisuuksia toimi-alan muihin yrityksiin. Tämä auttaa yritystä paremmin tunnistamaan oman toimialueensa ja markkina-alueensa ilmiöt. Vahvuudet ja mahdollisuudet auttavat yritystä, näkemään uusia mahdollisuuksia ja missä on sen kilpailuedut esimerkiksi. Heikkoudet ja uhat taas sitten ovat niitä asioita, jotka voivat tulla ympäristöstä tai ne ovat sellaisia asioita, joihin yritys ei voi vaikuttaa ja ne voivat rajoittaa yrityksen mahdollisuuksia onnistua. (Pitkämäki 2001, 79-80.)

SWOT-analyysi suomalaisista yrittäjistä

Vahvuudet Kielitaito Hyvät suhteet Iso suomalaisyhteisö Luottavainen tulevaisuuden kannalta Laaja palveluverkko omalla äidinkielellä Helppo määrittää kausien väliset vaihtelut	Heikkoudet Osataanko espanjaa tarpeeksi? Espanjalainen liiketoimintakulttuuri voi aiheuttaa ongelmia Onko yrityksillä jatkajia? Yritykset eivät kestä suuria muutoksia kannattavuudessa
Mahdollisuudet Espanjan yksi suosituimmista turismialueista Espanjalaisten osuuden kasvattaminen asiakasryhmänä Investoinnit Yhteistyö toisten yritysten kanssa	Uhat Yhteisön sisäiset riidat Espanjan yleinen taloustilanne Nopeat muutokset ja niihin reagointi Yrityksen kannattavuuden tippuminen Riittääkö Aurinkorannikon houkuttelevuus vuodesta vuoteen? Liikevaihdon erot talvella ja kesällä Kilpailun kiristyminen

Kuvio 1: SWOT-analyysi suomalaisesta yrittäjyydestä Aurinkorannikolla.

6. Tutkimusmenetelmät

Valitsin opinnäytetyöni tutkimusmenetelmäksi laadullisen eli kvalitatiivisen tutkimuksen. Suurin syy valintaan oli kvalitatiivisen tutkimuksen luonne.

Varsinaiseksi tiedonkeruumenetelmäksi on valittu haastattelu, koska halusin saada yrittäjien omat näkemykset esille.

Tutkimusmenetelmän valinta on aina tilanteen mukaista. Kun tutkimusongelmaa valitaan, tärkeintä olisi, että tutkija ottaa selville, onko tutkittavasta asiasta tietoa ja mikä tiedon määrä on, sekä tutkailla, kuinka suurta on tutkijan oma ymmärrys tutkittavasta asiasta. Lisäksi on mietittävä, millainen ongelma tutkimusongelma oikeasti on ja millaisia asioita sen ratkaisemiseen tarvitaan. (Kananen 2008, 68.)

6.1 Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa, tutkija valitsee yhden täsmennetyn ilmiön tutkittavaksi. Siinä tarkoituksena on saada käsitys ja ymmärrys, miten ihmiset kokevat, jotain tiettyä tutkittavaa ilmiötä ja muotoilla tutkittavien ajatuksista ja sanomisista erilaisia johtopäätöksiä. Edellytyksenä laadullisessa tutkimuksessa on, että tutkijan täytyy olla kiinnostunut ilmiöiden vaikutuksista ja tulkinnasta. Lisäksi hänen täytyisi yrittää kehittää ymmärrystään ja tietämystään tutkittavaan asiaan liittyen tutkimuksen aikana. Juuri tästä syystä laadullinen tutkimus on myös hyvä valinta, jos tutkija ei koe hallitsevansa vielä täysin tutkittavaa asiaa. Tutkijan antaessa suuren roolin tutkimuksessa myös haastateltaville, voivat he kehittää näkemyksillään myös tutkijan tietotaitoa. (Kananen 2008, 24-26, 28.)

Laadullinen tutkimus antaa tutkijalle vapaammat kädet tutkimukseen. Tämä mahdollistaa, että tutkija voi halutessaan valita useampia tutkimusmenetelmiä. Sama sääntö pätee myös tutkimusotteisiin, joita tutkija voi valita useamman tutkimukseen mukaan. Tutkimuksessa merkittävää tuloksien kannalta on, että tulokset ovat oikeasti haastateltavien näkemyksiä ja että tutkijan omat näkemykset asioista, ei vaikuta siihen, miten hän on tulkinnut vastaajien antamia vastauksia,

eikä hän tai muutkaan tahot ole muutenkaan peukaloinut vastauksia. Onnistuneesti tutkimusmenetelmät on valittu, kun niistä on apua tutkimusongelman selvittämiseen. (Kananen 2008, 55-56.)

Se miten hyvin laadullinen tutkimus onnistuu, riippuu myös erittäin paljon siitä, miten hyvin on onnistuttu valitsemaan oikeat henkilöt haastatteluun. Jos tutkija tekee virheitä tehdessään valintoja tutkimukseen osallistujista, myös tutkimustulokset tulevat olemaan virheellisiä ja tutkimus ei ole enää onnistunut. (Kananen 2008, 37.)

6.2 Validiteetti ja realibiliteetti

Kummatkin sekä validiteetti että realibiliteetti omalla tavallaan mittaavat, miten luotettava tutkimus on. Validiteetin tehtävänä on antaa tutkijalle vastauksia kysymykseen, miten luotettava tutkimus on, eli antaako se oikeaa tietoa ja samalla mitataan myös, miten tärkeää ja oleellista tieto on tutkimusongelman kannalta. (Kananen 2008, 123.)

Realibiliteetti tarkoituksena on selvittää, että saadaanko jotain asiaa mitattaessa kummallakin kerralla samankaltaisia tuloksia. Jos tulokset myötäilevät toisiaan, voidaan olla varmoja luotettavuudesta. Realibiliteetti ei kuitenkaan toimi, jos tiedetään tai arvioidaan, että vastaajien vastaukset tulevat muuttumaan ajan myötä. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 186.)

Laadullisessa tutkimuksessa on luonnollisesti myös suurempi mahdollisuus, että tuloksia luetaan väärin tai tutkittava ymmärtää asian toisella tavalla, kun tutkija tarkoitti, koska ihmiset ymmärtää sanoja niin eri tavalla. Toinen suuri riski on, että haastateltu henkilö saattaa jättää, jonkin asian mainitsematta, vaikka hän ei itse sitä ymmärtäisi tekevänsä. Toinen ääripää taas on tilanne, jossa henkilö tarkoituksella jättää mainitsematta tietyn asian. (Kananen 2008, 121-122.)

6.3 Haastattelu

Tutkimuksessa päädyttiin käyttämään sähköpostihaastattelua. Suurimpana syynä sähköpostihaastatteluun, lähes kaikille oli korkeakauden alku. Suomalaisten palatessa takaisin Espanjaan talven viettoon myös yrittäjät ovat kiireisiä.

Haastateltavina toimii Aurinkorannalla toimivat suomalaisyrittäjät, jotta saataisiin selville selkeämpi kuva suomalaisyrittäjien kokemuksista espanjalaisesta liiketoiminnasta. Jokainen haastattelu tässä tutkimuksessa oli lopulta puolistrukturoitu haastattelu.

Puolistrukturoitu malli on hyvä, esimerkiksi silloin kun tutkija haluaa antaa enemmän puheenvuoroa haastateltavalle. Tässä tiedonkeruumallissa annetaan myös enemmän vapautta toimintatavoissa, koska siinä ei olla tarkasti määritelty, kuinka paljon pitäisi haastatteluja tehdä tai kuinka laajasti asiaa tulisi käydä läpi. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 47-48.)

6.4 Aineiston analyysi ja toteuttaminen

Kun tulokset oli kerätty, pyrin luokittelemaan yrittäjien antamia vastauksia, sitä mukaan, kun sain vastauksia takaisin haastatelluilta yrittäjiltä.

Luokittelun suurimpia hyötyjä on, että sillä voidaan tarkentaa kuvaa, jostain tietyistä asiasta. Tämä helpottaa tutkimuksen tekijän työtä saada vastauksia, koska kun haastatteluja on luokiteltu uudestaan, syntyy myös uusia teemoja, joista on helpompaa hahmoittaa eroja haastatteluiden ja tuloksien välillä. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 147-149.)

Haastattelut toteutettiin lokakuussa 2013 sähköpostitse. Tutkimukseen osallistui vain viisi yrittäjää, joka oli melko vähän verrattuna siihen, kuinka monta haastattelupyyntöä toimitettiin.

7. Tutkimustulokset

Kuten edellä jo mainittiin, jokaisen yrittäjän haastattelemine tapahtui sähköpostitse ajan vähyden vuoksi. Otin yrittäjiin yhteyttä puhelimitse tai sähköpostitse, kysyäkseni heidän halukkuuttaan lähteä mukaan tutkimukseen. He jotka suostuivat tutkimukseen mukaan, saivat kysymyslomakkeen sähköpostiinsa ja noin kaksi viikkoa vastausaikaa.

7.1 Yrityksen nimi, sijainti

Ensimmäisessä osuudessa esitellään yritykset, jotka ovat mukana tutkimuksessa ja haastateltavien nimet.

Raiski consulting (Raiski)

Ravintola Uusi refla (Pietikäinen)

Yritys X (Yrittäjä X)

Hius ja kauneus Norris (Hiltunen)

Brennership S.L (Brenner)

Neljä yritystä on kotoisin Fuengirolasta ja yksi kotoisin Torremolinosista. yksi yrittäjä ei halunnut nimeään tai yritystään julkisuuteen ja siksi se tullaan nimeämään tässä tutkimuksessa yritys X:ksi.

7.2 Yrityksen toimialat ja tärkeimmät tuotteet tai palvelut

Toisessa osuudessa esitellään tarkemmin tutkimukseen mukaan lähteneitä yrityksiä, heidän toimialansa ja tärkeimmät tuotteet tai palvelut. Kaikki yritykset toimivat ainakin suurilta osin palvelualalla. Kuitenkin haastatellut yritykset eroavat toisistaan ja jokaisella yrittäjällä oli myös mielipiteensä annettavana tutkimukselle.

Raiski Consulting: asiantuntijatoimisto, jonka tärkeimmät palvelut ovat laki – ja asiantuntijapalvelut (asesoría) :NIE ja Residencia, Yrityksen perustaminen, Verotus, Kirjanpito, Asuntokaupan valvonta, Ajoneuvoasiat, Suomen lakiasiat ym.

Ravintola Uusi Refla, Viihteellinen ruokaravintola jonka tärkeimpiä palveluja ovat hotellin ravintolapalvelukokonaisuus, catering, sekä vuokra-asunnon välitys

Yritys X:n toimiala on kiinteistönvälitys ja tärkeimmät palvelut tällä yrityksellä on asuntojen, liikehuoneiden ja muiden kiinteistöjen välitys ja vuokraus.

Hius ja kauneus Norris toimii kauneudenhoitoalalla. Tärkeimpiä palveluita ei yrittäjä määritellyt sen tarkemmin.

Brennership S.L. Yrityksen tärkeimmät palvelut ovat kiinteistönvälitys sekä suomalaisten juomien ja elintarvikkeiden tukkumyynti.

7.3 Yrityksen koko

Haastatellut suomalaiset yritykset ovat yleisesti ottaen melko pieniä, yksi yritys on ravintola-alalla ja sesonkipainoisuus vaikuttaa heidän työntekijöidensä määrään todella paljon.

Yritys X ja Hius ja kauneus Norris työllistivät 3-4 henkilöä, kun taas Brenner ja Raiski tekevät yrityksensä kaikki työt itse ja ovat näin ollen ainoita työntekijöitä. Tätä ei kuitenkaan koeta ongelmaksi.

”Minulla ei ole työntekijöitä, mutta paljon yhteistyökumppaneita.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

Ravintola-ala Aurinkorannikolla kuuluu sesonkipainoiteisiin aloihin ja tätä kuvaa vahvistaakin Uuden Reflan tilanne ja työntekijöiden määrä. Pietikäinen sanoi yrityksen työntekijöiden määrän olevan 4-30 työntekijää sesongista riippuen.

7.4 Yrittäjien syitä tulla ja perustaa yritys Espanjaan.

Halusin tässä osuudessa selvittää, miksi yrittäjät ovat päättäneet muuttaa Espanjaan ja miksi he ovat päättäneet perustaa yrityksen. Vastajien syitä muuttaa Espanjaan oli erilaisia, mutta suurin yksittäinen mainittu syy muuttaa Espanjaan, tuntui olevan halu kokea jotain uutta.

”Tulin aikoinani tänne vaihtelun halusta.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

Yrittäjä X oli jo toiminut yrittäjänä jo Suomessa, mutta hänestä tuntui, että vaikka hän on jo vanhuuseläkkeellä, hänellä olisi silti jotain annettavaa vielä.

”Aloitin syksyllä 2012 ideoinnilla ja liiketoiminnan helmikuussa 2013.”

(Yrittäjä X. 9.10.2013.)

”Liikeidea sai alkunsa muutettuani Aurinkorannikolle, päästyäni vanhuuseläkkeelle, enkä osannut olla tekemättä mitään.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Kun kävelee Fuengirolassa tai matkaa ympäri Aurinkorannikkoa, tulee pakostakin kuva, että Ravintola-ala on erittäin suosittu ala suomalaisten keskuudessa ja Thomas Brenner ajatteli sivuta tätä alaa liikeideallaan. Hän oli myös ainut yrittäjä, jolle tulon syy oli uudenlainen liikeidea.

”Vuonna 2000 kysyntää.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

”Rannikko, koska ei ollut kilpailua, mutta ostajia kyllä.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

Yritys X on nuorin yritys Aurinkorannikolla. Ennen kuin Yritys X aloitti, etsittiin sopivaa paikkaa liiketoimintaan ja kun se löydettiin liiketoiminta aloitettiin.

”Tunsin Fuengirolan, jotenkuten aikaisemmilta vuosilta ja löydettyäni Centro Finlandiasta vapaan, oikean kokoisen liikehuoneen, päätin aloittaa liiketoiminnan. Olen pitkän linjan ammattilainen alalla.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Uuden Reflan omistaja Pietikäinen ja hänen liikekumppani halusivat muutosta ja kokea jotain uutta. Yrittäjät tekivät melko rohkean tempun, koska ensiksi he eivät toimineet Espanjassa Aurinkorannikolla, vaan ottivat riskin ja perustivat yrityksen enemmän paikalliselle alueelle.

”Hieman yli 10 vuotta sitten Markon kanssa päätimme yrittää pienyrittäjinä Espanjassa. Alkupääoma säästettiin tekemällä kaksi vuotta yötäpäivää useita eri töitä Suomessa ilman vapaapäiviä. Ensimmäinen liikeidea oli pistää jalkapallonäkyvyys kuntoon espanjalaisella alueella. Sittenmin ollaan siirretty suomalaisten suosimalle paikalle ja laajennettu yrityksen toimialaa paljonkin.”
(Pietikäinen,L. 10.10.2013.)

Joukossa oli myös yrittäjiä, jotka ovat asuneet Espanjassa jo pidemmän aikaan ja maahan tullessa he olivat ensin työntekijöitä eri yrityksissä. Vuosien vieressä he suunnittelivat ja hioivat liikeideaansa ja päättivät lopulta perustaa oman yrityksensä.

Hius ja kauneus Norris ja sen omistaja Hiltunen eroaa tutkimuksessa muista, koska yrittäjä päätti vuonna 2006 ostaa jo toimivan yrityksen.

”Tulin tänne 2001 ja vuokrasin tuolin suomalaiskampaamosta.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

”2006 ostin jo toimivan kauneushoitolan.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

Raiskin yrityksen liikeideana on tarjota suomalaisille asiointitoimiston palvelua suomeksi. Hän oli aluksi muissa töissä ja kokeili yrittäjyyttä myös toisella alalla. Raiski kertoi kuitenkin, että on aina halunnut Espanjassa hyödyntää hänen juristin kokemustaan, joka oli Suomessa hänen ammattinsa. Alkuun se ei kuitenkaan ollut mahdollista, koska hänellä ei ollut mm. tarpeeksi kielitaitoa. Hänen nykyisellä alallaan on kysyntää, koska byrokratian kanssa ollaan niin paljon Espanjassa tekemisissä.

”Toimin aluksi kiinteistövälitystoimistossa työntekijänä, sitten yrittäjänä toisella toimialalla, asiointitoimistoa olen pyörittänyt sivutoimisesti kaksi vuotta ja päätoimisesti viimeiset kaksi vuotta. Juristin työtä Suomessa on tehnyt n. 15 vuotta. Olen aina halunnut Espanjassa tehdä tätä nykyistä työtäni, joka on niin lähellä omaa suomalaista juristin työtäni kuin täällä minulle on mahdollista. Espanjan kielen taito ja paikallisen lainsäädännön ja toimintatapojen tuntemus on työssäni välttämättömyys, joten heti alussa en voinut tätä työtä tehdä. ”
(Raiski, M. 20.10.2013.)

7.5 Byrokratia

Kysyin haastattelussa yrittäjien näkemyksiä byrokratiasta, koska sitä monet haukkuivat Espanjassa ollessani. Yrittäjät saivat itse kertoa mielipiteensä byrokratiasta. Suomalaiset yrittäjät pitävät Espanjan byrokratiata erittäin väsyttävänä, haastavana ja aikaavievänä prosessina. Toisaalta Hius ja Kauneus Norrisin Hiltunen ei pitänyt byrokratiata erityisen ihmeellisenä. Suomalaiset yrittäjät ovat myös käyttäneet ammattilaisten apua byrokratiassa.

”Ei niissä mitään moittimista ole.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

”Hidasta ja turhan hankalaa, aikaa vievää.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

Kaikki vastaajat lukuunottamatta suomalaista asiointitoimistoa Raiski consultingia, ovat käyttäneet gestoriantoimiston tai vastaavien asiantuntijoiden palveluita. Mielestäni tämä fakta gestoriantoimiston käytöstä kertoo, miten jäykkää byrokratia Espanjassa on.

”Moottoriajoneuvojen oston yhteydessä on käytetty.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

”Otin asioiden hoitajaksi asianajotoimiston, jossa on ammattitaitoinen henkilökunta, kirjanpito- ja käännöspalvelut ja kaikki muu byrokratian hoitamiseksi tarjottavat palvelut.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Pietikäisen kuvaus Espanjan byrokratian vaikeudesta tukee myös hyvin työssä saatua kuvaa byrokratian vaikeudesta ja hänen mielestään yrittäjä valitsee itse, miten hankalaa byrokratia yrityksen perustamisessa on.

”Ilman gestoriantoimistoa todella hankalaa, gestoriantoimiston kanssa lastenleikkiä.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Suomalaiset yrittäjät ovat suurimmaksi osaksi konsultoinut vain hieman tai ollut kokonaan konsulttoimatta muita suomalaisyrittäjiä, kun he ovat perustaneet yritystä. Pietikäinen oli ainut, joka kertoi suoraan konsultoineensa alueella toimineita suomalaisyrittäjiä. Hänen kokemuksensa perusteella on hyvä konsultoida muita yrittäjiä, mikäli he ovat valmiita tarjoamaan apuaan, mutta täytyy olla myös kriittinen saamaansa tietoon.

”Paikallisilta suomalaisilta yrityksiltä, saimme hyviä (myös huonojakin) neuvoja. Parhaiten osasi opastaa, hän joka kauten Espanjassa oli pärjännytkin. Heikoimmin "vastatulleet".” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Mielenkiintoista oli saada myös Marjo Raiskin näkemys espanjalaisesta byrokratiasta, koska hän on työnsä puolesta espanjan byrokratian kanssa tekemisissä ja omistaa asiointitoimiston. Raiskin mukaan syitä käyttää asiointitoimistoja on mm. kielimuuri, tietämättömyys maan tavoista ja byrokratista sekä pelkkä yritystoiminnan turvaaminen.

Raiski nosti esiin myös yhden suuren ongelman, joka mainittiin jo gestoria kohdan teoriaosuudessa. Ongelmana on, että Espanjassa, kuka vain voi halutessaan perustaa gestorian. Gestoria ei ehkä ole niin asiantunteva kun annetaan ymmärtää. Pahimmassa tapauksessa tämä virhe ja tärkeistä asioista säästäminen voi johtaa suuriin ongelmiin yrityksessä.

”Olen byrokratian tässä yrityksessä hoitanut itse, koska se on työtäni. En kuitenkaan suosittele kenellekään, että hoitaisivat itse, koska se on erittäin uhkarohkeata ja on suuri mahdollisuus, että asiat menevät pieleen. Täällä kaikki käyttävät Gestorían/ Asesorían palveluita. Suomalaisille tosin on tyypillistä, että me haluamme hoitaa kaiken itse, koska olemme siihen Suomessa tottuneet. Minulla on monta surullista tarinaa kerrottavana, kuinka Suomesta tullut, Espanjan kieltä taitamaton ”vihreä” yrittäjä on ajatellut ”säästääkseen” rahaa hoitaa yrityksen perustamisen ja sen vaatimat luvat itse (tai jonkun itseoppineen ”katutoimijan” kautta). Moni on lopulta kääntynyt puoleeni, kun kaikki on ollut niin vaikeaa ja lupa-asiat eivät ole tulleet kuntoon. Moni on kuitenkin myös lopettanut, rahansa menettäneenä. Kirjanpito ja yrityksen veroilmoitukset ovat niin monimutkaisia, ulkopuolista, että niissä pitää ehdottomasti käyttää ulkopuolista apua.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

7.6 Yrityksien tarvitsemat luvat

Kuten teoriaosuudesta jo ilmeni, tarvitsevat yrittäjät erilaisia lupia Espanjassa paljon. Mielestäni Pietikäisen vastaus antaa parhaimman kuvan siitä, miksi yrittäjän tulisi palkata gestoria ja kuinka helppoa elämä on sen päätöksen myötä. Kun

Pietikäiseltä kysyttiin, mitä lupia he tarvitsivat yritystä perustaessa, hän ei osannut vastata, vaan sanoi että siihen kysymykseen parempi vastaaja olisi gestoria.

Vaikka kukaan Brenneriä lukuunottamatta ei kertonut tarkkaa tarvittavien lupien määrää, kertoo määrästä jotain, jos kaikki yrittäjät eivät edes muista kaikkia lupia, joita he tarvitsivat alkuun.

”En ehdi kertoa kaikkea, koska muisti ei riitä. Paljon!” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

”Aloituslupa sekä lupa harjoittaa tukkukauppaa.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

”Avausluvan aperturan ja jotain muita.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

7.7 Rahoitus yrityksen perustamiseen

Tämän osion tarkoituksena on selvittää, miten yrittäjät ovat hankkineet rahoituksen yritystoiminnan aloittamiseen. Kukaan ei ole hakenut Espanjasta rahoitusta yritykselle. Yrittäjät hoitivat rahoituksen Suomesta tai omilla säästöillään mm. kerätyillä ansiotuloilla. Brenner vastasi kysymykseen rahoituksen osalta, että hänellä ei ollut tarvetta rahoitukseen. Yrittäjien lainan ja rahoituksenhaku Espanjassa usein tyrehtyy Raiskin mukaan siihen, että pienyrityksille on yleisesti ottaen vaikeaa saada rahoitusta.

”Minulla on oma rahoitus, mutta yleisesti voin sanoa, että Espanjassa on erittäin vaikeaa saada rahoitusta yritystoiminnan aloittamiseen, mikäli kyseessä on pienyritys. Suomalaiset yrittäjät hankkivat rahoituksen yleensä Suomesta.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

”Rahoitus tehtiin otsahiellä Suomessa.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

”Rahoitin toiminnan omilla varoilla.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Hius ja Kauneus Norrisin Hiltusen mukaan rahoitus voisi onnistua, jos olisi arvokkaampaa omaisuutta Espanjassa. Kysymykseen oliko rahoitus helppo hankkia hän vastasi seuraavasti:

”Suomesta kyllä. Täällä, jos olisi ollut oma asunto, olisi ollut helppo.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

7.8 Yritysmuodon valinta

Tämän osion tarkoituksena on selvittää, minkä yritysmuodon yrittäjät ovat valinneet ja miksi he ovat tämän yritysmuodon valinneet.

Hius ja kauneus Norris sekä Raiski toimivat toiminimellä, eli he ovat trabajador autonomona Espanjalaisessa liike-elämässä. Teoriaa tuki Raiskin mielipide, että toiminimi on helpoin ja edullisin muoto. Toisaalta myös se, että Raiski on yrityksensä ainut työntekijä vaikutti varmasti yritysmuodon valintaan. Raiski kuitenkin suunnittelee yritysmuodon vaihtamista pienosakeyhtiöksi.

”Toimin tällä hetkellä autónomona, koska se oli helpoin ja edullisin muoto aloittaa ja sopii hyvin toimialalleni. Minulla on kuitenkin suunnitelmissa perustaa toimintaa varten S.L.-muotoinen yritys.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

”On minulle sopiva.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

Yritys X sekä Brennership ovat pienosakeyhtiöitä eli S.L yhtiöitä. Uusi Refla ei haastattelussa maininnut yritysmuotoaan. Pietikäinen kuitenkin haastattelussa sanoi, että nykyisen yhtiömuodon heille on valinnut asiointitoimisto. Samanlainen tapa yritysmuodon valintaan on ollut myös Yritys X:llä, joka valitsi S.L yhtiön asianajotoimiston neuvosta.

”S.L.asianajotoimiston neuvosta.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Brennerin mielestä S.L edut perustuu alhaiseen riskitasoon ja perustamisen helppouteen.

”Lähes riskitön ja helppo perustaa, eikä tarvitse kun 3006€.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

7.9 Haasteet yrityksen perustamisessa ja haasteet nyt

Tässä osassa halusin tietää haastateltavilta, mitä haasteita he ovat kohdanneet yrityksen perustamisessa. Suurin haaste byrokratian lisäksi on yrittäjien mukaan rahan riittävyys, koska alun menot voivat tehdä melko suuren loven budjettiin.

Sama rahojen riittävyys on huolenaiheena myös jatkossakin. Yrittäjät nostivat ilmoille huolen rahoituksen riittävydestä sekä byrokratiasta.

Pietikäisen vastaus kysymykseen, mitä haasteita hän kohtasi, lienee myös melko yleinen kokemus, minkä suomalaisyrittäjät tulee kokemaan aloittaessaan liiketoimintaa Espanjassa. Raiskin mukaan suurimmat ongelmat taas ovat byrokratia sekä kausiluontoinen liiketoiminta ja se varsinkin on suomalaisilla yrittäjillä ongelma, koska kesän ajan suurin osa suomalaisista on Suomessa.

”Kielimuuri, kulttuurierot, infrastruktuurierot.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

”Yleisesti voin sanoa (omia ja asiakkaiden kokemuksia), että espanjalainen byrokratia on yrittäjän suurin haaste, samoin kuin suuret kausivaihtelut työn määrässä. Suurin osa suomalaisista asiakkaista on täällä 5-8 kuukautta vuodesta, mutta yrittäjän pitää saada toimeentulonsa ympäri vuoden.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

Pietikäinen joutui aluksi operoimaan tiukalla budjetilla. Espanjassa yrittäjälle ensimmäinen vuosi voi olla erittäin raskasta aikaa. Pietikäinen tekikin ravintolassaan pitkiä työpäiviä yrityskumppaninsa kanssa.

”Ensimmäinen vuosi Espanjassa tehtiin keskimäärin 12 tunnin työpäivää ilman ainuttakaan vapaapäivää.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Myös yrittäjä X koki alkuun byrokratian lisäksi haasteena. Yrittäjyyden aloittaminen veroittaa myös kukkaroa ja hän koki, että Espanjassa liiketoiminnan aloittaminen on kallista. Nykyään haasteena ja huolena on rahojen riittävyys ja miten huonoina aikoina on varaa työntekijöiden palkkoihin.

Tulevan yrittäjän tulisi miettiä myös miten hän aikoo myydä tuotteitaan, mikäli ne ovat vieraita paikallisille. Brennerin tapaus käy hyvin esimerkiksi, koska hän myy suomalaisia tuotteita esimerkiksi alkoholijuomia. Yrittäjällä voi aluksi ja myöhemminkin olla vaikeuksia myydä tuotettaan.

”Ulkomaalaisia tuotteita vaikeata myydä Espanjassa.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

Espanjassa vallitseva huono rahoitustilanne ei huolestuttanut suomalaisyrittäjiä niin paljoa. Vain Brenner mainitsi laman haastattelussa. Useat yrittäjät olivat sitä mieltä, että suomalaisten kuluttajien ostokäyttäytyminen ei ole muuttunut ainakaan huonompaan suuntaan ja vastauksista voisi päätellä, että suomalaisten ostovoima on kasvanut myös. Kun espanjalaisilla menee huonosti, voi suomalainen yritys, jonka suurin ryhmä on suomalaiset, menestyä jopa paremmin markkinoilla, koska hintatason ollessa alempana, suomalaisia alkaa laajemmin kiinnostaa Aurinkorannikko jälleen.

”Espanjan kurjistunut taloustilanne on vain lisännyt suomalaisten ostovoimaa.”
(Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

”Tilanne on ihan hyvä ja turisteilla on rahaa maksaa palveluista ja hinnat ovat täällä edullisemmat kuin kotimaassa.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

Näitä vastauksia tuki myös vastaukset, kun kysyttiin yrityksen nykyajan haasteista. Vaikka suomalaisilla yrittäjillä on kesällä hiljaisempaa ja tulot eivät jakaannu tasaisesti koko vuodelle, silti sesonkiaika voi aiheuttaa myös positiivisia ongelmia, kuten miten vastata kasvavaan kysyntään. Pietikäinen ja Raiski vastasivat positiivisesti kun kysyttiin, mitä haasteita yrityksellä on tulevaisuudessa näköpiirissä.

”Vastata kasvaneeseen kysyntään.”(Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

”Tällä hetkellä yritykseni suurimpia haasteita on ehtiä palvelemaan kaikkia halukkaita asiakkaita. Työtä on erittäin paljon.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

Raiskin mukaan suomalaiset ovat jälleen alkaneet tarkkailemaan enemmän Espanjan asuntomarkkinoita tippuneen hintatason vuoksi.

”Tällä hetkellä koen tulevaisuuden valoisana. Hoidan paljon asuntokauppoja (ns. asuntokaupan valvonta) ja olen huomannut, että suomalaiset ovat uudelleen alkaneet asuntoja ostaa, halventuneiden hintojen vuoksi.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

7.10 Asiakaskunta

Tässä osiossa halusin tietää suurimman asiakasryhmän. Kaikilla yrityksillä suurin asiakasryhmä ovat suomalaiset. Kolmella yrityksellä on melko vakiintunut asiakaskunta, joka tietenkin auttaa yritystoimintaa huomattavasti. Kielinä yrityksissä toimii suomi, englanti, espanja ja joillakin myös ruotsi.

Ensimmäisenä yrittäjät ovat vastanneet, mikä heidän suurin asiakasryhmä on ja tämän jälkeen he ovat vastanneet, mitä kieliä he tarvitsevat työssään.

”Sekä suomalaiset, että espanjalaiset.” (Yrittäjä X. 9.10. 2013.)

”Suomea, espanjaa, englantia.”
(Yrittäjä X. 9.10. 2013.)

”Suomalaisia enemmistö. Asiakaskunta on aika vakiintunut.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

”Suomi, englanti, espanja.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

”Suomalaiset. Noin puolet asiakkaista "vakkareita.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

”Suomi, espanja, englanti... ruotsi avuksi myös.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

7.11 Kilpailutilanne

Tässä osiossa halusin selvittää, mitä mieltä yritykset ovat kilpailusta heidän toimialallaan ja miten yritykset kokevat kilpailun asiakkaista ja halusin myös vastauksen siihen kokevatko yritykset kilpailun rehelliseksi. Suomalaisten asiakkaiden ollessa suomalaisyritysten tärkein asiakasryhmä, monien yritysten kilpailija on luonnollisesti toinen suomalaisyritys. Kaikilla vastaajilla löytyy suomalaisia kilpailijoita.

Yleisesti ottaen monella oli itse asiassa melko paljon kilpailijoita. Esimerkiksi Raiskilla on yli 5 suomalaista kilpailijaa, ja yrittäjä X sekä Pietikäinen arvioivat suomalaisten kilpailijoiden määräksi jopa parikymmentä.

Pietikäinen oli sitä mieltä, että vaikka yrityksellä on paljon kilpailijoita. Kaikilla yrityksillä on oma asiakaskuntansa ja oma kilpailuetunsa.

”Fuengirolassa parikymmentä, mutta kaikilla hieman erilainen konsepti ja jokaiselle riittää asiakkaita.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Pietikäinen on tyytyväinen kilpailuun ja pitää sitä rehellisenä. Yrityksillä voi olla myös yhteistyötä keskenään Pietikäisen kokemusten mukaan.

”Nykyään ihan hyväluontoista ja reilua kilpailua yhteistyönkin merkeissä.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Alojen olemus luonnollisesti eroaa keskenään. Hius ja kauneus Norrisin Hiltunen piti taas oman alansa kilpailua suomalaisyrittäjien sekä paikallisten yrittäjien kanssa kovana. Yrittäjä X taas oli Suomalaisyrittäjien keskinäiseen kilpailuun kohtalaisen tyytyväinen, mutta yleiseen kilpailuun ei, koska monet eri yhtiöt voivat esitellä samaa asuntoa ostajille.

”Kaikki myyvät kaikkea. Siitä nousee riita helposti, kun useampi välittäjä on näyttänyt samaa asuntoa ostajille.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Raiskin mielestä usein voi vain syyttää itseään, mikäli yritystoiminta ei ota tuulta purjeitten alle ja asiakkaat katoavat. Hän on sitä mieltä, että jos työt hoitaa hyvin, ei pitäisi olla mitään ongelmia saada asiakkaita jatkossakin. Hänellä on kuitenkin huoli epärehellisesti toimivista yrityksistä ja ne vääristävät kilpailua yritysten välillä.

”Ei kilpailua kannata pelätä, kyse on siitä, hoidatko oman työsi hyvin vai et! Jos hoidat hyvin, hyvä sana kiirii ja tulee uusia asiakkaita. Jos hoidat huonosti, menetät asiakkaita ja huono sana kiirii. Tämä pätee kaikilla toimialoilla! Epäterve kilpailu on kyseessä kuitenkin silloin (ja tätä esiintyy paljon), kun osa yrittäjistä hoitaa toimintaansa kuuluvat velvoitteet (verot, luvat kunnossa jne) ja osa toimii pimeästi. Luonnollista on, että nämä pimeän työn tekijät voivat tarjota palveluitaan halvemmalla kuin ne, jotka toimivat laillisesti ja maksavat velvoitteensa.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

Raiskin kuvaillessa kilpailua ilmenee, että myös Raiski on havainnut omalla toimialallaan epärehellistä kilpailua ja varoittaakin näistä henkilöistä.

”Osa on Espanjasta valmistuneita lakimiehiä, osa täällä kauan asuneita, mutta vailla minkäänlaista pohjakoulutusta alalle. Sitten on näitä melko vaarallisia ”katutoimijoita”, joilla ei ole kiinteää toimipaikka ja jotka yleensä tarjoavat palveluitaan nimikkeellä ”tulkki”. He myös ”hoitelevat ” asioita, mutta yleensä täysin pimeästi, maksamatta veroja ja hyvin vaihtelevalla ammattitaidolla.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

Koska suurin Asiakaskunta yrityksillä ovat suomalaiset, kysyttiin myös mitä mieltä yrittäjät ovat suomalaisyhteisöstä Aurinkorannikolla. Kysymys jakoi haastateltavien mielipiteitä. Kysyin tätä siksi, koska jos yhteisössä on paljon näkemyseroja, voi se vaikuttaa myös suomalaisten yritysten asiakaskuntaan ja jotkut voivat boikotoida tiettyä yritystä.

Ylipäättänsä yrittäjät kuitenkin pitivät yhteisöä paremmin toimeentulevana, kuin sen maine on. Kaikki eivät kuitenkaan koe yhteisöä tiiviiksi. Brenner piti suomalaisyhteisön joitain jäseniä katellisina. Hän kuitenkin mainitsi, että yhteisössä on edustettuna myös hyviä yrittäjiä.

”Paljon kateellisia, myös hyviä yrittäjiä, vanhempaa porukkaa.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

”Mainettaan parempana lämminhenkisenä ja toisistaan huolehtivana ”pikkukukylänä”.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

”Suureen joukkoon mahtuu monenlaista, niin hyvää kuin huonoakin. Mielestäni pitäisi kuitenkin enemmän yrittää puhaltaa yhteen hiileen.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

”Tänne etabloituneet ovat ihan ok, muut elävät kuin Suomessa ja vaativat suomalaista palvelua ja suomalaisia asuntoja monine epärealistiseen vaatimuksineen.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

7.12 Yrityksen markkinointi

Kysyin tässä osiossa, miten yrittäjät ovat koittaneet saada näkyvyyttä yritykselleen, koska tämä on tärkeä tieto niille, jotka suunnittelevat yritystoiminnan aloittamista Espanjassa ja haluavat tietää enemmän markkinointikanavista. Muutama yrittäjä

luotti hyvän maineen kirkittämiseen. Markkinointikanavana yrittäjät käyttävät, internet-sivuja ja jopa karttamarkkinointia.

”Internet, lehtimainonta, hyvin tehty työ.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

Yksi yrittäjä on aktiivisesti jopa rantautunut kentälle eli mm. jakanut käyntikortteja ja flaijereita. Tärkein markkinointikanava yrittäjille on kuitenkin suomenkieliset lehdet, jotka ilmestyvät Aurinkorannikon alueella.

”Lehdissä, Radio Finlandiassa, netissä kotisivuilla, jakamalla flaijereita, ikkunakorttein ja jakamalla käyntikortteja oikeissa ja väärissä paikoissa.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Pietikäisen yritys eroaa siinä suhteessa kaikista muista, että yrityksen markkinointiin kuuluu myös lähimarkkinointi, suoramarkkinointi sekä jälkimarkkinointi. Pietikäisen yritykselle se toisaalta on helpompaa, koska hän on mukana myös asuntojen vuokrausyhtiössä, jossa saadaan tarkempaa tietoa asiakkaista.

”Sanomalehdet, aikakauslehti, sosiaalinen media, lähimarkkinointi, suoramarkkinointi, jälkimarkkinointi.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Hiltusen yritys eroaa myös yleisestä joukosta. Hius ja kauneus on ainut yritys, joka markkinoi myös ainoana haastatelluista kartassa. Mikäli kartta on sama, jota jaetaan Centro Finlandiassa tavoittaa se todella paljon ihmisiä. Kartta on suomenkielinen ja kartassa on Fuengirolan, Benalmadenan sekä Torremolinosin kartat. Karttaan on myös merkitty alueella toimivia yrityksiä ja niiden sijainnit sekä yhteystiedot. Tämä voi olla hyvä markkinointikanava, koska Centro Finlandiassa, jossa olin työharjoittelussa mm. jokainen yrittäjä jakoi ko. karttoja.

7.13 Espanjan liiketoiminta- ja yrittäjäkulttuuri suomalaisten yrittäjien silmin

Halusin tietää mitä yrittäjät ajattelivat Espanjan liiketoimintakulttuurista ja onko Espanjan järjestelmä yrittäjyyteen kannattava. Siitä yrittäjät olivat aivan samaa mieltä, että liiketoimintakulttuurit Suomessa ja Espanjassa poikkeavat toisistaan ja

yrittäjä X kritisoi järjestelmää melko paljon. Toinen asia mikä Raiskiin mukaan aiheuttaa ongelmia on kielimuuri, koska asiointikielenä toimii yleensä vain espanja on sekin omiaan lisäämään väärinkäsityksiä.

Lisäksi yleiset espanjalaiset työehdot eivät miellyttäneet kaikkia yrittäjiä. Suomalaiset kokivat Espanjalaisen liiketoimintakulttuurin myös riskialttiimmaksi.

”Saa olla varuillaan.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

”Eroaa suomalaisesta paljon, asiat hankalampia hoitaa, monille yrittäjille lisäksi kielimuuri, eli espanjan kielen taitamattomuus on suuri haitta.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

”Tuntuu, että tšekäläiset eivät pääse irti pimeästä työstä ja palkoista. Se ei nopeuta tämän maan nousua taantumasta. Työsopimukset ovat pakollisia ja minimipalkat kohtuuttoman korkeita tuottavuuteen nähden ja ne jarruttavat työhönottoon valmiita yrittäjiä.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Pietikäisellä oli selkeä kuva kerrottavana, mitä hän ajatteli espanjalaisesta liiketoimintakulttuurista. Pietikäiseltä kysyttäessä, millaisena hän kokee Espanjan liiketoimintakulttuurin, selvisi että hän pitää Espanjaa Euroopan standardeista jälkeenjääneenä instituutiona.

”Euroopan tasosta jälkeenjääneenä, hassunkurisena sekoituksena uutta ja antiikkista.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Vaikka Espanjassa on paljon pieniä yrityksiä, eivät kaikki suomalaisista silti ajattele, että Espanja olisi yrittäjyyteen kannustava järjestelmä. Mielenpiteet jakaantuvat melko tasapuolisesti puolesta ja vastaan. Pietikäinen oli erittäin tyytyväinen verotukseen.

”Kyllä. Pienyritysten verottaminen on huomattavasti ystävällisempää, kuin esim. Suomessa.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Yrittäjät, jotka olivat olivat sitä mieltä, että Espanjan järjestelmä ei ole yrittäjyyteen kannustavia perustelivat mielenpiteitään mm. raskaalla byrokratiajärjestelmällä. Toisena syynä oli Raiskin mielestä hankalaksi tehty rekrytointi.

”Espanjalainen (erityisesti Andalusialainen) yhteiskunta ei perinteisesti ole ollut yrittäjyyteen kannustava, vaikka täällä paljon pieniä perheyriytyksiä onkin. Muun byrokratian ohella työntekijöiden työllistäminen on tehty erittäin hankalaksi ja kalliiksi. Siksi täällä esiintyy valtavasti harmaata taloutta ja pimeän työvoiman käyttöä. Nyt alkavat asiat hieman parantua ja työllistämistä yritetään helpottaa.”
(Raiski, M. 20.10.2013.)

Hiltunen ei suoraan sanonut, pitääkö hän Espanjaa yrittäjyyteen kannattavana. Silti hän otti esiin sen, että kehitystä espanjalaisessa yhteiskunnassa on myös tapahtunut ja Espanja tarjoaa myös yrittäjille eri vaihtoehtoja rahoittamiseen.

”Toisaalta on. Nykyäänhan voi saada yritystoimen perustamiseen, joitakin avustuksia ja lainaa.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

7.14 Tavoitteiden täytyminen

Tavoitteena tässä osiossa on selvittää, miten yrittäjät kokevat onnistuneensa yrittäjinä ja asettamissa tavoitteissaan. Kaikki kokivat onnistuneensa yrittäjinä. Marjo Raiski toisaalta muistutti, että epäonnistumisiakin on pakko kohdata. Suomalaisyrittäjät tuntuvat kuitenkin olevan tyytyväisiä valintaansa lähteä Aurinkorannikolle yrittäjäksi. Yrittäjä X:n vastaus lopulta kuitenkin muistuttaa, siitä että yritystoimintaan on oltava valmis sijoittamaan rahaa enemmän kuin on suunniteltu.

”Kyllä, mutta kuten varmaan kaikilla yrittäjille, epäonnistumisiakin mahtuu matkaan.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

”Jos puskurirahasto olisi ollut minimaalinen, emme olisi enää mukana kilpailussa.”
(Yrittäjä X. 9.10.2013.)

Uuden Reflan Lauri Pietikäinen oli sitä mieltä, että yrittäjä ei voi koskaan lopullisesti sanoa onnistuneensa.

”Koskaan ei saa sanoa onnistuneensa, mutta velkaa ei olla, laskut maksetaan ja kyetään elämään Aurinkorannalla.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

7.15 Yrittäjien kehityshehdoksia Espanjan järjestelmässä

Tässä osiossa yrittäjillä oli mahdollisuus antaa omia kehitysideoita miten Espanjan järjestelmää voisi muuttaa. Monet eivät halunneet neuvoa toista valtiota, miten järjestelmää tulisi muuttaa. Pietikäinen ja Brenner toivoisivat byrokratian helppoutta ja nopeutta.

”Byrokratiaa saisi nopeuttaa, eli avauslupien saantia.” (Brenner, T. 27.10. 2013.)

”Integroitumisen EU:n linjauksiin toivoisi toteutuvan tällä vuosisadalla”.
(Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

Myös maltillisempia mielipiteitä saatiin. Raiskin mielestä ulkomaalaisten on mukauduttava paikalliseen kulttuuriin.

”Pitää muistaa, että Espanjasta tuli demokratia vain 35 vuotta sitten, pitkäaikaisen diktatuurin jälkeen. Espanja on kehittynyt valtavasti lyhyessä ajassa, mutta työtä on vielä paljon. Espanjalaiset tekevät varmaan parhaansa kehittyäkseen moderniksi tietoyhteiskunnaksi, jossa asiat sujuvat napin painalluksella. Sanoisin kuitenkin, että meidän, jotka olemme päättäneet asettua Espanjaan yrittäjiksi ja asumaan, tulee yrittää sopeutua elämään Espanjassa ja toimimaan näiden sääntöjen mukaan.”
(Raiski, M. 20.10.2013.)

7.16 Vinkkejä yrittäjyyttä Aurinkorannikolla harkitseville

Tässä viimeisessä osiossa yrittäjillä oli mahdollisuus antaa vinkkejä yrittäjyyttä Aurinkorannikolla harkitseville henkilöille. Yksi asia nousi selkeästi esiin, joka ilmiselvästi ärsyttää nykyisiä yrittäjiä.

Haastatellut yrittäjät halusivat muistuttaa, että Aurinkorannikolla täytyy yhtä paljon työskennellä kuin Suomessakin. Uuden yrittäjän on myös mietittävä tarkasti kaikkia kustannuksia, jotka yrittämiseen liittyy. Yrityksen perustaminen voi vaatia jopa kymmeniätuhansia tai satojatuhansia euroja, ennen kuin toiminta alkaa sujumaan hyvin ja kannattava liiketoiminta alkaa.

”Älä piirrä pilvilinnoja, jalat maassa ja täällä ei tulla miljonääreiksi, mutta tulee paljon vähemmällä toimeen.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

”Hankkikaa tarpeeksi paljon pääomaa, ettei raha lopu kesken liikkeen sisäänajovaiheessa. Laskekaa esim, että ensimmäisenä vuonna ei tule tuloja, kuin nimeksi ja ajatelkaa riittävätkö eväänne siihen. Täytyy muistaa omat ja liikehuoneiston vuokrat, kaluston ja koneiden, kaluston ja laitteiden hankinnat täyteen hintaan, isot sähkökustannukset, vesimaksut, kiinteistöverot, roskamaksut, autokulut, mainonta, omat kulut, byrokratia ym.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

”Esimerkkinä kahvilan tai ravintolan pääomaksi, ei välttämättä riitä 100.000 €, ennen kuin se saa ilmaa alleen.” (Yrittäjä X.9.10.2013.)

Raiski haluaa painottaa, että uuden yrittäjän on totuttava espanjalaiseen tapaan toimia. Lisäksi hänen mielestään, yrittäjän tulisi hakea apua asiointitoimistoista, kun hän on perustamassa yritystä. Vaikka kyseessä on asiointitoimiston omistaja, niin on otettava huomioon, että hänen lausuntonsa on linjassa myös muiden yrittäjien kanssa, jotka aikaisemmin byrokratia-osuudessa kertoivat käyttävänsä tai käyttäneensä jossain vaiheessa asiointitoimiston palveluita.

”Unohtaa, miten asiat Suomessa tehtiin, älä sano ”...mutta kun Suomessa! ” Olet Espanjassa, täällä on erilaista. Käänny heti aluksi asiantuntijan puoleen, säästät itseäsi ja rahojasi ja yritystoiminnallasi on paremmat mahdollisuudet menestyä.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

7.17 Vastaajien vapaa sana

”En halua antaa liian positiivista kuvaa yrittäjän arjesta ja juhlasta täällä Aurinkorannikolla. Eläminen on halvempaa kuin Suomessa, mutta ainoa ilmainen on aurinko ja sää.” (Yrittäjä X. 9.10.2013.)

”Jos aikoo perustaa yritystä, niin kannattaa turvautua asiantuntijoiden apuun, vaikka se maksaa hiukan, on se sen väärti. Myös kannattaisi satsata espanjan kieleen.” (Hiltunen, S. 10.10.2013.)

”Eiköhän tässä ole tullut jo paljon asiaa.” (Raiski, M. 20.10.2013.)

”Paljon tulee tänne ihmisiä, joka luulee saavansa helppoa rahaa. Niille vain viesti, että yrittäjäys Espanjassa on vieläkin kovempaa kuin Suomessa.” (Brenner, T. 27.10.2013.)

“www.uusirefla.com, www.malagafanit.com, www.lomaasunto.net,
www.twitter.com/malagafanit FB:n sivut Bar&Restaurante Nuriasol sekä Malaga
C.F. fan club Finland.” (Pietikäinen, L. 10.10.2013.)

8. Pohdintaa

Tutkin tässä opinnäytetyössä, mitä haasteita yrittäjä kohtaa yritystä perustettaessa ja yrityksen alkuvaiheessa, sekä mitä kaikkea yrityksen perustamiseen Espanjassa liittyy. Haastattelu oli lopulta hyvä päätös, koska yrittäjillä on käytännön kokemusta asioista ja he ovat käyneet konkreettisesti läpi perustamisprosessin.

Suomalaiset yrittäjät ovat onnistuneet vakiinnuttamaan paikkansa Aurinkorannikolla ja heitä on useammalla toimialalla koko ajan enemmän. Jotkut yrittäjät ovat ehtineet jo perustamaan toisenkin yrityksen. Suurin osa haastatelluista yrityksistä ovat pieniä, yksityisyrittäjiä tai muutaman hengen työllistäviä yrityksiä, mutta yksi yritys työllisti jopa 30 työntekijää talven aikana. Suomalaisia on sankoin joukoin Fuengirolassa, mutta aika näyttää miten jatkossa Aurinkorannikolle käy. Vanhojen asukkaiden poistuessa täytyy miettiä, onko Aurinkorannikon houkuttelevuus tarpeeksi suuri uusia asukkaita ja myös uusia yrittäjiä ajatellen.

Tutkimustulokset tukivat hyvin jo teoriassa ilmenneitä asioita yritysmuodoista. Teoria-osuudessa ilmeni eri yhtiömuotojen etuja ja teoriassa suositeltuja yhtiömuotoja olivat pienosakeyhtiö sekä yksityinen elinkeinonharjoittaja. Samat yhtiömuodot ilmenivät tutkimuksessa myös, nimittäin yritykset olivat joko yksityisiä elinkeinonharjoittajia tai pienosakeyhtiöitä. On otettava myös huomioon, että yrittäjien byrokratiasta vastaavat tahot, tutkimuksen mukaan ovat suositelleet juuri S.L yritystä yrittäjä X:lle.

Suomalaiset pärjäävät kyllä espanjalaisessa liiketoimintakulttuurista, mutta tutkimustuloksista voidaan päätellä, että eivät he siitä täysin pidä. Byrokratia voi olla syynä, miksi yrittäjät eivät koe liiketoimintakulttuuria miellyttävänä. Kuitenkin integroituminen vieraaseen liiketoimintakulttuuriin tuntuu olevan jatkuva prosessi. On kuitenkin mahdollista, että suomalainen ja espanjalainen voivat kuitenkin ikuisesti olla tilanteessa, jossa kaikkia toisen ajatuksia ei voida ymmärtää.

Tutkimusongelmani oli, mitä haasteita yrittäjät kohtaavat perustamisvaiheessa. Suomalaisyrittäjien suurimmat haasteet tuntuvat kasaantuvan alkuvaiheeseen ja

paperisotaan eri virastojen kanssa. Omien kokemuksieni perusteella, en yllättynyt yhtään, että byrokratia mainitaan ongelmana. Oman työharjoitteluni aikana Centro Finlandiassa, Fuengirolassa kohtasin byrokratiaa jatkuvasti. Useasti minäkin turhauduin tähän paperityöhön ja sen määrään.

Nykyhaasteina yrityksiä huolia olivat rahan riittävyys. Yrittäjät rahoittivat toimintaansa Suomessa tai Espanjassa ansaituilla tuloilla tai olivat hankkineet muilla tavoin rahoituksen Suomesta. Vaikka Espanja tarjoaa monia erilaisia etuja ja rahoitusmalleja ulkomaalaisille yrittäjille, eivät suomalaiset ole käyttäneet näitä mahdollisuuksia. Yksi suuri syy on luultavasti yrittäjien käsitys siitä, että rahoituksen saaminen Espanjassa on haastavaa.

Ensimmäisenä vuonna yrittäjien omat rahat lienee monelle yritykselle tärkeä lähde. Aloittelevan yrittäjän tulisi huolehtia, että yrityksen rahavarat riittävät ainakin ensimmäisen vuoden pyörittämiseen, vaikka tulos olisikin tappiollista koko ensimmäisen vuoden. Ensimmäisenä vuonna yrittäjälle tuskin myöskään siunaantuu kauhean montaa vapaapäivää.

Vaikka kilpailua ilmenee paljon, eivät yrittäjät yleisesti pidä sitä niin ongelmallisena. Asennoituminen kilpailuun on toki toimialakohtaista ja kaikki yrittäjät eivät pitäneet siitä. Suomalaisten yritysten välistä kilpailua pidettiin kuitenkin melko rehellisenä.

Suomalaisia yrityksiä on paljon kilpailemassa, mutta silti yritykset voivat jopa tehdä yhteistyötä. Tätä yhteisöllisyyttä ja hyvän henkistä kilpailua sekä yhteistyötä tukee myös omat havaintoni.

Asuin itse Los Bolichesissa, joka Fuengirolassa on se suurin suomalaisalue. Asunnostani 150 metrin säteelle mahtui suomalainen pizzeria, suomalainen ravintola, suomalainen leipomo, suomalainen seurakuntakoti ja suomalainen asunnonvälitysyhtiö. Nämä yritykset eivät kuitenkaan olleet kilpailemassa keskenään ja heidän toiminnassaan näkyi yhteisöllisyys esimerkiksi pizzeriassa saattoi olla toisen suomalaisyrityksen tai yhdistysten mainoksia.

Yrittäjän tulisi suhtautua heti byrokraatiaan vakavuudella ja aloittaa hakuprosessit mahdollisimman pian, koska niissä voi mennä aikaa. Mikäli yrittäjällä ei ole henkilönnumeroa tai oleskelulupaa, monet luvat ovat mahdottomia saada, joten aluksi yrittäjän täytyy hoitaa omat henkilökohtaiset lupansa kuntoon.

Lupia tarvitaan monesta eri virastosta ja niitä on monia, kuten esimerkiksi toimilupa ja yrityksen avauslupa. Yrittäjän kannattaisi suosiolla, etsiä heidän tarpeisiinsa sopiva asiointitoimisto ja antaa heidän hoitaa paikallinen byrokraatia. On kuitenkin muistettava, että asianhoitoalalla on myös epäpäteviä toimijoita, jotka vaikeuttavat lopulta yrityksen toimintaa tai jopa aiheuttavat niin pahoja huolia, että yrittäjä menettää lopulta rahansa ja yrityksensä.

Espanjan taloustilanne ei ole vielä vaikuttanut suomalaisiin yrityksiin, koska suurin osa yritysten asiakkaista koostuu suomalaisista ja Espanjan taloustilanne on yrittäjien mukaan vain nostanut suomalaisten asiakkaiden ostovoimaa Espanjassa. Marjo Raiskin (haastattelu 20.10.2013) mukaan suomalaiset ovat alkaneet jälleen kiinnostumaan enemmän Espanjan asuntomarkkinoista. Tämä voi olla hyvä asia suomalaisille yrittäjille, ensiksi asunnonvälitykseen keskittyneille suomalaisyhtiöille ja mikäli suomalaisia muuttaa lisää voi se tuoda myös hyvän potin muille suomalaisyrityksille, kuten ravintoloille ja asiointitoimistoille.

Ennen yrityksen perustamista, mielestäni pitäisi uuden yrittäjän miettiä myös joitain tiettyjä asioita. Tärkein mietittävä asia on, miten yrittäjä ajattelee Espanjan heikon talouden vaikuttavan yritykseen, mistä hän aikoo aluksi asiakaskunnan hankkia ja miten hän pystyy jakamaan tulot ympäri vuoden niin, että toiminta on kannattavaa. Suomalaisten ollessa suurin asiakasryhmä kausivaihtelut talven ja kesän välillä ovat kuitenkin suuria ja yrittäjät voivat kärsiä asiakaspulasta kesäisin.

Positiivista tällaisessä kausivaihtelussa toisaalta on, että suomalaisten asiakkaiden liikkeet on kuitenkin helppo ennustaa ja budjetoida, koska lähes kaikki suomalaiset lähtevät ainakin kesäksi Suomeen. Tätä väittämää tukee omat havaintoni harjoitteluajalta Centro Finlandiasta. Huhtikuussa 2013 kun aloitin, Centro oli jatkuvasti täynnä ja työpäivät olivat erittäin kiireisiä. Kesäkuun alussa alkoi

hiljaisemmat ajat, jolloin aika kului enemmän sosiaalisia suhteita paikallisiin sidosryhmiin ylläpitäessä.

Suositukseni olisi , että yrityksiä pitäisi palkata espanjan kielen taitoista väkeä. Ainakin yhden työntekijän olisi hyvä osata espanjaa, koska kuten teoriassa ilmenee, viranomaisten kanssa asiointi sujuu yleensä vieläkin kokonaan espanjaksi ja kielimuri voi kehkeytyä ongelmaksi. Mikäli on mahdollista palkata espanjalaisia työntekijöitä, siinä tapauksessa yrittäjän kannattaa miettiä myös työttömien rekrytoimista. Työttömän palkkaamisessa on se etu, että myös kunta voi maksaa tukia yrittäjälle työhön otosta.

Uudetkin suomalaiset yrittäjät voivat kohdata ja melko varmasti kohtaavatkin epätervettä kilpailua, jossa vastassa on yritys, joka ei hoida velvoitteitaan esim. verotukseen ja byrokraatiaan liittyen. Tähän tarjosi mielestäni Raiski (haastattelu 20.10.2013) hyvän näkökulman. Byrokratian ja uusien työntekijöiden rekrytoinnin ollessa niin vaikeata, moni yrittäjä pelkää siitä syystä valitsee harmaan talouden polun. Epäterveen kilpailun kasvun tai laskun määrittää myös varmasti se, miten Espanjan talous kehittyy. Tutkimukseen osallistuneet yrittäjät toivoivat byrokratian nopeuttamista ja mikäli se tapahtuisi ja byrokratia muutenkin kehittyisi läpinäkyvämmäksi prosessiksi, uskon että sitä enemmän myös uusia suomalaisyrittäjiä harkitsisi yrittäjäksi ryhtymistä Espanjassa.

9. Lähteet

Atradius 2013. Atradius country report Spain-September 2013. Luettavissa: http://www.atradius.fi/images/stories/Country%20Reports%202013/Spain_September_2013.pdf. Luettu 4.10.2013.

Axesor 2013. Financiación de empresas en España: la necesidad inaplazable de reducir la dependencia bancaria. Luettavissa: <http://www.axesor.es/BLOG/post/2013/06/03/Financiacion-de-empresas-en-Espana-la-necesidad-inaplazable-de-reducir-la-dependencia-bancaria-.aspx>. Luettu 23.10.2013.

Brenner, T. 27.10.2013. Omistaja. Brennership S.L. Sähköpostihaastattelu.

Espanja.org 2006-2013a. NIE-numero.Luettavissa. <http://espanja.org/tietopankki/opiskelu-ja-tyonteko/nie-numero>.Luettu 20.10.2013.

Espanja.org 2006-2013b. Perustietoa Espanjasta. Luettavissa <http://espanja.org/tietopankki/perustietoa-espanjasta>.Luettu 7.10.2013.

Espanja.org 2006-2013c. Perustietoa Espanjasta:tärkeimmät kaupungit.<http://espanja.org/tietopankki/perustietoa-espanjasta/tarkeimmat-kaupungit>.Luettu.10.10.2013

Expansion 2013. Financiación no bancaria para empresas.Luettavissa. <http://www.expansion.com/blogs/conthe/2013/06/17/mecanismos-de-financiacion-no-bancaria.html>.Luettu 23.10.2013.

Hiltunen, L.2009.Validiteetti ja realibiliteetti.Jyväskylän yliopisto. Luettavissa http://www.mit.jyu.fi/ope/kurssit/Graduryhma/PDFt/validius_ja_reliabiliteetti.pdf. Luettu 23.10.2013.

Hiltunen, S. 10.10.2013. Omistaja. Hius ja kauneus Norris Sähköpostihaastattelu.

- Hirsjärvi, S & Hurme, H.2008. Tutkimushaastattelu : teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Gaudeamus.Helsinki.
- Holopainen, T & Levonen, A.2006. Yrityksen perustajan opas : silta yrittäjyyteen.Edita.Helsinki.
- Hänninen, L.1999. Rivien välistä : avain espanjalaiseen liiketoimintakulttuuriin. Suomen ulkomaankauppaliitto. Helsinki.
- Kananen, J.2008. Kvali : kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet.Jyväskylän ammattikorkeakoulu.Jyväskylä.
- Markkinointisuunnitelma.fi.2009.SWOT-analyysi.Luettavissa:
<http://www.markkinointisuunnitelma.fi/?id=302>.Luettu 17.10.2013.
- Mäki, J., Repo, P., Lehto, T. & Mäkinen,S.2011.Yrittäjäksi Espanjaan. Luettavissa:
<http://www.slideshare.net/JussiMki/yrittajaksi-espanjaan-esitys>.Luettu 3.10.2013.
- Newton, M.2001. Studying and working in Spain : a student guide. Manchester University.Manchester.
- Packer, J. 1998 Live & Work in Spain and Portugal. Toinen painos. Vacation Work.Oxford.
- Pietikäinen, L. 10.10.2013. Omistaja. Ravintola Uusi Refla. Sähköpostihaastattelu.
- Pitkämäki, A.2001.Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma.Toinen painos.Kauppakaari.Helsinki.
- Raiski, M. 20.10.2013. Omistaja. Raiski Consulting. Sähköpostihaastattelu.
- Spain Expat.2013.Companies in Spain: The Types of Business Entities for Creating Companies in Spain: Luettavissa;
http://www.spainexpat.com/spain/information/types_of_business_entities_in_spain/. Luettu 2.10.2013.

Veronmaksajain Keskusliitto ry.2013.Arvonlisävero.Luettavissa:
<http://www.veronmaksajat.fi/fi-FI/tutkimuksetjatilastot/kulutusverotus/arvonlisävero/>.Luettu 6.10.2013.

Westerdahl,S.Askelmerkit Espanjaan.1997. Olé. Fuengirola.

Yrittäjä X. 9.10.2013. Omistaja. Yritys X. Sähköpostihaastattelu.

Liitteet

Liite 1/1

Liite: 1 Kyselylomake

Suomalaisyrittäjien haasteet Aurinkorannikolla

1. Vastaajan nimi, yrityksen nimi ja toimiala?
2. Yrityksenne sijainti
3. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät tuotteet tai palvelut?
4. Kuvailkaa omin sanoin yrityksen perustamisvaiheita (minä vuonna aloititte Aurinkorannikolla yrittäjänä, miten hankitte rahoituksen yritystoiminnan aloittamiseen, miten liikeidea sai alkunsa ja miten hankitte liiketilan sekä miksi valitsitte juuri Aurinkorannikon?)
5. Konsultoitteko muita suomalaisyrittäjiä toimintaa aloittaessanne?
6. Oliko rahoitus helppo hankkia?
7. Kuinka paljon yrityksellä on työntekijöitä?
8. Mitä haasteita kohtasitte yritystoiminnan aloittamisessa?
9. Mitkä ovat nyt yrityksen suurimpia haasteita?
10. Mitä kieliä tarvitsette työssänne?
11. Mikä on yritysmuotonne ja miksi valitsitte juuri tämän muodon?
12. Kuinka hoiditte/hoidatte byrokratian? Oletteko käyttäneet Gestorian/Gestorin palveluita vai oletteko hoitaneet asiat itse?
13. Miten koette Espanjan byrokratian? (yritystoiminnan asiat, NIE-numerot, residencia)
14. Mitä kaikkia lupia yrityksenne tarvitsi?
15. Kuinka paljon toimi-alalla on suomalaisia yrittäjiä kilpailijoina?
16. Millaisena koette kilpailutilanteen yleisesti?
17. Millaisena koette kilpailutilanteen suomalaisyrittäjien kesken?

18. Ovatko espanjalaiset vai suomalaiset pääasiallinen asiakaskuntanne ja onko asiakaskunta vakiintunut?
19. Miten markkinoitte yritystänne?
20. Miten koette espanjalaisen liiketoimintakulttuurin?
21. Koetteko espanjalaisen yhteiskunnan olevan yrittäjyyteen kannustava?
22. Miten itse olette sopeutuneet espanjalaiseen kulttuuriin?
23. Kuvailkaa omin sanoin millaisena koette Aurinkorannikon suomalaisyhteisön
24. Miten koette yrityksen tilanteen nyt ja miten vallitseva taloustilanne on vaikuttanut yritykseenne?
25. Miten koette yrityksen tulevaisuuden?
26. Koetteko onnistuneenne yrittäjänä?
27. Mitä neuvoja antaisitte henkilölle, joka haluaisi aloittaa liiketoiminnan Aurinkorannikolla?
28. Onko teillä kehitysehdotuksia miten espanjalaista yrittäjätoimintaa ja yrityksen perustamistoimintoja voisi muuttaa tai kehittää?
29. Haastateltavan vapaa sana