

Anton Räisänen

**MAAHANMUUTTAJATAUSTAISEN YRITTÄJÄN KOKEMUKSIA
YRITTÄJYYDESTÄ SUOMESSA**

**MAAHANMUUTTAJATAUSTAISEN YRITTÄJÄN KOKEMUKSIA
YRITTÄJYYDESTÄ SUOMESSA**

Anton Räisänen
Opinnäytetyö
Syksy 2023
Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden tutkinto-ohjelma, Terwa-akatemia

Tekijä: Anton Räisänen

Opinnäytetyön nimi: Maahanmuuttajataustaisen yrittäjän kokemuksia yrittäjyydestä Suomessa

Työn ohjaaja: Petteri Aro

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Syksy 2023

Sivumäärä: 46 + 1

Maahanmuuttajayrittäjyys kasvaa Suomessa maahanmuuton lisääntyessä. Maahanmuuttajayrittäjien kokemuksia yritystä perustettaessa ja yrityksen alkutaipaleella on Suomessa tutkittu vielä yllättävän vähän. Opinnäytetyöni tarkoituksena on kuvata maahanmuuttajataustaisen yrittäjän omaa kokemusta yrittäjyydestä Suomessa yritystä perustettaessa sekä yrittäjyyden alkutaipaleella. Painopisteenä työssäni on yrittäjän kokemus hänen saamastaan tuesta yrittäjyyden alkutaipaleella sekä onnistumisen kokemukset ja haasteet yritystoiminnan alussa. Tutkimuksessa haettiin vastauksia seuraaviin tutkimustehtäviin: mikä on yrittäjän kokemus saamastaan tuesta yritystä perustettaessa sekä yrittäjyyden alkutaipaleella, mitkä tekijät toivat yrittäjälle onnistumisen kokemuksia yritystä perustettaessa ja yritystoiminnan alkuvaiheilla sekä mitkä tekijät yrittäjä koki haasteellisiksi yritystoimintaa käynnistettäessä ja yritystoiminnan alkutaipaleella?

Haastattelin maahanmuuttajataustaista yrittäjää, joka on perustanut yrityksen Pohjois-Suomeen. Hän oli perustanut yrityksen vuoden 2023 alussa, joten hänen kokemuksensa olivat vielä tuoreessa muistissa. Tutkimus on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Tutkimuksen tulokset on analysoitu teema-analyysimenetelmällä.

Tutkimuksen perusteella selvisi, että maahanmuuttajayrittäjä kohtaa yritystä perustettaessa ja sen alkutaipaleella periaatteessa samoja haasteita ja onnistumisen kokemuksia kuin kantasuomalainenkin yrittäjä. Tutkimuksessani kävi ilmi, että vaikka maahanmuuttajayrittäjä koki jonkin verran haasteita matkansa varrella, niin hän sai myös ilahduttavan paljon tukea ja onnistumisen kokemuksia. Uusyrityskeskuksen palvelut ja mentorointi olivat tutkimukseni mukaan todella iso tuki yritystä perustettaessa ja sen alkutaipaleella. Onnistumisen kokemuksia yrittäjä koki yrityksen rahoituksen saamisessa sekä markkinoinnin onnistumisessa. Haasteiksi yrittäjä koki suomen kielen ja kulttuurin. Lisäksi haasteita tuottivat kirjanpitoon, verotukseen ja palkanlaskentaan liittyvät asiat.

Maahanmuuttajayrittäjyyden edistäminen Suomessa tarvitsee maahanmuuttajayrittäjille räätälöityjä palveluja ja verkostoitumista sekä toisten maahanmuuttajataustaisten että suomalaisten yrittäjien kanssa. Mentorointia tulisi kehittää vahvasti.

Avainsanat: maahanmuuttajayrittäjä, haasteet, tuki, onnistuminen

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration, Terwa-Academy

Author: Anton Räisänen

Title of thesis: Experiences of an entrepreneur with an immigrant background about entrepreneurship in Finland

Supervisor: Petteri Aro

Term and year when the thesis was submitted: Fall 2023

Number of pages: 46 + 1

Immigrant entrepreneurship is growing in Finland as immigration increases. The experiences of immigrant entrepreneurs when starting a company and at the beginning stages of the company have still been studied surprisingly little in Finland. The purpose of my thesis is to describe an entrepreneur with an immigrant background's own experience of entrepreneurship in Finland when setting up a company and during the initial stage of entrepreneurship. The focus of my work is the entrepreneur's experience of the support he receives at the beginning of entrepreneurship, as well as the experiences of success and challenges at the beginning of business operations. The research sought answers to the following research tasks: what is the entrepreneur's experience of the support he received when setting up a company and in the initial stages of entrepreneurship, what factors brought the entrepreneur experiences of success when founding a company and in the initial stages of business operations, and what factors did the entrepreneur find challenging when starting a business and in the initial stages of business operations?

I interviewed an entrepreneur with an immigrant background who has founded a company in Northern Finland. He had founded the company at the beginning of 2023, so his experiences were still fresh in his mind. The research of the thesis is qualitative research. The results of the research have been analysed using thematic analysis method.

Based on the research, it was found that immigrant entrepreneurs face basically the same challenges and experiences of success when starting a company and in its initial stages as native Finnish entrepreneurs. My research revealed that even though the immigrant entrepreneur experienced some challenges along the way, he also received a gratifying amount of support and experiences of success. According to my research, the services and mentoring of the Finnish Enterprise Agency were a really big support when setting up the company and during its initial stages. The entrepreneur experienced success in getting financing for the company and in successful marketing. The entrepreneur found the Finnish language and culture to be challenges. In addition, issues related to accounting, taxation and payroll created challenges.

Promoting immigrant entrepreneurship in Finland needs services tailored to immigrant entrepreneurs and networking with both other immigrant and Finnish entrepreneurs. Mentoring should be strongly developed.

Keywords: immigrant entrepreneur, challenges, support, success

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	MAAHANMUUTTAJA YRITTÄJÄNÄ SUOMESSA	7
2.1	Saatu tuki	8
2.1.1	TE-hallinto.....	9
2.1.2	Uusyrittäjäkeskus	10
2.1.3	Verkostot.....	11
2.2	Yrittäjyyden haasteet.....	13
2.2.1	Yrityksen rahoitus	14
2.2.2	Kieli ja kulttuuri.....	15
2.2.3	Markkinointi.....	16
3	TUTKIMUKSEN TARKOITUS JA TUTKIMUSTEHTÄVÄT.....	17
4	TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN.....	18
4.1	Tutkimusote ja tiedonantajan valinta	18
4.2	Tutkimusaineiston keruu.....	19
4.3	Aineiston käsittely ja analysointi	21
4.4	Tutkimuksen eettisyys	22
5	MAAHANMUUTTAJAN KOKEMUKSIA YRITTÄJYYDESTÄ SUOMESSA.....	24
5.1	Saatu tuki	24
5.1.1	Uusyrittäjäkeskus	25
5.1.2	Verkostot ja mentorointi	27
5.2	Onnistumisen kokemukset	28
5.2.1	Rahoitus.....	29
5.2.2	Markkinointi.....	31
5.3	Haasteet.....	33
5.3.1	Kieli ja kulttuuri.....	34
5.3.2	Kirjanpito, verotus ja palkanmaksu	37
6	POHDINTA.....	40
6.1	Tutkimuksen merkitys liikeloudelle	40
6.2	Tulevaisuuden haasteet ja kehittämissuositukset	41
	LÄHTEET.....	43
	LIITTEET	48

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni aihe alkoi muhia päässäni kevään 2023 aikana. Asun Pohjois-Suomessa kaupunginosassa, jossa asuu kohtuullisen paljon maahanmuuttajataustaisia ihmisiä. Kaupunginosan katukuvaa värittävät myös useat maahanmuuttajavetoiset yritykset. Asuntoni ikkunasta olen seurannut, kuinka toiselle puolelle katu on avattu uusi ruokakauppa, jonka ulkoasu ulkomaankielisine teksteineen viittaa siihen, että kyseessä on etninen ruokakauppa. Pistäydyn kaupassa useaan otteeseen ostoksilla kevään aikana ja pikkuhiljaa mielessäni alkoi kyteä ajatus opinnäytetyöstä liittyen maahanmuuttajataustaisen yrittäjän kokemuksiin yrittäjyydestä Suomessa.

Etsiessäni tietoa maahanmuuttajataustaisista yrittäjistä nykypäivän Suomessa yllätyin siitä, että Suomessa on yli 10 000 maahanmuuttajien perustamaa yritystä. Verkojulkaisussa [360journalismia.fi 26.5.2021](https://360journalismia.fi/26.5.2021) julkaistussa Elisabeth Kwon, Olli Vainion ja Ahmed Adnan artikkelissa todetaan, että vuosina 2013–2016 maahanmuuttajien perustamien yritysten määrä kasvoi lähes yhdeksällä prosentilla. Trendi on vain vahvistunut korona-aikana. Maahanmuuttajien yritykset työllistävät Suomessa yli 30 000 henkilöä. Niiden yhteenlaskettu liikevaihto on 3,5 miljardia euroa, artikkelissa kerrotaan.

Yrittäjyyteen liittyy Suomessa paljon byrokratiaa sekä erilaista säätelyä. Nämä asiat voivat olla haasteellisia kantasuomalaisellekin, joten haluankin opinnäytetyössäni selvittää, miten asian kokee yrittäjä, jonka äidinkieli ei ole suomi ja joka on kasvanut tyystin erilaisessa kulttuurissa kuin kantasuomalainen.

Opinnäytetyöni tarkoituksena on tutkia maahanmuuttajataustaisen yrittäjän omaa kokemusta yrittäjyydestä Suomessa yritystä perustettaessa sekä yrittäjyyden alkutaipaleella. Opinnäytetyöni tutkimuskysymyksenä on "Mikä on yrittäjän kokemus saamastaan tuesta yritystä perustettaessa sekä yrittäjyyden alkutaipaleella?"

2 MAAHANMUUTTAJA YRITTÄJÄNÄ SUOMESSA

Maahanmuuttajayrittäjät eivät juurikaan eroa yrittäjinä muista yrittäjistä. Maahanmuuttajayrityksen toimiala vaikuttaa yrittäjän toimintatapoihin enemmän kuin yrittäjän etninen tausta. Monet maahanmuuttajayritykset ovat pieniä. Tämä johtuu osittain siitä, että suurin osa näistä yrityksistä on vielä nuoria. Nämä yritykset ovat keskittyneet pääkaupunkiseudulle, sekä muihin Suomen suuriin kaupunkeihin. Maahanmuuttajien yritysten elinkaari on samanlainen kuin suomalaisillakin yrityksillä, ja maahanmuuttajien yritykset eivät ole keskenään samanlaisia. (Aaltonen, Heinonen & Valtonen 2015, 20.)

Maahanmuuttajien yritykset keskittyvät palvelualoille. Tukku- ja vähittäiskaupan osuus yrityksistä on yli neljännes. Osa niistä harrastaa ulkomaankauppaa. Yrityksiä on paljon myös kiinteistö- ja liike-elämän palveluissa sekä majoitus- ja ravitsemisalalla. Jalostuselinkeinojen (teollisuus ja rakentaminen) osuus yrityksistä on vain 10 prosenttia, joskin rakennusala on vahvassa kasvussa. (Tilastokeskus 2007.)

Maahanmuuttajayrityksistä vajaa kolmannes toimii kaupassa ja majoitus- ja ravitsemisalalla. Yli 40 prosenttia ulkomaalaistaustaisten yritysten liikevaihdosta kertyy vähittäiskaupasta sekä ulko- ja kotimaan tukkukaupasta. Kaupan liikevaihtoa nostavat kauppatavaroiden läpikulkulaskutus, mutta palkansaajajenkielöstöstä kaupan yritykset muodostavat vain alle viidenneksen. Henkilöstöllä mitattuna suurin toimiala on majoitus- ja ravitsemisala, sillä liiketoiminta on mahdotonta ilman käsipareja. (Lilth 2011, 16.)

Ulkomaalaistaustaisten asukkaiden määrä on useimmissa OECD-maissa kasvanut merkittävästi 2000-luvulla, niin myös Suomessa. Vuodesta 2006 vuoteen 2014 välisenä aikana ulkomaalaistaustaisten työntekijöiden määrä Suomessa kasvoi lähes 90 prosenttia ja samaan aikaan ulkomaalaistaustaisten yrittäjien määrä nousi 92 prosenttia. (Fornaro 2018, 1.)

Ulkomaalaistaustaisten yrittäjien määrä on kasvanut selvästi viime vuosina, mutta yrittäjien osuus maahanmuuttajataustaisen työvoiman keskuudessa on pysynyt vakaana. On myös huomattava, että maahanmuuttajien yrittäjyysaste on samaa luokkaa kuin kantaväestöllä. Kantaväestön yrittäjätulot ovat selvästi korkeammat kuin maahanmuuttajilla. Ero kuitenkin kapenee, kun toimiala otetaan huomioon. Havaitaan, että maahanmuuttajataustaiset yrittäjät ja työntekijät ovat

voimakkaasti keskittyneet Uudellemaalle, mutta maahanmuuttajien yrittäjyysaste on korkea sellaisilla alueilla, joilla työllisyysaste on matala.

Maahanmuuttajien vaikeudet työllistyä työmarkkinoilla lisäävät heidän yrittäjyyttään. Tästä kertoo havainto, että työllisyyden muutoksen ja maahanmuuttajien yrittäjäksi ryhtymisen välillä on negatiivinen yhteys. Samasta asiasta kertoo myös alueen työllisyysasteen ja maahanmuuttajien yrittäjyysasteen välillä havaittu negatiivinen yhteys. (Etna 2018, 2.)

Maahanmuuttajia kannustavat yrittäjiksi monet taustatekijät. Osalle uussuomalaisista yrittäjyys on oivallinen keino sosiaaliseen ja taloudelliseen riippumattomuuteen sekä arvostukseen ja se mahdollistaa paremmat tulot uudessa kotimaassa ja vieraassa kulttuurissa kuin korkeasti verotettu palkkatyö. Palkansaajina koulutetut ulkomaalaiset voivat toimia pitkään koulutustaan vastaamattomissa matalapalkkatöissä. Jos lähtömaassa hankittua koulutusta ei tunnusteta tulomaassa, yrittäjyys saattaa tarjota paremmat mahdollisuudet nostaa elintaso kuin palkkatyö. Yrittäjyyden aloittamista helpottavia tekijöitä ovat valmis ja ainutlaatuinen liikeidea sekä hyvät edellytykset solmia kontakteja maahanmuuttajien omissa sosiaalisissa verkostoissa. (Lilth 2011, 12.)

2.1 Saatu tuki

Suomessa kaikille yrittäjille tarjotaan pitkälti samoja yrityspalveluita. Maahanmuuttajayrittäjien on kantasuomalaisista vaikeampi löytää näitä palveluita, koska he eivät ole välttämättä tietoisia niistä ja siitä, kuinka nämä palvelut voivat hyödyttää alkavia ja aloittaneita yrittäjiä. (Aaltonen ym. 2015, 24.)

Maahanmuuttajataustaisten yrittäjyyden edistämiseen ei ole Suomessa panostettu riittävästi, vaikka meillä on ensiluokkaiset ilmaiset yritysneuvontapalvelut. Muutamassa kehitysyhtiössä kohderyhmä on huomioitu hyvin ja hankkeista, joissa yrittäjyyden edistämiseen on panostettu, on pelkästään myönteisiä kokemuksia. Neuvontapalveluista tietoiset maahan muuttaneet ovat tietoisempia rahoituskanavista ja saaneet paremmin rahoitusta yritystoiminnalleen. Tämä vaikuttaa huomattavasti sekä yritystoiminnan kestävyuteen ja menestykseen että yrittäjän suhtautumiseen suomalaista yhteiskuntaa kohtaan. (Bloigu 2014, 93.)

Yrittäjyys on maahan muuttaneelle vaihtoehto vain, mikäli hän saa tietää siitä. Tieto suomalaisista työmarkkinoista, yrittäjyydestä ja kosketus työelämään jo varhaisessa vaiheessa, edesauttaa tulijaa asettamaan oman päämääränsä ja kannustaa opiskelemaan kieltä ja ammatin. Käytännössä tämä tarkoittaa työtehtäviin tutustumisjaksoa osana kotoutumis- ja työvoimapolitiittisia koulutuksia ja yrittäjyyden mahdollisuuden esille tuomista. Tieto toimii yleistietona saatavilla olevista palveluista, joista moni on täysin tietämätön myös siinä vaiheessa, kun jo toimii yrittäjänä. Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien ongelmat ja selviytyminen voi olla kiinni hyvin pienistä asioista, joihin paikallinen yrityspalvelu voi tarjota neuvoja. (Bloigu 2014, 94.)

2.1.1 TE-hallinto

Yrittäjäksi aikova saa neuvontaa yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa valtakunnallisesta Yritys-Suomi-puhelinpalvelusta. Kun palveluun soittaa, yritysneuvoja kartoittaa tilanteen nopeasti ja vaivattomasti sekä neuvoo, miten kannattaa edetä. Jos haluaa perehtyä yrittämiseen itsenäisesti, voi tutustua Suomi.fi-verkkopalvelun yrittäjille ja yrityksen perustajille suunnattuihin sisältöihin.

Maksuttomassa Oma Yritys-Suomi -verkkopalvelussa voi testata yritysidea ja soveltuvuutta yrittäjäksi sekä tehdä liiketoimintasuunnitelman. (Työmarkkinatori 2023.)

Kun yrittäjäksi aikova on tehnyt päätöksen yrityksen perustamisesta, hänen kannattaakin ottaa mahdollisimman pian yhteyttä TE-toimistoon tai kuntakokeiluun. Aloittava yrittäjä voi saada starttirahaa tai hänellä voi olla oikeus työttömyysturvaan. (Työmarkkinatori 2023.)

Oma Yritys-Suomi on osa julkisten yrityspalvelujen kokonaisuutta. Palvelun omistaa työ- ja elinkeinoministeriö. Oma Yritys-Suomi on yritykselle tai yrityksen perustajalle tarkoitettu verkkopalvelu yrityksen asioiden hoitamiseen. Palveluun kootaan yrityksen tilanteeseen parhaiten sopivat työkalut ja sähköiset asiointipalvelut helposti yhdestä paikasta saavutettavaksi. Palvelun perustoiminnallisuus koostuu yhdelle tai useammalle yritysidealalle tai toimivalle yritykselle luotavasta tilistä, jossa käyttäjä saa muun muassa ohjausta yrityksen perustamiseen ja toimintaedellytysten arvioimiseen, liiketoimintasuunnitelman tekemiseen sekä tietoa yrityksen perustamisesta ja toiminnasta tarpeellisista asioista. Palvelu tarjoaa Asiakkaalle edellä kuvatun

tilin, jossa Asiakas voi suunnitella yrityksen toimintaa sekä valmistella ja säilyttää siihen liittyviä asiakirjoja. (Oma.Yrityssuomi.fi)

Asiakaspalvelun työtila on osa Oma Yritys-Suomi -palvelua. Asiakaspalvelun Oma Yritys-Suomi -työtila (AOYS-työtila) on yrityksen tilin vastinpari ja tarkoitettu julkisia yrityspalveluita tarjoaville yritysneuvoille ja -asiantuntijoille. Työtila mahdollistaa asiakkaiden sähköisen palvelemisen, organisaatorajat ylittävän osaamisen kehittämisen sekä neuvontatiedon nopean ja reaaliaikaisen löytämisen sekä verkostomaisen työskentelyn. Oma Yritys-Suomen toiminnallisuudet ja palveluvalikoima täydentyvät ja kehittyvät jatkuvasti sähköisten palveluiden kehityksen myötä. (Oma.Yrityssuomi.fi)

Starttiraha on valtion myöntämää harkinnanvaraista toimeentulotukea yritystoimintaa aloittavalle uudelle yrittäjälle. Sen tarkoituksena on edistää yritystoiminnan syntymistä ja turvata yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan aloittaminen ja vakiinnuttaminen kestävät. Starttirahaa myöntävät paikalliset TE-toimistot ja yhteistyössä ulkopuolisten asiantuntijoiden kanssa. Ennen starttirahan myöntämistä TE-toimisto selvittää, onko yrittäjyys starttirahan hakijalle sopiva vaihtoehto. Tätä varten arvioidaan, onko hakijalla riittävät valmiudet yrittäjyyteen, eli onko hänellä joko aiempaa yrittäjäkokemusta tai yrittäjäkoulutusta. Päätökseen vaikuttaa myös tulevan yritystoiminnan arvioitu kannattavuus. Yrittäjä ei ole saanut aloittaa yrityksen toimintaa ennen starttirahan myöntämistä. Starttirahaa ei voida myöntää toimialoille, joilla se vääristäisi alan kilpailutilannetta.

(Aaltonen ym. 2015, 34.)

Starttirahaa on viimeisten viiden vuoden aikana saanut vuosittain keskimäärin noin 350 maahanmuuttajayrittäjää, jotka ovat syntyneet suomen ulkopuolella ja ovat ulkomaan kansalaisia. Luvut olisivat selvästi suuremmat, jos maahanmuuttaja yrittäjyyden kriteerinä käytettäisiin vieraskielisyyttä. (Aaltonen ym. 2015, 34.)

2.1.2 Uusyrityskeskus

Uusyrityskeskukset palvelevat monella eri tavalla. Uusyrityskeskuksista saa aina myös henkilökohtaista palvelua. Hyvä tapa aloittaa yrittäjyyspolku on osallistua oman

uusyrityskeskukseksi yrittäjyysinfoon. Infossa saa perustiedot yrittäjyydestä ja starttirahasta sekä työkaluja suunnitella yritystoimintaasi eteenpäin. Infon jälkeen osaa jo aloittaa liiketoimintasuunnitelman laatimisen.

Maksuttomassa ja luottamuksellisessa henkilökohtaisessa yritysneuvonnassa tapaa oman yritysneuvojan kasvokkain tai etäyhteydellä. Neuvonnassa keskitytään juuri kunkin asiakkaan yrittäjyyteen ja liikeideaan. Tapaamisessa käydään yhdessä yritysneuvojan kanssa läpi liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma. Tapaamisessa saa apua kannattavuus-, rahoitus- ja myyntilaskelmien teossa ja siellä kerrotaan tarvittavista luvista, ilmoituksista ja perustamistoimista sekä annetaan perustiedot IPR- eli immateriaalioikeuksista. Yritysneuvojalta voi kysyä kaikesta yrittäjyyteen liittyvästä.

Yritysneuvoja voi myös ohjata asiakkaan maksuttomiin asiantuntijatapaamisiin kunkin tarpeiden mukaan, esimerkiksi kirjanpitoon, rahoitukseen ja vakuutuksiin liittyen. (Uusyrittäjäkeskus 2023.)

Maahanmuuttajataustaiset alkavat yrittäjät ovat lisääntyneet neuvonnassa erityisesti isoilla paikkakunnilla – pian joissakin kaupungissa maahanmuuttajataustaisten asiakkaiden määrä ylittää jopa 50 prosenttia. On myös havaittu, että maahanmuuttajataustaiset yritykset työllistävät nopeasti erityisesti muita maahanmuuttajia – maahanmuuttajien yritysneuvontaan panostaminen on siis tärkeää paitsi osallistavasta, myös työllistävästä näkökulmasta. (Malmberg 2023.)

2.1.3 Verkostot

Kokonaan puuttuvina palveluina Aaltosen ym. (2015, 54) tutkimuksessa nostettiin esiin palvelut, joiden avulla yrittäjä saisi vertaistukea. Toisaalta oli myös yrittäjiä, jotka tällaista tukea olivat saaneet ja he kehuivat sitä hyödylliseksi yrityksensä alkutaipaleella. Haastateltavat kokivat saaneen vertaistukea erilaisissa yhdistyksissä, muissa verkostoissa sekä mentorointisuhteissa. Haastateltavista yrittäjistä hyvin harva oli mukana paikallisen yrittäjäjärjestön toiminnassa. Järjestötoimintaan koettiin olevan vaikea lähteä, eikä se tuntunut houkuttelevalta. Haastateltavat olivat sitä mieltä, että yhdistyksiin tarjoama toiminta ei vastaa heidän tarpeitaan ja esimerkiksi sitä kautta mahdollistava verkostoituminen on liian yleisluontoista Aaltosen ym. (2015,54) tutkimuksessa todetaan.

Aaltosen ym. (2015, 56) tutkimuksen mukaan Suomessa yrittäjille on tarjolla monenlaisia verkostoitumismahdollisuuksia. Esimerkiksi uusyrityskeskukset, kuten YritysHelsinki järjestävät erityisesti maahanmuuttajayrittäjille sovitettuja verkostoitumistilaisuuksia, joihin kokoontuu samankielisiä tai samalla toimialalla toimivia yrittäjiä. Myös erilaiset pitchaus-tapahtumat ja liiketoimintaa suoraan edistävät tilaisuudet ovat olleet suosittuja. Lisäksi Suomen Yrittäjien eri paikallisjärjestöt organisoivat verkostoitumistilaisuuksia, joissa voidaan verkostoitua joko epämuodollisemmin tai muodollisemmin. Verkostoitumistilaisuuksia järjestetään myös suomen rajojen ulkopuolella.

Maahanmuuttajayrittäjät näkevät verkostoitumisen mahdollisuutensa hyvin eri tavalla. Osa heistä koki, että verkostoitumistilaisuuksissa toiset yrittäjät pyrkivät hyötymään heistä. Tästä syystä he eivät halunneet puhua toisille yritystoiminnasta, koska pelkäsivät muiden haluavan kopioida tai jopa varastaa heidän yritysideoitaan tai käytäntöjään. Toisaalta kuitenkin nämä samat ihmiset kertoivat kaipaavansa verkostoitumismahdollisuuksia, joista voisivat itse hyötyä Aaltonen ym. (2015, 56) toteaa tutkimuksessaan.

Aaltosen ym. (2015, 59) haastattelemat maahanmuuttajayrittäjät olivat sitä mieltä, etteivät yritysneuvojen tuki tai heidän antamansa neuvot vastanneet samaan tarpeeseen kuin mentorointi. He kokivat, että mentorin tulisi olla henkilö, joka on itsekin toiminut yrittäjänä. Mentorin kokemukset yrittäjyydestä sekä yrittäjänä toimimisesta tuovat arvokasta lisäarvoa ja näkemystä aktorille ja hänen yritystoiminnalleen.

Myös yrittäjät pitivät mentoria tärkeänä. Mentorointi merkitsee heille henkistä tukea sekä mentorin markkinatuntemuksen tuomista yritystoiminnan tueksi. Aaltosen ym. (2015, 59) haastattelemien yrittäjien mukaan sekä maahanmuuttajayrittäjät että mentorina toimineet asiantuntijat kokivat yrityksen kasvuvaiheessa tapahtuneen mentoroinnin hedelmällisimmäksi. Yrittäjät toivoivat vahvempaa tukea juuri kasvuvaiheeseen, jolloin yrityksen perustamiseen keskittynyt neuvonta oli vähentynyt. Kasvuvaiheessa he kaipasivat ensisijaisesti psykososiaalisesti tätä tukea, eli kannustusta ja tukea päätöksentekoon.

Mentorointisuhteeseen kuuluu olennaisesti myös käytännön tuki. Tarkoituksena ei kuitenkaan ole se, että mentori tekisi asioita mentoroitavan puolesta, vaan mentorin tehtävänä on tarjota rohkaisua ja neuvoja asioiden tekemiseen. Mentori tarjoaa myös arvokasta tietoa mentoroitavalle, koska

mentorilla on usein selvästi enemmän kokemusta yritystoiminnasta. Parhaimmillaan mentorointisuhde on hyvin hedelmällinen kummallekin osapuolelle. Aaltonen ym. (2015, 59).

2.2 Yrittäjyyden haasteet

Myönteisistä vaikutuksista huolimatta yrittäjyys ei ole välttämättä maahanmuuttajalle helppoa Suomessakaan. Etenkin vastamuuttaneelle kieliongelmat, kulttuuri- ja talousongelmat sekä paikalliset oikeusmenettelyt voivat olla vaikeita asioita. Tarpeellisen rahoituksen järjestäminen voi nousta ongelmaksi, jos rahoitus edellyttää pitkää ja luottamuksellista pankkisuhdetta. (Tilastokeskus 2007.)

Haastattelututkimusten mukaan myös suomalainen byrokratia koetaan kohtuuttomaksi, samoin kuin Suomen korkea tuloverotus, koska maahanmuuttajien pienissä yrityksissä ei ole kyse suurista rahavirroista. Asenteet byrokratiaan voivat johtua kulttuurieroista, sillä monissa Länsi-Euroopan ulkopuolisissa maissa tarvitsee vain vähän rahaa tai suhteita aloittaakseen yritystoiminnan. (Tilastokeskus 2007.)

Maahanmuuttajille suurimpia haasteita yrittäjyydessä ovat paikallinen verotus ja vakuutukset. Siksi suositeltavaa onkin pyytää apua toiselta maahanmuuttajayrittäjältä, mutta myös ulkoistaa yrityksen taloushallinto paikalliselle tilitoimistolle. Tilitoimisto osaa neuvoa yrittäjää yrityksen perustamisesta alkaen ja hoitaa muun muassa yrityksen kirjanpitoasiat. (Yrittäjäopas, 2019.)

Sulkeutunut asenne estää verkostoitumista ja menestymistä laaja-alaisesti. Suomessa tarvitaan avoimuutta nähdä myös vieraan potentiaali, kielten ja kulttuurien ymmärrys ja arvokkaat kontaktit lähtömaihin. Niissä voi olla suuri tarve suomalaisille tuotteille. Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien potentiaali viennin edistäjinä tulee hyödyntää. (Bloigu 2014, 95.)

Maahan muuttaneisiin kohdistetut yrittäjyystoimenpiteet ovat tuottaneet positiivisia tuloksia. Suomessa on erinomainen yrittämisen infrastruktuuri, osaajia ja kokemusta, ei vain yrittäjyyden teknistä tietoa. Osaamista ei tällä hetkellä hyödynnetä. Menestyväksi, tulevaisuuteen positiivisesti katsovaksi itsevarmaksi yrittäjäksi kasvaa todennäköisimmin silloin, kun tukea on saatavilla ja verkostoitumiselle on luotu edellytykset. Kukaan ei ole yrittäjä yksin. Toimenpiteistä osalliseksi

pääsy tulee olla kaikilla; opiskelijoilla, työperäisillä ja turvapaikanhakijataustaisilla tulijoilla. Maahan muuttaneelle hyvinvointiyhteiskunnan menettelyt ovat vieraita, siksi he tarvitsevat kohdennettua tukea yrittäjyyden alun tiellä. Resursseja tätä varten on saatavilla, mikäli löytyy tahtotilaa. Uusia resursseja täytyy myös luoda. (Bloigu, 2014, 94–95.)

2.2.1 Yrityksen rahoitus

Yritystä perustettaessa yrittäjät joutuvat hakemaan rahoitusta yrityksen ulkopuolisilta rahoittajilta ja sijoittajilta, sillä harvoin heillä itsellään on kaikkea sitä pääomaa, joka yrityksen perustamiseen vaaditaan. Yrittäjät saavat rahansa käytännössä rahoitusmarkkinoiden kautta. Rahoitusmarkkinoiden perustehtävänä on saada raha liikkumaan sujuvasti rahaa tarjoavien ja rahaa tarvitsevien osapuolien välillä. (Niskanen & Niskanen 2013, 9.)

Yrityksen perustajien on heti yritystä perustaessaan tehtävä kaksi tärkeää päätöstä. Toinen päätöksistä on investointipäätös ja toinen rahoituspäätös. Investointipäätös on päätös siitä, mitä pitkäaikaista käyttöomaisuutta, kuten koneita tai tuotantotiloja, hankitaan. Rahoituspäätöksellä yrittäjät puolestaan päättävät miten tehdyt investoinnit rahoitetaan eli kuinka paljon perustajat sijoittavat yritykseen omaa pääomaa ja kuinka paljon rahoitusmarkkinoilta hankitaan vierasta pääomaa. Yrityksen rahoituspäätöksellä on vaikutusta omistajien varallisuuteen, kun rahoituspäätöksellä pystytään vaikuttamaan yrityksen arvoon. Rahoitusrakennepäätökseen voi vaikuttaa esimerkiksi vieraan pääoman ja oman pääoman erilainen verokohtelu, jossa vieraan pääoman korot voidaan vähentää verotuksessa, kun taas oman pääoman tuottamat osingot ovat vähennyskelvottomia. (Niskanen & Niskanen 2013, 9–10.)

Maahanmuuttajien ongelmat rahoituksen kanssa ovat melko samanlaisia kuin kaikilla alkavilla yrityksillä. Kuitenkin paremmat verkostot ja yhteiskunnan tuntemus varmasti helpottaisivat rahoituksen löytymistä ja olemassa olevien resurssien mahdollisimman tehokasta hyödyntämistä. Maahanmuuttajayrittäjät rahoittavat yritystoimintansa monesti oman ja perheen varallisuuden avulla kantasuomalaisten yrittäjien tavoin. Maahanmuuttajataustaiset yrittäjät rahoittivat yrityksensä alkua esimerkiksi myymällä perheen perintötilan lähtömaassa, aiemman palkkatyöuran aikana kertyneillä säästöillä, lainaamalla sukulaisilta, lähtömaasta perinnöllä, ryhtymällä yhteistyöhön suomalaisen sijoittajan kanssa ja panttaamalla perheen yhteisen kodin pankkilainan takuuksi. (Aaltonen ym. 2015, 46–48.)

Katja Bloigin vuonna 2014 julkaiseman selvityksen, "Yrittäjänä Suomessa, Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksia", aineistossa on kuusi yrittäjää, jotka olivat saaneet ensimmäisen lainansa suomalaisen puolison avulla, omaiset lainasivat rahaa tai puoliso toimi takaajana. Lähipiiriltä lainaa saaneita oli yhteensä seitsemän, pankilta kahdeksan ja Finnveralta kuusi yrittäjää. Yksi ei ollut saanut Finnveran lainaa, hän ei myöskään tiennyt yritysneuvontapalveluista, eikä hänellä ollut koulutusta Suomesta. Ely-keskukselta rahoituksen saaneita oli neljä, Tekesilta kolme ja Finnfundilta kaksi yrittäjää. Tosin toinen heistä oli kuullut siitä alkuperämaansa yhteistyökumppaneilta. Yhdellä oli muu investointi ulkomailta. Yrittäjistä 17 ei ollut tarvinnut tai hakenut lainaa tai rahoitusta. Maahanmuuttajataustaisista yrittäjistä on aiemmin annettu kuva, että "he joutuvat turvautumaan sukulaisten apuun". Läheisille voi olla velkaa kauemmin ja he ymmärtävät, jos yrittäjyyden alkutaival on hankalaa. Pankin ja Finnveran kanssa on toisin. "Voi mennä nimet ja elämästä tulee vaikeaa". Luottotietojen menetys on suuri pelko. Läheiset auttavat, ettei näin tapahdu. On myös tavallista, että rahoitusta tulee monista lähteistä. Lainojen vakuuksina oli monella omaisuutta, kuten taloja. Rahoituksen saanti on yksi vaikeimmista asioista. Sekä Ely-keskuksen että Tekesin rahoitukseen vaaditaan omarahoitusosuus, Finnveran yrittäjälaina edellyttää omarahoitusosuutta. Pienelle yrittäjälle se voi olla hankalaa. Näitä rahoituksia voi hakea vain, mikäli yrittäjän henkilökohtainen talous on kunnossa. (Bloigu 2014, 61.)

2.2.2 Kieli ja kulttuuri

FM Katja Bloigu on koonnut maahanmuuttajien kokemuksia Suomen yritysilmastosta. Monissa tapauksissa esille nousee eräänlainen kulttuurien yhteentörmäys. Yrittäjän kannalta suomalainen hyvinvointiyhteiskunta eroaa suuresti maahanmuuttajan kotimaasta. Suomessa häntä kohtaa tarkoin säädelty yhteiskunta, joka on toisaalta korruptiosta melko vapaa, toisaalta paperisodan osalta jopa tukahduttava. Moni yrittäjä kokee, että hän olisi tarvinnut kielten opiskelun lisäksi perusteellisen perehdyttämisen suomalaisen yhteiskunnan ja Suomen markkinoiden toimintaan. (Bloigu 2014, 8.)

Yrittäjät itse korostavat kielen osaamisen merkitystä. Kielitaito ja yhteiskunnan ymmärtäminen ovat avaimia markkinoille pääsyyn ja varsinkin hyvinvointiyhteiskunnan monien sääntöjen ymmärtämiseen. Yrittäjä tarvitseeikin paremman kielitaidon kuin palkansaaja, jolle riittää käytännön

kielitaidon ja turvallisuusvaatimusten oppiminen työpaikalla. Yrittäjän täytyy ymmärtää yhteiskuntaa ja paikallisia markkinoita, sekä täyttää vaativia lomakkeita ja asioida viranomaisten kanssa. Kieli on avain myös toimivaan vuorovaikutukseen asiakkaiden kanssa. (Bloigu 2014, 92.)

2.2.3 Markkinointi

Aaltosen ym. (2015,46) mukaan markkinaosaaminen on maahanmuuttajayrittäjille erityisen tärkeää. Markkinaosaamisessa kietoutuvat yhteen kieli- ja kulttuuriosaaminen sekä kaupallinen osaaminen. Kaikkia näitä opetetaan yrittäjyyskoulutuksessa, jotka palveluntarjoajien mukaan järjestetään juuri tämän vuoksi suomen kielellä. Aaltosen ym. (2015, 46) haastatteleminen palveluntuottajien mukaan maahanmuuttajien on tärkeä opiskella suomeksi, koska suomen kieli tarjoaa ikkunan myös suomalaiseen kulttuuriin ja tätä kautta markkinointiin. Markkinaosaamista voidaan hankkia erilaisten kurssien ja koulutusten kautta, mutta markkinaosaamista voidaan saada myös ottamalla suomalainen yhtiökumppani mukaan yrityksen toimintaan. Palveluntarjoajien mukaan markkinaosaaminen ja siihen liittyvät kieli- ja kulttuuriosaaminen sekä kaupallinen osaaminen kulmineituvat usein kysymykseen, kenelle yrittäjä haluaa tuotteitaan tai palveluitaan tarjota - ainoastaan maahanmuuttajille vai sekä kantasuomalaisille että maahanmuuttajille. Pelkästään tietylle etniselle vähemmistölle suunnatuilla tuotteilla ja palveluilla ei suomessa välttämättä ole tarpeeksi kysyntää. Palveluntarjoajien mukaan hyvä liikeidea ei useinkaan riitä, vaan sen tueksi tarvitaan myös liiketoimintaosaamista ja kielitaitoa. Niiden puuttumisen vuoksi myös monia liikeideoita on jouduttu torppaamaan heti alkumetreillä.

3 TUTKIMUKSEN TARKOITUS JA TUTKIMUSTEHTÄVÄT

Opinnäytetyöni tarkoituksena on tutkia maahanmuuttajataustaisen yrittäjän omaa kokemusta yrittäjyydestä Suomessa yritystä perustettaessa sekä yrittäjyyden alkutaipaleella. Painopisteenä työssäni on yrittäjän kokemus hänen saamastaan tuesta yrittäjyyden alkutaipaleella sekä onnistumisen kokemukset ja haasteet yritystoiminnan alussa. Tutkimus on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus ja sen avainsanoja ovat maahanmuuttajayrittäjä, haasteet, tuki ja onnistuminen.

Opinnäytetyöni tutkimuskysymyksenä on "Mikä on yrittäjän kokemus saamastaan tuesta yritystä perustettaessa sekä yrittäjyyden alkutaipaleella?"

Lisäksi pyrin saamaan vastaukset kysymyksiin "Mitkä tekijät toivat yrittäjälle onnistumisen kokemuksia yritystä perustettaessa ja yritystoiminnan alkuvaiheilla?" ja "Mitkä tekijät yrittäjä koki haasteellisiksi yritystoimintaa käynnistettäessä ja yritystoiminnan alkutaipaleella?"

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

Tutkin maahanmuuttajataustaisen yrittäjän kokemuksia yrittäjyydestä Suomessa yritystä perustettaessa ja yrityksen alkutaipaleella. Tutkin yrittäjän kokemusta hänen saamastaan tuesta yrittäjyyden alkutaipaleella sekä onnistumisen kokemuksia ja haasteita yritystoiminnan alussa. Vaikka esille tuomani yrittäjän kokemukset ovat yksilöllisiä ja omakohtaisia, tutkimustulokset ovat yleisellä teoreettisella tasolla ainakin jonkun verran yleistettävissä.

4.1 Tutkimusote ja tiedonantajan valinta

Valitsin tutkimusmenetelmäksi laadullisen menetelmän, koska halusin keskittyä enemmän haastattelun laatuun kuin määrään. Kvalitatiivisten menetelmien avulla aiheesta saa paljon tietoa, ja tiedon avulla aihetta voi ymmärtää syvemmin ja kokonaisvaltaisemmin. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2015, 104–105.)

Tutkimukseni on laadullinen eli kvalitatiivinen, ja sen tiedonantajana on maahanmuuttajataustainen yrittäjä, joka on tullut Suomeen Lähi-Idästä vuonna 2012. Hän on opiskellut suomessa ammatin ja hän puhuu kohtalaisen ymmärrettävää suomen kieltä. Tiedonantaja on perustanut yrityksen Suomeen, Pohjois-Suomalaiseen kaupunkiin yhdessä isänsä kanssa alkuvuonna 2023. Yritysmuotona on osakeyhtiö ja sen päätoimiala on muu päivittäistavaroiden erikoisvähittäiskauppa. Tutkimukseni tarkoituksena on kuvata yrittäjän todellisia kokemuksia yritystä perustettaessa ja yrittäjyyden alkutaipaleella. Pysin tarkastelemaan yrittäjän kokemuksia mahdollisimman monipuolisesti ja kokonaisvaltaisesti ottaen huomioon hänen persoonansa. Tunnusomaista tapaustutkimukselle on kokonaisvaltainen ongelmien tarkastelu ja kuvaus, jota ei tehdä irrallisena tietystä yksittäisestä tilanteesta tai tapahtumaketjusta (Soininen 1995, 82).

Laadullisessa tutkimuksessa ei pyritä tilastollisiin yleistyksiin. Sen sijaan laadullisessa tutkimuksessa pyritään mm. kuvaamaan jotain ilmiötä tai tapahtumaa, ymmärtämään tiettyä toimintaa tai antamaan teoreettisesti mielekäs tulkinta jollekin ilmiölle. Täten laadullisessa tutkimuksessa on periaatteessa tärkeää, että henkilöt, joilta tietoa kerätään, tietävät tutkittavasta ilmiöstä mieluusti mahdollisimman paljon tai heillä on kokemusta asiasta. Tässä mielessä

tiedonantajan valinnan ei pidä olla satunnaista vaan harkittua ja tarkoitukseen sopivaa. (Tuomi & Sarajärvi 2018,98.)

Tutkimustyyppiltään tutkimukseni on kuvaileva, koska tieto perustuu yrittäjän esiin tuomiin tosiasioihin ja kokemuksiin. Eskola & Suoranta (1998, 61) toteavat teoksessaan Johdatus laadulliseen tutkimukseen, että kvalitatiivisen tutkimuksen tavoitteena on löytää ja paljastaa tosiasioita. He toteavat edelleen, että kvalitatiivisen tutkimuksen tavoitteena on myös ilmiön tulkinta ja merkityksenanto. Tavoitteena on ymmärtää toimintaa tai antaa teoreettisesti mielekäs tulkinta ilmiöstä, Eskola & Suoranta summaavat. Kvalitatiivisen tutkimuksen kolmas tavoite on Eskolan & Suorannan (1998, 146) mukaan tulkinta, joka rakennetaan tiukasti aineistosta käsin eli pitäydytään aineistossa. Aineisto on tutkijan teoreettisen ajattelun lähtökohta tai apuväline.

4.2 Tutkimusaineiston keruu

Aineistonkeruumenetelmäksi valitsin teemahaastattelun ja avoimen haastattelun yhdistelmän. Eri haastattelumenetelmin saadut tiedot tukevat mielestäni tässä opinnäytetyössä toisiaan. Haastattelun suurena etuna muihin tiedonkeruumenetelmiin on se, että siinä voidaan säädellä aineiston keruuta joustavasti tilanteen edellyttämällä tavalla ja vastaajaa myötäillen. Haastatteluaiheiden järjestystä on mahdollista säädellä, samoin on enemmän mahdollisuutta tulkita enemmän vastauksia kuin esimerkiksi postikyselyssä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 200.)

Avoimen haastattelun ideana on, että aiheesta keskustellaan vapaasti. Teemahaastattelussa puolestaan haastattelun aihepiirit, teema-alueet, on etukäteen määrätty. Avoimissa kysymyksissä tiedonantaja sai tuoda esille itseään koskevia asioita mahdollisimman vapaasti. Teemahaastattelun etukäteen määritellyt aihepiirit taas antoivat minulle mahdollisuuden saada vastaukset etukäteen määrittämiini aihepiireihin. (Eskolan & Suoranta 2005, 86–87.) Haastatteluni rungon (Liite) muodostivat etukäteen määrittämäni kysymykset sekä kaksi avointa kysymystä. Eskolan & Suorannan (2005, 87) mukaan haastattelija varmistaa, että kaikki etukäteen päätetyt teema-alueet käydään haastateltavan kanssa läpi, mutta niiden järjestys ja laajuus vaihtelevat haastattelusta toiseen. Haastattelijalla on jonkinlainen tukilista käsiteltävistä asioista, ei valmiita kysymyksiä, Eskola & Suoranta toteavat.

Testasin tekemäni haastattelurungon esihaastattelussa varsinaista haastattelua varten. Esihaastattelun tarkoituksena oli testata haastattelurungon toimivuutta ja kysymysten muotoilua sekä selvittää haastatteluun kuluva aika. Esihaastattelut ovat teemahaastattelun tärkeä osa. Niiden avulla tulee hankkia käsityksiä haastateltavan kohdejoukon kokemuksista. Esihaastattelujen tarkoituksena on testata haastattelurunkoa, aihepiirien järjestystä ja hypoteettisten kysymysten muotoilua. Niiden avulla saadaan selville myös haastattelujen keskimääräinen pituus. Tutkijat saavat esihaastattelujen avulla kokemuksia haastattelijana toimimisesta. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 72–73.)

Testasin myös nauhoitukseen käyttämäni tekniset välineet, jotta itse haastattelutilanteessa vältyttäisiin ikäviltä yllätyksiltä. Haastattelukeskustelut talletetaan useimmiten ääninauhalle, jotta koko aineisto saataisiin talteen. Käytin haastattelun tallentamiseen puhelimen ääninauhuria. Tottumattomana haastattelijana koin myös tarpeelliseksi testata omia kykyjäni haastattelijana ennen varsinaista haastattelua. Mielestäni esihaastattelu onnistui hyvin ottaen huomioon, että tutkija oli aloittelija. Huomasin kuitenkin koehaastattelun aikana taipumukseni ohjailta tai jopa keskeyttää haastateltava. Tämä piirre itsessäni oli hyvä havaita ennen varsinaista haastattelua, jotta haastattelun tulos olisi mahdollisimman aito ja luotettava. Haastattelu on puutteistaan huolimatta monessa mielessä tehokas ja tärkeä tiedonhankintamenetelmä. Tutkija voi välittömästi pyrkiä tarkentamaan vastaanottamaansa uutta tietoa. Tätä mahdollisuutta ei ole postikyselyssä eikä kirjalliseen materiaaliin tutustuttaessa. Haastattelu voi usein paremmin kuin muut menetelmät tuoda esiin uusia näkökohtia. (Järvinen & Järvinen, 2011, 146.)

Haastattelu tapahtui haastateltavan luona, yrityksen tiloissa, sovittuna ajankohtana. Nauhoitin haastattelun, mistä tiedonantaja oli tietoinen. Pyysin etukäteen haastateltavaa järjestämään haastattelun ajaksi rauhallisen ympäristön, jolloin meillä olisi mahdollisuus puhua rauhassa ja keskeytyksittä. Tarkoitukseni oli luoda haastattelutilanteeseen mahdollisimman kiireetön, rento ja luottavainen ilmapiiri, jotta haastateltava voisi vapaasti tuoda esiin omia kokemuksiaan ja tuntemuksiaan. Haastattelu noudatti etukäteen laatimani haastattelurungon teemoja. Haastatteluun kului aikaa puolitoista tuntia. Tunnelma vaihteli haastattelun aikana. Alun jännittyneisyyden hälvettyä tunnelma rentoutui ja haastateltava puhui avoimesti kokemuksistaan. Tarvittaessa ohjasin keskustelun takaisin käsiteltävän asiasisällön pariin. Mielestäni haastattelu sujui luontevasti.

4.3 Aineiston käsittely ja analysointi

Tämän laadullisen tapaustutkimuksen aineisto koostui yhden tiedonantajan haastattelusta, jonka nauhoitin. Tutkimuksen analyysimenetelmänä käytin teema-analyysiä.

Teemoittelu on luonteva etenemistapa mm. teemahaastatteluaineiston analysoimisessa. Teemat, joista haastateltavien kanssa on puhuttu, löytyvät yleensä kaikista haastatteluista – tosin vaihtelevassa määrin ja eri tavoin. Aineisto voidaankin aukikirjoittamisen jälkeen järjestellä teemoittain. Joskus teemat muistuttavat aineistonkeruussa käytettyä teemahaastattelurunkoa, mutta näin ei aina käy. Joskus aineistosta löytyy uusia teemoja, eivätkä ihmisten käsittelemät aiheet välttämättä noudata tutkijan tekemää järjestystä ja jäsenystä. Ihmisten puhuessa aukikirjoitettua tekstiä tuleekin tarkastella ennakkoluulottomasti. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2009.)

Aukikirjoitin eli litteroin haastattelun sanatarkasti heti haastattelun jälkeen, koska haastattelutilanne oli tuolloin tarkoin muistissani. Litteroinnilla tarkoitetaan aineiston puhtaaksikirjoitusta nauhalta tekstiksi (Hirsjärvi & Hurme 2010, 138). Ohjeena on pidettävä, että aineiston käsittely ja sen analyysi aloitetaan mahdollisimman pian keruuvaiheen jälkeen (Hirsjärvi & Hurme 1988, 108). Kirjoitin haastattelun haastateltavan omalla murteella ja korostuksella, kielioppivirheitä korjaamatta, jotta hänen kertomansa säilyisi mahdollisimman muuttumattomana ja sanatarkkana analysoinnin loppuun saakka. Aukikirjoitetut tekstit tallensin tietokoneelleni sekä tulostin itselleni lukukappaleet, joihin oli helppo tehdä merkintöjä. Luin haastattelun useaan otteeseen ennen varsinaisen analyysin tekoa. Lukiessani merkitsin tekstiin alustaviin tutkimuskysymyksiin vastaavia kohtia.

Analysoin tutkimusaineiston käyttämällä teemoittelua. Teemahaastatteluaineiston ensimmäinen tehtävä on järjestää aineisto teemoittain. Teemoittain järjestely tapahtui tietotekniikkaa apuna käyttäen leikkaa-liimaa -menetelmällä haastattelun teemojen mukaisesti. Tämän vaiheen jälkeen siirryin varsinaiseen analyysiin eli luin ja tutkin aineistoa. Kirjasin muistiin lukiessani mieleeni juolahtavia ajatuksia ja pohdintoja sekä merkitsin materiaalista kiintoisia kohtia. Seuraavaksi siirryin uudestaan aineistoni teemoitteluun. Tällä kertaa pyrin nostamaan aineistosta esiin tutkimusongelmia valaisevia teemoja sekä löytämään ja sen jälkeen erottelemaan tekstistä tutkimusongelmalle oleelliset aiheet. Samalla pyrin nostamaan mielenkiintoisia sitaatteja tulkittavaksi. Aineiston analyysissä tulkinnan luotettavuutta parantaa, jos tutkija kertoo, millä perusteella hän esittää tulkintoja, mihin hän päätelmänsä perustaa. Esimerkkinä tästä on

tutkimuselosteen rikastuttamisen suorilla haastatteluotteilla tai muilla autenttisilla dokumenteilla. (Hirsjärvi ym. 2005, 218.)

Aineistoa analysoidessani huomasin tekstistä nousevan voimakkaasti esiin eri teemoja, jotka haastateltava oli kokenut itselleen tärkeäksi yritystä perustettaessa. Ne olivat Uusyrityskeskuskeskeltä ja omalta mentorilta saatu tuki sekä vankkumaton usko omaan osaamiseen ja pärjäämiseen. Lisäksi analyysi paljasti sen tosiseikan, että haastateltava sai yritystä perustettaessa ja sen alkutaipaleella huomattavasti enemmän tukea ja onnistumisen kokemuksia kuin kokemuksia haasteista. Tässä tutkimukseni vaiheessa tutkimukselleni aluksi asettamani teemat eivät enää ohjanneet analyysiä, koska aineistosta nousi esiin uusia teemoja. Laadullisen tutkimuksen tarkoituksena on tuoda esiin tutkimukseen osallistuvien ihmisten oma tapa antaa asioille merkityksiä. Merkityksiä ei jäsennetä ennalta muodostetun teorian pohjalta, vaan analyysi lähtee itse aineistosta. (Hänninen 1999, 34.) Olen analysoinut haastattelun näiden esille nousseiden teemojen kautta: saatu tuki, onnistumisen kokemukset ja haasteet. Saatu tuki ilmeni haastateltavan puheissa puheissa muunmuassa ilmaisuina: *se on täydellinen palvelu, oon saanu paljon tukea siltä ja entinen työnantaja on henkinen isä*. Onnistumisen kokemukset ilmenivät lauseina: *rahoituksen kanssa ei ollut ongelmia, meillä on hyvä tehotiimi ja se (pankkivirkailija) soitti itse, jos haluatte yhtään lisärahoitusta siihen, sanottiin, että ei tarvitse nyttää tässä vaiheessa. Meillä menee kaikki hyvin*. Haasteet tulivat esille lausahduksissa: *Suomalaiset ei uskalla puhua, tämä on se ongelma, Lähi-Idässä ihmiset on paljon sosiaalisempia ja allergiset asiat, se on tosi vaikea ottaa huomioon*. Taloushallintoon liittyvät haasteet tulivat esiin muun muassa lausahduksessa: *kirjanpitoasiat, siinä paljon kaikkea lakeja ja muuta*. Poimin mielestäni tärkeimmät kohdat aineistosta ja pyrin analysoimaan niitä eli kirjoitin omin sanoin tulkinnan siitä, mitä aineistossa oli. Lopuksi pyrin kytkemään analyysiini mukaan aikaisempia tutkimuksia ja omia tulkintoja, pohdintoja ja johtopäätöksiä.

4.4 Tutkimuksen eettisyys

Tutkittaessa yhden ihmisen kokemuksia eettisten kysymysten pohdinta on erityisen tärkeää, koska tutkija astuu siinä toisen ihmisen subjektiiviseen kokemusmaailmaan. Olen ollut yhteydessä haastateltavaan koko opinnäytetyöprosessin ajan ja tiedottanut häntä työni etenemisestä. Kerroin hänelle opinnäytetyön ideastani keväällä 2023 ja myöhemmin selvensin tutkimukseni tarkoituksen

ja hänen roolinsa siinä. Haastateltava antoi suullisesti suostumuksensa tutkimuksen tiedonantajana toimimiseen. Tiedonantajilla on oikeus salassapitoon, ja tämän vuoksi heiltä tulee saada lupa tutkimuksen suorittamiseen. (Soininen 1995, 130).

Tiedonantajana olo on vapaaehtoista ja tärkeää on se, ettei yksityistä henkilöä voi tunnistaa tutkimusraportista. Tiedonantajan nimeä ei tulla julkaisemaan ilman asianomaisen lupaa tutkimuksen missään vaiheessa. Aineistonkeruussa tulee noudattaa ihmisarvon kunnioittamisen periaatetta, eikä tutkittavaa saa loukata tai aiheuttaa hänelle vahinkoa. Tutkijan on mietittävä, mitä haittaa tai hyötyä tutkimuksesta on tutkittaville ja miten ollaan johdattamatta heitä harhaan. Tiedonantajien yksityisyys ja tutkimuksen luottamuksellisuus on turvattava koko tutkimusprosessin ajan. (Eskola & Suoranta 1998, 56.)

Haastattelu nauhoitettiin, ja tiedonantaja oli tietoinen haastattelun nauhoittamisesta. Olemme sopineet, että tuhoan nauhoitteen sekä puhtaaksikirjoittamani tekstit, kun opinnäytetyö on valmis. Tutkijoiden haastatteluista saama informaatio on luottamuksellista, ja vain heillä on oikeus käsitellä aineistoa. Mitä arkaluontoisempi tutkittava aihe on, sitä hienotunteisempi tutkijan on oltava. Tutkijan vastuuntunto käsittää ihmisarvon ja loukkaamattomuuden kunnioittamisen. (Soininen 1995, 129–130.)

5 MAAHANMUUTTAJAN KOKEMUKSIA YRITTÄJYYDESTÄ SUOMESSA

Tähän tutkimukseen osallistuneen maahanmuuttajataustaisen yrittäjän haastattelu sisälsi hänen kokemuksiaan yrityksen perustamisesta Suomessa ja kokemuksiaan yrityksen alkutaipaleelta sekä kokemuksia saamastaan tuesta, haasteista ja onnistumisen kokemuksista yritystä perustettaessa ja sen alkutaipaleella. Yrittäjän haastattelussa keskeisiksi aihealueiksi nousivat Uusyrityskeskuselta ja omalta mentorilta saatu tuki sekä usko omaan osaamiseen ja pärjäämiseen. Yrittäjä sai yritystä perustettaessa ja sen alkutaipaleella huomattavasti enemmän tukea ja onnistumisen kokemuksia kuin kokemuksia haasteista. Haastaviksi asioiksi haastattelemani yrittäjä koki Suomen kulttuurien erilaisuuden, kielitaidon puutteet sekä kirjanpidon, verotuksen ja palkanmaksun. Omien tutkimustulosten esittelyn lisäksi tarkastelen tässä luvussa tutkimustuloksia myös kirjallisuuden ja aikaisempien tutkimustulosten avulla.

Yrittäjyyttä harkitseva maahanmuuttaja voi Suomessa hyödyntää monipuolista julkista palveluverkostoa. Hänen käytössään ovat maahanmuuttajille, alkaville yrittäjille sekä työnhakijoille suunnatut palvelut. Palveluja on paljon ja niiden muodostaman kokonaisuuden hahmottaminen on haasteellista yrittäjälle, puhumattakaan maahanmuuttajayrittäjästä, joka ei välttämättä tunne suomalaista julkishallintoa ja palveluverkostoa. (Aaltonen ym. 2015, 27.)

5.1 Saatu tuki

Tutkimukseni tiedonantaja koki saaneensa eniten tukea yritystä perustettaessa Uusyrityskeskuselta. Yrityksen alkuvaiheessa hän sai paljon tukea entiseltä työnantajaltaan, joka toimi hänelle eräänlaisena mentorina. Sekä Uusyritykseltä että mentoriltaan saamaansa tukea hän piti suurella arvolla.

Se, näkeekö oman maahanmuuttajataustansa ylipääsemättömänä vaikeutena vai voitettavana haasteena, on onnistumisen kannalta keskeistä. Maahanmuuttajayrittäjällä motivaatio onnistua on usein suurempi kuin kantasuomalaisella, hän ei välttämättä oleta saavansa kaikkea annettuna vaan on valmis kovaan työhön pärjätäkseen yrittäjänä. Koikkalaisen ym. (2014, 25) haastattelemat

yrittäjät olivat tyytyväisiä yrityksen perustamisajankohtana saamaansa neuvontaan. Apua ja tukea on saatavilla, kunhan sitä vain osaa hakea oikeasta paikasta ja kun järjestää esimerkiksi yrityksen kirjanpidon kokeneen tilitoimiston kautta. Hyvä kirjanpitäjä auttaa suomalaisen byrokratian ymmärtämisessä ja esimerkiksi verojen maksamisessa oikein ja oikeaan aikaan, Koikkalainen & Yeasmin. toteavat.

5.1.1 Uusyrityskeskus

Haastateltava koki, että Uusyrityskeskukselta hän on saanut todella hyvää palvelua. Aloittavana yrittäjänä yritystä perustettaessa Uusyrityskeskus on tarjonnut apua ja neuvoja yrityksen perustamiseen askel askeleelta. Haastateltava piti tärkeänä myös sitä, että Uusyrityskeskus tarjoaa jokaiselle yritykselle yksilöllisesti räätälöityä palvelua. Uusyrityskeskuksen palvelut olivat haastateltavan mukaan myös helposti löydettävissä ja ilmaisia. Haastateltava koki, että yrityksen perustaminen itsessään oli hyvin helppoa Uusyrityskeskuksen tuella.

” Suomesta uusyrityskeskuksesta mä oon saanut tukea alussa. No perustin niillä firma. Niillä on ilmaisia palveluja siellä, Sinä haluat perustaa firmaan, sä haluat tietää mitä sä haluat tehdä, mikä on seuraavaksi. Oon niinku saanut täydellistä tukea sieltä. Lopuksi meni yrityksen perustamiseen puoli tuntia.”

”Alkuun on aina helppoa perustaa yritys ja mennä ylös.”

Uusyrityskeskukset kuuluvat Yritys-Suomi verkostoon. Suomen Uusyrityskeskukset ry (SUK) on yksityisten ja julkisen sektorin yhteistoimintajärjestö. Sen jäsenet tarjoavat aloittaville yrittäjille sekä yrittäjiksi haluaville maksutonta neuvontaa ja asiantuntijoiden tukea. Uusyrityskeskuksia on Suomessa 32 ja niillä on yli 83 palvelupistettä eri kunnissa. Uusyrityskeskusten oman arvion mukaan niiden toiminta on ollut menestyksellistä. Keskusten kautta aloitetuista yrityksistä vain 10 % on lopettanut toimintansa kahden ensimmäisen vuoden aikana ja ensimmäisten viiden vuoden aikana yrityksen aloittamisesta vain 2 % on ajautunut konkurssiin. Myös asiakastyytyväisyys on pysynyt korkeana. (Aaltonen ym. 2015, 31.)

Yrittäjänä aloittaminen Suomessa on helppoa. Yrittäjät arvostavat ilmaisia yritysneuvontapalveluja ja sitä, että palvelujen saanti ei ole kiinni siitä, kenet tuntee ja kenelle pitäisi maksaa siitä, että voisi edistää omaa asiaansa. Yrittäjänä pärjääminen Suomessa on kuitenkin vaikeaa. Suomessa täytyy tehdä kotimaata enemmän töitä, että työstä jäisi liikevoittoa. Se johtaa hyvin pitkiin työpäiviin ja jopa uupumiseen. Tämä tulee monelle yllätyksenä. (Bloigu 2014, 91.)

Haastateltava piti erittäin tärkeänä sitä, että Uusyrittäjäkeskuksen palvelut olivat helposti löydettävissä. Hänen kokemuksensa mukaan aloittaville yrittäjille tarkoitetut muut palvelut ovat Suomessa hajallaan ja osin vaikeasti löydettävissä, jos ei tiedä mistä etsiä tai keneltä kysyä neuvoa. TE-keskuksen palveluja hän käytti jäädessään työttömäksi palkkatyöstään ennen yrityksen perustamista. Yrittäjäkurssin haastateltava on suorittanut käydessään ammattikoulua, joten TE-keskuksen järjestämälle yrittäjäkurssille hänellä ei ollut tarvetta.

“TE-keksus palveluja en paljon tarvinnut, vaikea palvelu. Mä joudun jättämään sen työpaikan ja mä olin kyllä työttömänä jonkun aika. Meillä yrittäjäkurssi joka joka ikisessä ammattikoulussa, kun mä kävin sitä ammattikoulua. Mä teen työtä täällä firmassa, mutta palkkaa ei voi vielä maksaa, koska sä oot perustamisvaiheessa, niin mä joudun saamaan semmoinen starttiraha.”

” Uusyrittäjäkeskus ei peitä itseään, se on täydellinen palvelu.”

Uusyrittäjäkeskuksen toimintamalli on tuotteistettu. Ensimmäisen yhteydenoton jälkeen asiakkaalle lähetetään opas yrityksen perustamisesta, minkä jälkeen pidetään informaatiotilaisuus sekä palaveri paikallisessa Uusyrittäjäkeskuksessa. Seuraavassa vaiheessa tarkastellaan asiakkaan liiketoimintasuunnitelmaa sekä sovitaan tapaamisia asiantuntijoiden kanssa. Uusyrittäjäkeskuksen toiminta keskittyy hyvin konkreettisesti yrityksen perustamisvaiheeseen ja vahvan pohjan luomiseen yrityksen menestymiselle. Maahanmuuttajille suunnatut palvelut vaihtelevat keskuksittain, samoin keskusten internet-sivujen kielivalikoima. Uusyrittäjäkeskuksen kautta on saatavana ”yrittäjäksi suomeen” – opas, joka on käännetty monille eri kielille. Uusyrittäjäkeskukset toimivat myös lausunnon antajina TE-toimistoille starttiraha-asioissa ja antavat Finnveralle rahoituslausuntoja. (Aaltonen ym. 2015, 31–32.)

5.1.2 Verkot ja mentorointi

Haastateltava koki entisen työpaikkansa suomalaisen toimitusjohtajan mentoroinnin äärimmäisen tärkeänä ja arvokkaana yritystä perustettaessa ja sen alkutaipaleella. Hänen ja mentorin suhde oli muodostunut hyväksi jo hänen työskennellessään palkkatyössä mentorin yrityksessä. Heidän suhdettaan voisi kuvata jopa ystävyysuhteeksi. Mentorilta haastateltava on saanut sekä käytännön opastusta että henkistä tukea yrittäjyydessään. Tärkeänä haastateltava piti myös sitä, että mentori opetti hänelle oikeanlaista asennetta muun muassa suomalaisen asiakkaan kohtaamisessa.

Mentorointi nousi useasti esiin Aaltosen ym. (2015, 59) tekemissä haastatteluissa. Mentorointi on menetelmä, jossa kokenut ammattilainen suluisa (mentori) jakaa omaa osaamistaan ja tietoaan kokemattomalle (aktori). Mentoroinnilla on kaksi eri funktiota. Mentorointi voi olla luonteeltaan joko uran kohdistuvaa tai psykososiaalisesti tukevaa. Urafunktioon liittyvät olennaisesti mentoroitavan sponsorointi, hänen johdattamisensa uusiin verkostoihin, valmentaminen, suojelu sekä haastavien tehtävien tarjoaminen. Urafunktion tarkoituksena on suoraan edistää mentoroitavan uraa ja urakehitystä. Psykososiaalinen aspekti kohdistuu mentoroitavan omakuvan ja kompetenssien parantamiseen. Tällöin mentorointiin kuuluu olennaisesti mentorin tarjoama roolimalli, hyväksyntä, vahvistus, neuvominen sekä mentorin ja mentoroitavan välinen ystävyys.

”Entinen työnantaja ei ollut fyysinen isä vaan henkinen isä, hän opetti, miten pidetään ruuvimeisseli käessä, mun isä opetti, miten mä pidän kynää.”

Psykososiaalinen aspekti kohdistuu mentoroitavan omakuvan ja kompetenssien parantamiseen. Tällöin mentorointiin kuuluu olennaisesti mentorin tarjoama roolimalli, hyväksyntä, vahvistus, neuvominen sekä mentorin ja mentoroitavan välinen ystävyys. (Aaltonen ym. 2015, 59.)

”Mä oon tosi iso velka hänelle edelleenkin, koska hän opetti mulle asennetta, miten puhutaan jopa suomalaisille suoraan sanotusti. Se oli paras kokemus ikinä mun elämässä ja nyt oon tässä. Musta tuli yrittäjänä ja hän kävi ja auttoi mua alussa, jopa jätti omat hommat ja tuli käymään.”

” Hän sanoi mulle, laita niitä haasteita pöydälle ja me yhdessä ne helppoa on ratkaista, ja niin edespäin. Hän opetti ja näytti, joten mä oon edelleenkin velka sille ihmisen, jos tää on ylöspäin. Hän sanoi mulle, että yritä pitää lippua korkealla.”

”Hän sanoi minulle, että auton ostaja on aina häviöllä. Auto ei ole hyvä eli se auto mikä minä en tarvitse, minä en lähteä ostamaan. En lähde ostamaan turhan auto, mitä en tarvitse. Satatuhatta euron voi pyöritellä täällä töissä ja niistä voi tulla kolmesataatuhatta ja se merkitsee investointia. Mitään ei tule helposti tämä on se mitä mä oon oppinu.”

Myös yrittäjät pitivät mentoria tärkeänä. Mentorointi merkitsee heille henkistä tukea sekä mentorin markkinatuntemuksen tuomista yritystoiminnan tueksi. Aaltosen ym. (2015, 59) haastateltavien mukaan sekä maahanmuuttajayrittäjät että mentorina toimineet asiantuntijat kokivat yrityksen kasvuvaiheessa tapahtuneen mentoroinnin hedelmällisimmäksi. Yrittäjät toivoivat vahvempaa tukea juuri kasvuvaiheeseen, jolloin yrityksen perustamiseen keskittynyt neuvonta oli vähentynyt. Kasvuvaiheessa he kaipasivat ensisijaisesti psykososiaalista tukea, eli kannustusta ja tukea päätöksentekoon.

Aaltosen ym. (2015, 62) aineistossa nousi selvästi esiin tarve uudentlaiselle yhteiselle tekemiselle, joka vastaa sekä henkisen tuen tarpeeseen että yrittäjien toiveeseen saada toimialakohtaista ja yrittäjyyteen liittyvää ohjausta ja tietoa muilta yrittäjiltä. Näihin tarpeisiin pystytään vastaamaan muun muassa edesauttamalla yrittäjien omaa verkostoitumista sekä kehittämällä kokeneempien ja alkavien yrittäjien välistä mentorointia. Nykyisiä, esimerkiksi yrittäjäjärjestöjen tarjoamia verkostoitumismahdollisuuksia moitittiin hieman jäykiksi, ja maahanmuuttajataustaiset yrittäjät eivät kokeneet kuuluvansa niihin.

5.2 Onnistumisen kokemukset

Haastateltava toi haastattelussa ilmi, tutkimuksen tekijälle hieman yllättäen, rahoituksen saamisen helppouden. Aikaisemmissa tutkimuksissa maahanmuuttajayrittäjien haasteista yritystä perustettaessa, yksi haasteista on ollut nimenomaan rahoituksen saaminen. Ketola Emilian (2021, 35) tutkimuksessa todetaan, että rahoituksen ja talouden haasteet nousivat esiin melkein jokaisessa keskustelussa, joita hän kävi tutkimusta tehdessään. Ketolan tutkimuksessa todettiin

myös, että maahanmuuttajayrittäjillä ei ole aina tietoa esimerkiksi pankkilainan ja pikavipin eroista. Ketolan mukaansa monella on myös puutteita laskennassa, eikä aina ymmärretä, miten korot vaikuttavat takaisinmaksettavaan määrään.

Toinen onnistumisen kokemus yritystä perustettaessa ja eteenkin sen alkutaipaleella oli haastattelussa ilmi tullut markkinoinnin helppous. Haastateltavan mukaan liikkeen hyvä sijainti markkinoi ikäänkuin itse itseään. Ketolan (2021, 29–30) tutkimuksessa asiantuntijat pitivät maahanmuuttajayrittäjien markkinointiosaamista suurimpana haasteena. Monet maahanmuuttajayrittäjät markkinoivat tuotetta tai palveluaan vain toisille maahanmuuttajille. Jotta maahanmuuttajayrittäjä voi pärjätä markkinoilla, hän ei voi keskittyä kauppaamaan tuotteitaan ainoastaan oman maansa kansalaisille, Ketola toteaa.

Onnistumisen kokemuksiin liittyy kiinteästi yrittäjien omat henkilökohtaiset ominaisuudet. Haastateltavan ja hänen isänsä koulutustaustat ja aiemmat työkokemukset antavat hyvän pohjan yritystoiminnalle. Heillä molemmilla on osaamista ja ominaisuuksia, jotka täydentävät toinen toistaan. Haastattelussa välittyi lisäksi haastateltavan vahva halu kehittää yritystä, sekä motivaatio tehdä kovasti töitä yrityksen menestymisen eteen.

5.2.1 Rahoitus

Haastateltava kertoi saaneensa pankkilainan helposti, mikä kertoo siitä, että yritysidea, liiketoimintasuunnitelma ja liikkeen sijainti asiakaskuntineen ovat hyvät. Yritysidea oli kypsynyt haastateltavan isän mielessä vuosia. Ideaa oli harkittu huolellisesti ja kannattavuus oli laskettu tarkoin. Pankkilainan lisäksi haastateltava sai starttirahaa, mitä edesauttoi se, että hän on käynyt yrittäjäkurssin Suomessa asuessaan.

”Isän mielessä oli tämä yritysidea tai toimintaidea ollut aika lailla viisi vuotta ennen kuin me perustetaan. Sehän oli miettinyt tosi tarkasti. Se ei ole lähtenyt vaan yhtäkkiä, sitten vasta, kun kysyntä alkoi olla jo korkealla kohdalla, silloin lähti.”

”Rahoituksen kanssa ei ollut ongelmia. Heti kun me laitettiin meidän laput pöydälle, tämmöistä on laskettu, ja tuota on nähty, ja tämä on kysyntää, ja tarjonta on tämän verran, niin heti valtio lähti mukana ja rahoitti meitä. Toi kaikki oli niinku lapulla nähty ihan silmillä.

Aaltosen ym. (2015, 46) tutkimuksen haastateltavista suurin osa oli saanut starttirahaa yrityksensä perustamisen tueksi. Moni näistä yrittäjistä oli myös käynyt läpi jonkinlaisen starttirahaa tukeneen yrittäjyyskurssin. Starttiraha koettiin hyödyllisenä tukena yrityksen perustamiseksi. Haastateltaville starttiraha näyttäytyi enemmän yritykseen kohdistuvana tukena kuin henkilökohtaisena toimeentulotukena. Starttirahan hakemisen yrittäjät olivat saaneet apua TE-toimistosta ja he olivat saamaansa palveluun lähes poikkeuksetta tyytyväisiä. Kuukausittaisten maksatusten hakemisen hoitaa monesti yrittäjän suomalainen puoliso, sillä maksatukseen liittyvien papereiden täyttäminen on tuntunut heikon kielitaidon vuoksi hankalalta. Muun tyyppisen rahoituksen saaminen esimerkiksi Finnveralta tai TEKESiltä on maahanmuuttajayrittäjien kohdalla melko harvinaista. Aaltosen ym. aineistossa vain neljä haastateltavaa 64:stä mainitsi saaneensa Finnveran lainaa. TEKESin rahoituksensa saaminen alkavana yrittäjänä nähdään haastavana. TEKESin ei nähdä olevan kiinnostunut aivan pienistä yrityksistä. Tämän vuoksi harvalla aloittavalla yrittäjällä on mahdollisuuksia hankkia TEKESin rahoitusta, Aaltonen ym. (2015, 46–47) toteaa tutkimuksessaan.

Starttirahan saaminen vaikuttaa merkittävästi maahanmuuttajien halukkuuteen ryhtyä yrittäjiksi, jopa enemmän kuin kantaväestön keskuudessa. Ulkomaalaiset kokevat, että starttirahan saaminen on selvästi edistänyt yritystoiminnan aloittamista ja useat olivat sitä mieltä, että ilman starttirahaa he eivät ehkä olisi aloittaneet yritystoimintaa ollenkaan. (Aaltonen ym. 2015, 24.)

Pankkilainan saamiseen vaikutti haastateltavan mukaan huolellisesti tehty ja loppuun saakka ajateltu liiketoimintasuunnitelma ja sekä liikkeen loistava sijainti hyvällä ja vilkkaalla markkinapaikalla. Liikesuunnitelmassa kuvataan oma osaaminen, yrityksen asiakkaat, kilpailijat ja yritystoiminnan riskit sekä yrityksen keskeiset suunnitelmat yrityksen kannattavuuteen ja rahoitukseen liittyen. Liiketoimintasuunnitelma antaa kokonaiskuvan yrityksestä ja sen toimintaedellytyksistä ja sen avulla pystyy hakemaan rahoitusta tai starttirahaa yritykselle. (Holopainen 2021,12–13.)

”Minä valitsin semmoinen hyvä sijainti. Silloin, kun minä kävin hakemassa sitä lainaa, se (pankkivirkailija) sanoi mulle suora naamaan, että jos sulla oli ideana aukaista muualla kuin xxx:ssa, minä en nyt lähtisi mukaan.”

”Niin se (pankkivirkailija) soitti itse, jos haluatte yhtään lisärahoitusta, se onnistuu. Siihen sanottiin, että ei tarvitse nyttää tässä vaiheessa, meillä menee kaikki hyvin.”

Yrityksen perustamisvaiheessa aloittava yrittäjä tarvitsee rahaa. Jos omaa pääomaa ei ole riittävästi käytössä, hän joutuu hakemaan rahoitusta muualta. Liiketoimintasuunnitelmassa täytyy olla rahoituslaskelma mukana. Rahoitusta hakiessa täytyy olla liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelma mukana. Rahoitussuunnitelmaan lasketaan yrityksen perustamismenot, investoinnit ja käyttöpääoman tarve. Summat kannattaa laskea enemmän yläkanttiin kuin alakanttiin. Alakanttiin laskiessa voi käydä huonosti. Liiketoimintasuunnitelma ja liikeidea määrittävät rahan tarpeen määrän. Täytyy huomioida, että yrityksen perustamisvaiheessa menot ovat paljon suuremmat kuin tulot. (Honni & Kuusisto. 2019, 9-10.)

5.2.2 Markkinointi

Haastateltava koki, että yrityksen markkinointi on ollut suhteellisen ongelmaton. Hän painotti haastattelun kuluessa yrityksen hyvän sijainnin tärkeyttä. Liikkeen sijainti on keskeisellä paikalla, ohii kulkee päivittäin paljon ihmisiä. Kaupunginosassa asuu myös paljon maahanmuuttajataustaisia ihmisiä, jotka asioivat liikkeessä. Myös suomalaiset ovat löytäneet liikkeen, asiakaskunta koostuukin haastateltavan mukaan puoleksi maahanmuuttajataustaisista ja puoleksi suomalaisista. Liikkeessä myydään pääasiassa Lähi-Idästä tulevia elintarvikkeita.

”Me perustetaan oma firma, me huomattiin, että markkinoilla on aika paljon kysyntää. Kysyntä on paljon korkeampi kuin tarjonta. Niinku alkuperäistavaroita, sitä meillä on. Ryhmä kuuluu eniten Lähi-Idän, Syyrian, Irakin, Jordanian, Lebanonin, Intiaan, Pakistaniin tavarat. Näistä maista alkuperäistä ruokaa, mausteita ja niin edespäin.”

”Kaupunginosassa asuu paljon maahanmuuttajataustaisia ihmisiä.”

”Kaupunginosa tai xxxkatu se on yksi 1 5 paikoista koko Suomessa, jossa kulkee eniten ihmisiä päivän aikana.”

”Tässä suomalaisia asiakkaita ja ulkomaalaistaustaisia asiakkaita on 50 50.”

Maahanmuuttajan koulutustausta ja aikaisempi työ- tai yrittäjäyyskokemus poikkeaa suomalaisen yrittäjän taustasta. Ulkopuolelta Suomeen muuttava joutuu sopeutumaan tärkäläisiin systeemeihin ja toimimaan suomalaisten sääntöjen mukaan. Toisaalta ulkopuolisin silmin paikalliset markkinat näyttävät eri tavalla ja maahanmuuttajan vahvuus voi löytyä siitä, että hän osaa markkinoida suomalaisille tuotteita tai palveluita, joita täällä ei aikaisemmin ole ollut. Yrittäjäksi voi myös ajautua, mikäli sattuu olemaan oikeassa paikassa oikeaan aikaan, kun maahanmuuttajan omalle osaamiselle onkin tietyssä tilanteessa kysyntää. (Koikkalainen & Yeasmin 2014, 25.)

Haastateltava kertoi käyttävänsä markkinointikanavana ainoastaan Facebookia. Hänen yrityksellään on Facebookissa oma sivu, jolla on 7000 seuraajaa. Hän kertoi pyrkivänsä markkinoinnissaan lisäämään ihmisten tietoisuutta Lähi-Idän ruokakulttuurista ja sitä kautta saamaan asiakkaita liikkeeseen. Haastateltava kertoi ymmärtävänsä, että enemmän markkinoitaessa liikkeen tuotteiden kysyntä kasvaisi, mihin hänellä ei ole vielä taloudellisia resursseja tässä vaiheessa.

”Mulla on semmoinen Facebook -sivu. Ihmiset elä Snapchatissa nykyään, Instagramissa, Tiktokkia ja niin edespäin, mutta mulla ainoastaan yksi markkinointitapa, se on Facebook sivu, jossa on 7000 ihmisiä. Mua kiinnostaa päästä niinku perheelle enemmän tietoa. Jotkut ovat tietoisia, jotkut niillä ei ole tietoa ja yhtäkkiä, jos tulee tämä sivu eteen ja minä katson, että täällä on kaikki hyvin esimerkki.”

”Mulla on hiljaisempia markkinointi, koska minä en voi lähteä kustantamaan isompi tavara määrä ainakin tässä vaiheessa.”

Haastateltavalla oli myös uusia innovaatioita markkinoinnin kehittämiseksi. Hän haluaa kasvattaa liiketoimintaansa maltillisesti ja saada lisää suomalaisia asiakkaita. Hänellä on jo kokemusta suomalaisesta yhteiskunnasta ja sen toiminnasta opiskeltuaan ja työskenneltyään Suomessa. Hänellä on yrityksen kehittämissideoita sekä sinnikkyyttä ja intoa toteuttaa ne. Haastattelussa hän kertoi alkaneensa valmistella reseptikirjoja.

”Mä oon tekemässä reseptikirjoja vielä, mä oon niitä tekemässä, mutta se se on vielä työn alla. Se on iso projekti. Kun ne näkee että täällä on tämmöisiä, niin että hei, nyt kiinnostaa lähteä katsomaan mikä siellä pyörii tai miten siellä pyörii, se kohdeyleisöä.”

”On kyllä aivan iso askel ottaa tämä seuraava, pitäisi päästä markkinoimaan enemmän suomalaiselle, koska suomalaisasiakas, se on paljon parempi asiakas. Suomalainen yrittää oppia jotakin uutta, silloin kun sinä tarjoat hänelle tarpeeksi tietoa tästä alasta tai tästä tuotteesta, se lähtee sun mukaan aika helposti.”

Yrittäjä voi menestyä kaikesta huolimatta omien henkilökohtaisten ominaisuuksiensa ja sitkeytensä ansiosta. On monta tietä menestyväksi yrittäjäksi. Vahva halu sekä kyky sietää epävarmuutta ovat aina menestyvän yrittäjän ominaisuuksia. Viranomaisilta yrittäjät toivovat kunnioittavaa ihmisen kohtaamista ja tasalaatuista palvelua. (Bloigu, 2014, 92.)

Suurin osa suomalaisista yrityksistä on mikroyrityksiä. Jos näitä yrittäjiä saisi yhdistämään osaamistaan, tulokseksi voisi syntyä uusia kasvuyrityksiä. Facebook ei riitä, ihmisiä täytyy kohdata henkilökohtaisesti. Tämä on olennaista markkinoinnissa. Oulun Business Kitchenin tyyppiset verkottumistilat ovat erittäin kaivattuja. (Bloigu, 2014, 68.)

5.3 Haasteet

Haastateltava koki suurimmaksi haasteeksi eteenkin yritystoiminnan alkutaipaleella kulttuurien erilaisuuden sekä varsinkin isänsä suomen kielen osaamattomuuden. Suomalaisten ujous nousi esille haastattelussa. Haastateltava koki, että Suomalaisten ujous vaikeuttaa suuresti kanssakäymistä heidän kanssaan. Toinen haastattelussa esille tullut haaste koski yrityksen taloushallintoa, eteenkin kirjanpitoa, verotusta ja palkanmaksua. Vaikka haastateltavan isällä on kokemusta kirjanpidosta, Suomen lainsäädäntö ja suomalaiset toimintatavat kirjanpitoon ja verotukseen liittyen haastateltava koki jokseenkin vaikeiksi.

Aaltosen ym. (2015, 65) tutkimus on vahvistanut kuvaa maahanmuuttajayrittäjistä varsin heterogeenisenä ryhmänä. Maahanmuuttajayrittäjät ovat keskenään kovinkin erilaisia, mutta heitä

yhdistää kantasuomalaista poikkeavat kieli- ja kulttuuritaidot sekä verkostot. He tulevat suomalaisten markkinoiden ulkopuolelta ja pystyvät tämän vuoksi katsomaan suomalaista palvelu- ja tuotetarjontaa kriittisesti ja luomaan uudenlaista liiketoimintaa. Kielitaidon lisäksi maahanmuuttajilla on usein kontakteja lähtömaassaan, mikä antaa heille kilpailuetua suhteessa kantasuomalaisiin yrittäjiin. Toisaalta heidän valmiutensa ymmärtää kantaväestön kieltä ja suomalaista yhteiskuntaa sekä markkinoita on heikompi kuin kantasuomalaisten yrittäjien. Osittain tästä syystä maahanmuuttajayrittäjät kokevat yritystoiminnan aloittamisen usein hankalammaksi kuin suomessa koko ikänsä asuneet. Neidän on usein myös kantaväestöä vaikeampi löytää tarjolla olevia yrityspalveluita summaa Aaltonen ym. tutkimuksessaan.

5.3.1 Kieli ja kulttuuri

Haastattelussa yrittäjä piti tärkeänä suomen kielen osaamista. Hän koki, että hänelle itselleen suomen kielen oppiminen on ollut helppoa, hänellä on hyvä kielipää. Haastateltava puhuu ymmärrettävää suomen kieltä, joskin murtaen. Yrityksen toinen osakas, haastateltavan isä, ei osaa juurikaan suomea, mikä vaikeuttaa tietyiltä osin yrityksen pyörittämistä. Isä toimii oman työnsä ohella kaupassa myyjänä, mutta keskustelu suomenkielisten asiakkaiden kanssa ei juurikaan onnistu.

”Isän suomen kielen taito ei ole kovin hyvä. ” isällä on oma työpaikka mutta mä itse joudun lopettamaan sitä työpaikkaa, koska minun kielitaito tarvitaan enemmän ainakin tässä bisneksessä.”

Kielitaitoon, kulttuurin ymmärtämiseen ja näiden kautta markkinoiden tuntemiseen liittyvät asiat nousivat Aaltosen ym. (2015, 38) maahanmuuttajien palveluntarpeita ja yrittäjyyden edistämistä kartoittavissa haastatteluissa voimakkaimmin esille. Nämä ovat myös tekijöitä, jotka selvimmin erottavat maahanmuuttajayrittäjien osaamistarpeet samassa tilanteessa olevien kantasuomalaisten tarpeista. Kielitaito toimii porttina kulttuuriin, se mahdollistaa ihmisiin tutustumisen ja verkostoihin osallistumisen. (Aaltonen ym. 2015, 66.)

Haastateltava koki suomen kielen itselleen toisaalta helpoksi, mutta kielioppi tuottaa hänelle kuitenkin vaikeuksia.

”Suomen kieli on paljon helpompi kuin muut. Taitaa olla lausuttuminen pikkuisen vaikea, esimerkiksi vokaalit. Muuten kyllä se on niinku helpoin kieli mun mielestä.”

”Suomen kieli on niinku lego, sitä pitää lähteä rakentamaan, kun aletaan puhumaan. Se on pikkuisen monimutkainen, esimerkiksi jos puhutaan ranskan kielestä, suurin osa sanassa on, että se viimeinen kirjain, siitä ei lausuteta ollenkaan. Englannin kielessä on hiljaisia kirjaimia.”

Suomalaiset vierastavat jonkin verran maahanmuuttajia tai suhtautuvat epäluuloisesti maahanmuuttajiin, jotka puhuvat murtaen suomea. Usein hyväkin kielitaito, jossa kuitenkin kuuluu maahanmuuttajan alkuperä, saattaa toimia tekosyynä maahanmuuttajien palkkaamattomuuteen. Sama pätee myös maahanmuuttajayrittäjien ja asiakkaan välisiin suhteisiin. (Aaltonen ym. 2015, 43.)

Kielitaitoon liittyvät haasteet isän heikon suomen kielen taidon takia, haastateltava ja hänen isänsä ovat ratkaisseet selkeällä työnjaolla yrityksessä. Kieli- ja kulttuuriosaamista pyritään paikkaamaan myös liiketoimintakumppaneiden tai tukiverkostojen avulla. (Aaltonen ym. 2015, 44). Kumpaisenkin omat vahvuudet pääsevät esille yrityksessä. Isä on yrityksen toimitusjohtaja ja hoitaa pääasiassa laskemiseen ja suunnitteluun liittyviä asioita, kun taas haastateltava hoitaa muut asiat. Isä on ollut lähtömaassaan kirjanpitäjä ja pankinjohtaja. Haastateltava taas on käynyt suomessa ammattikoulun, jonka yhteydessä hän on suorittanut yrittäjäkurssin. Haastateltava on myös työskennellyt suomalaisen yrittäjän palkkalistoilla työntekijänä, joten hänellä on parempi suomen kielen ja kulttuurin osaaminen.

”Yrityksen toimitusjohtaja on isä, mutta minä hoidan loput. No, isä joskus myymälässä. Minä hoidan loput, niinku tavarat, markkinointi ja jotkut kirjanpito osiot ja niin edespäin, mutta mun isä laskee hyvin ja mietti pidemmälle, parempi kuin minä, koska hän on enemmän kokenut ihminen. Meillä on hyvä tehotiimi, sen takia me ei tarvittu paljon työntekijää.”

Kielitaito nähdään olennaisena osana kulttuurin ymmärtämistä ja sen sisäistämistä toteavat Aaltonen ym. (2015, 42) tutkimuksessaan. Kielitaidon avulla selvittää päivittäisestä elämästä. Yrittäjän kohdalla kielitaitoa vaaditaan erityisesti yrityksen perustamisvaiheessa. Kulttuuriosaamista tarvitaan erityisesti yrityksen käynnistysvaiheen jälkeen, jolloin hankitaan uusia asiakkaita. Erityisesti maahanmuuttajayrittäjien kohdalla kielitaitovaatimukset ovat korkeat.

Aaltosen ym. (2015, 42) haastattelemien palveluneuvojien mukaan juuri kielitaito tuottaa eniten ongelmia maahanmuuttajayrittäjille, koska päivittäisen suomen kielen osaaminen ei riitä yritystä perustettaessa. Tällöin yrittäjän edellytetään hallitsevan myös yrityksen aloittamiseen ja sen pyörittämiseen liittyvän liiketoiminta sanaston, mikä on myös kantasuomalaisille yrittäjille hankalaa. Usein kuitenkin yrittäjyyteen liittyvä ammattisanastoa hankitaan yrittäjäkurssilla, jossa kieli vaatimuksena on vähintään suomen kielen taso a 2. 2.

Haastateltava kertoi, että hän ei ole kokenut suomessa rasismia. Sen sijaan hän koki yritystoimintaa hankaloittavana suomalaisten ujouden. Suomalaiset eivät hänen mukaansa uskalla puhua, eivätkä tiedä, mitä haluaisivat sanoa. Tämä on hänen mielestään suurin kulttuuriero Suomalaisten ja Lähi-Idästä lähtöisin olevien ihmisten välillä.

”Suomalaisesta ei yleensä kaikki uskalla puhua, tämä on se ongelma. Suomessa ei ole rasismia ollenkaan, vaan suomalainen on ujo. Se on se kulttuuriero, mikä on vähän että Lähi-Idässä ihmiset on paljon sellaisia sosiaalisen. Se ei ole, no rasismia, vaan ei uskalla, ei tiedä mistä haluaa puhua”

Maahanmuuttajat kokivat Suomessa, ja suomalaisten asenteissa paljon sekä positiivista että negatiivista. Suomalaisten ujous ja hiljaisuus ihmetytti haastateltavia suuresti. Ujous ja hiljaisuus suomalaisten käytöksessä koettiin alkuun loukkaavaksi, mutta se käsitettiin myöhemmin osaksi suomalaista kulttuuria. Kuitenkin suomalaisten ujous ja hiljaisuus nousivat myös ystävällisyyden ilmaisua sekä avun tarjoamista rajoittaviksi tekijöiksi. (Koikkalainen 2010, 19–22.)

Stereotypioita luodaan sekä itsestä että muista, koska oman persoonallisuuden ja kulttuurin vastaiset ominaisuudet herättävät aina huomiota. Kun ulkomaalainen ihmettelee suomalaisen vaitonaisuutta, niin suomalainen puolestaan närkästy ylenpalttisen puheliasta ja kovaäänisesti puhuvasta ihmisestä. Oma kulttuuritausta ohjaa usein niitä negatiivisia tunteita ja mielikuvia, jotka liitetään kulttuurikäsitteistä tehtyihin yhteyksiin. Ihmisten lisääntynyt liikkuminen ja nykyinen viestintäteknologia edistävät stereotyyppien sekä kulttuurien ja tapojen jatkuvaa muutosprosessia. Kulttuuripiirteiden tunnistaminen on kuitenkin edelleen merkittävää, sillä syvempien arvojen muuttuminen vie ainakin yhden sukupolven, ennen kuin muutokset ovat havaittavissa. (Nieminen 2014, 79–80.)

Mikä estää suomalaisia verkostoitumasta ja markkinoimasta? Johtopäätös on, että se johtuu kielestä ja kulttuurista. Asiaan kiinnittivät huomiota erityisesti yrittäjät, jotka ovat opiskelleet ja

työskennelleet liiketalouden alalla anglosaksisissa maissa, "Täällä on kuin emotionaalinen seinä, kohtaamattomuus vastassa. Se kestää kauan, ihmiset ovat omissa lokeroissaan. Yhteiskunta auttaa heitä niissä ja siksi yhteistä suuntaa ei ole. (Bloigu, 2014, 66.) Edelleen Boigun (2014,75) tutkimuksessa todetaan, että maakunnissa korostuivat teemat "suomalainen ei uskalla tulla sisään" ja kestää aikaa ennen kuin paikalliset asiakkaat tottuvat.

Lähi-Idän ruokakulttuurin ja sen raaka-aineiden tuominen suomalaisten ja maahanmuuttajataustaisten asiakkaiden saataville on haastateltavan yrityksen punainen lanka. Haastateltava kertoi, että maahanmuuttajataustaiselle yrittäjälle erilaisten ruokarajoitteiden huomioonottaminen on tuottanut kuitenkin vaikeuksia tuotevalikoimaa valittaessa ja tuotteita asiakkaille myydessä.

"Allergiset asiat, se on tosi vaikea ottaa huomioon. Ne varsinkin, koska suurin osa ruuista on ongelma, että Lähi-Idässä ruuissa varsinkin, se on tosi vaikea ottaa huomioida sitä pähkinää tai gluteiinia tai laktoosi, koska ei voi olla laktoositon ruoka."

5.3.2 Kirjanpito, verotus ja palkanmaksu

Taloushallinnon alueelta haastateltava koki haastavimmaksi kirjanpidon, verotuksen ja palkanmaksun. Kirjanpitoa ja verotusta säätelevät lait ja asetukset tuntuvat vaikeilta ymmärtää, joten haastateltava on ulkoistanut osan kirjanpitoon liittyvistä asioista sekä verotukseen sekä palkanmaksuun liittyvät asiat tilitoimistolle. Maahanmuuttajayrittäjillä ei välttämättä ole ymmärrystä miten suomalainen byrokratia toimii (Mikkola & Roikonen 2014, 34).

Yritysten toiminta koostuu joko tavaroiden tai palveluiden ostamista ja myymistä ansaintatarkoituksissa. Yrityksen on tärkeää seurata taloudellista tilannettaan pitämällä kirjaa tuloistaan ja menoistaan sekä varoistaan ja veloistaan. Kirjanpitovelvollisia ovat kaikki avoimet yhtiöt, kommandiittiyhtiöt, osakeyhtiöt, osuuskunnat, yhdistykset ja säätiöt riippumatta siitä, mitä toimintaa ne harjoittavat. Kirjanpitovelvollisia ovat myös luonnolliset henkilöt harjoittamastaan liike- ja ammattitoiminnasta (Tomperi 2017, 7).

”Isä osaa paljon, mutta täällä vähän erilaista kaikki. Kirjanpitoasiat, siinä paljon kaikkea lakeja ja muuta. Me laitetaan tulot ja menot ylös ja lajitellaan kaikki kuitti. Meillä on tilitoimisto, hän tekee loppu kirjanpito, verot ja maksaa työntekijän palkka. Hän on hyvä ihminen, helpottaa meitä bisneksessä. Kallis, mutta täällä Suomessa kaikki on kallista.”

Yritys voi hoitaa itse taloushallinnon osa-alueet tai se voi ulkoistaa kaikki tai osan niistä tilitoimistolle. Päätös taloushallinnon ulkoistumisesta (osin tai kokonaan) on seurausta monista tekijöistä, kuten yrityksen liiketoiminnasta, osaamisesta, kiinnostuksesta ja resursseista. (Rains 2012, 28.)

Kirjanpito on taloushallinnon tärkeitä perusasioita. Yrittäjä on itse vastuussa siitä, miten hän järjestää yrityksensä kirjanpidon. Kirjanpitoa hoidetaan usein asiantuntijan kanssa. Kirjanpitopalvelu kannattaa ostaa esimerkiksi tilitoimistolta, mutta on hyvä osata kuitenkin kirjanpidon keskeisimmät käsitteet vaikkapa perustasolla. Suositeltava aloittavan yrittäjän toimintamalli on lähettää tilitoimistolle valmiit raportit kirjanpitoa varten. Tämä helpottaa kirjanpitäjän työtä säästäen aikaa ja kirjanpidon kustannuksia. Tilitoimistot pysyvät ajan tasalla kaikista laki muutoksista. Oman yritystoiminnan pyörittämiseen jää enemmän aikaa. (Honni & Kuusisto 2019, 11.)

Yrityksessä on yksi työntekijä tarvittaessa. Hänen palkanmaksuunsa liittyvät asiat haastateltava on ulkoistanut tilitoimistolle. Vaikeina palkanmaksuun liittyvissä asioissa hän koki erilaiset palkkaan liittyvät sivukulut.

”Palkka-asiat on Suomessa vaikeita. Sun pitää tietää, mitä kaikki muuta täytyy maksaa, vero ja eläke ja mitä kaikki. Parempi on antaa tilitoimisto tehdä ne palkat.”

Tilitoimistojen maahanmuuttaja-asiakkaat ostavat pääasiassa peruskirjanpito- ja palkkahallinnon palveluja. Äidinkielestä riippumatta maahanmuuttaja-asiakkaita palvellaan suomeksi, mikäli heidän suomen kielen taitonsa on riittävä. Muussa tapauksessa palvelukielenä on yleensä englanti. (Rains 2012, 2.)

Kun yrittäjä ottaa yrityksensä kasvaessa ensimmäisen työntekijän töihin, hän joutuu huolehtimaan työnantajan monenlaisista työsuhteisiin ja palkkaukseen liittyvistä velvoitteista, kuten

palkanmaksusta työntekijälle, sosiaaliturvamaksusta ja palkasta pidätetystä ennakonpidätyksestä. Yrityksen tulee ensisijaisesti liittyä työnantajarekisteriin. (Honni & Kuusisto 2019, 24.)

Haastateltava totesi myös, että suomalainen verojärjestelmä on vaikea ja kimurantti, on paljon asioita, mitä verotuksessa pitää ottaa huomioon. Hän koki, että varsinkin ulkomaalaistaustaisen on vaikea ymmärtää Suomen verolainsäädäntöä. Hän olikin päättänyt antaa myös yrityksen verotukseen liittyvät asiat tilitoimiston hoitoon. Tilitoimistonsa hän oli valinnut maahanmuuttajataustaisen yrittäjäystävängsä suosituksesta.

”Veroasiat on vaikea hoitaa itse, tilitoimistossa hän tekee ne ja neuvoo meitä. Tilitoimistosta kerto mulle yksi Irakilainen mies, jolla myös bisnes täällä”

Maahanmuuttajayrittäjän suurimmat haasteet ovat Suomen kimurantti verotus ja byrokratia. Usein paras tuki tulee toiselta maahanmuuttajalta, todetaan Lähteenmäen (2018) artikkelissa maahanmuuttajien suurimmista haasteista. Artikkelissa todetaan edelleen, että moni valitsee kirjanpitäjäksi ammattitaidottoman tuttavansa, joka ei osaa varoittaa suomalaisen ennakkoveromaksukulttuurin sudenkuopista tai siitä, että omat menot on visusti pidettävä erillään yritystoiminnan menoista. Lisäksi kaikilla maahanmuuttajayrittäjillä ei ole tietoa siitä, että esimerkiksi hävikkiruoan voi vähentää verotuksessa.

Tilitoimistojen toimeksiannot riippuvat asiakkaiden tarpeesta. Näistä tarpeista myös tulee asiakkaiden ulkoistamisen päätöksen perusteita, eli mitä taloushallinnon osia ulkoistetaan ja mitä osia yritys hoitaa itse. Tämä vuorostaan määrää asiakkaan ja kirjanpitäjän välillä olevan suhteen, joka liittyy kirjanpitoaineistoon, raportointiin ja viestintään sekä valittuun laskutustapaan. Toimeksiannon sisällöstä riippumatta kirjanpitäjän ja asiakkaan suhde perustuu vuorovaikutukseen. (Rains 2012, 30–31.)

6 POHDINTA

Pohdinnassa tarkastelen tutkimukseni merkitystä liiketaloudelle ja tuon esiin maahanmuuttajayrittäjien tulevaisuuden haasteita sekä kehittämissuhteita.

6.1 Tutkimuksen merkitys liiketaloudelle

Tämän tutkimukseni yksi tarkoitus on pyrkiä lisäämään liiketalouden alalla työskentelevien ymmärrystä ja tietämystä maahanmuuttajayrittäjien kokemista haasteista ja onnistumisista sekä heidän saamastaan tuesta. Tämän takia tutkimukseni viitekehys pyrkii antamaan kokonaiskuvan yrittäjiksi aikoville suunnatuista pääasiallisista julkisista palveluverkostoista sekä aikaisempien laajojen tutkimusten (Aaltonen ym 2015, Bloigu 2014) perusteella maahanmuuttajayrittäjien haastaviksi kokemista teemoista. Opinnäytetyötäni voi mielestäni hyödyntää liiketalouden koulutuksessa lisäämään opiskelijoiden ymmärrystä maahanmuuttajataustaisten yrittäjyydestä. Itse voin hyödyntää työtäni tulevaisuudessa sekä arjessani, että tulevassa työssäni, koska tietoni suomalaisesta palvelujärjestelmästä ja yrittäjien saamasta tuesta ja yrittäjyyden haasteista on lisääntynyt opinnäytetyötä tehdessä. Tutkimusta tehdessäni olen saanut valmiuksia, joita voin hyödyntää maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kanssa työskennellessä ja heidän kohtaamisessaan.

Tutkimukseni anti liiketaloudelle on huomio, että vaikka Suomen palveluverkosto yrittäjille on laaja, niin se on osin pirstaleinen ja repaleinen ja osa palveluista on varsinkin maahanmuuttajataustaiselle henkilölle vaikeasti löydettävissä ja ymmärrettävissä. On tärkeää ymmärtää erilaisesta kulttuurista ja äidinkielenään vierasta kieltä puhuvan ihmisen haasteet palvelujen ja verkostojen löytämisessä sekä suomalaisen byrokratian ja lainsäädännön ymmärtämisessä. Ihmisellä on kuitenkin valmiudet käyttää hyväkseen palvelujärjestelmästä itselleen hyödylliset elementit, jos hän saa tarvitsemansa avun ja tuen löytää palvelut ja ymmärtää mitä palvelujärjestelmät sisältävät.

6.2 Tulevaisuuden haasteet ja kehittämis ehdotukset

Tutkimukseni tärkein havainto on mielestäni se, että vaikka yrittäjille suunnattu palveluverkosto on Suomessa laaja, niin muualta Suomeen muuttaneella ihmisellä ei ole samanlaisia valmiuksia löytää palveluiden pariin, kuin Suomessa ikänsä asuneella. Nykyiset yrittäjiksi aikoville suunnatut palvelut eivät tavoita kaikkia yrittäjyydestä kiinnostuneita maahanmuuttajataustaisia ihmisiä, osa heistä jää väistämättä palveluiden ulkopuolelle. Maahanmuuttajataustaiset ihmiset tulevat usein kulttuureista, joissa ei ole olemassa yhteiskunnan tarjoamia tukiverkkoja, he ovat tottuneet pärjäämään omillaan ja tekemään työtä elantonsa eteen. Näille ihmisille yrittäjyys on luonnollinen vaihtoehto. Tutkimukseni tiedonantaja esimerkiksi koki TE-toimiston palvelut ”vaikeina”, minkä myös Bloigu (2014, 69–70) on tutkimuksessaan todennut. TE-toimistoissa korostuu palvelun epätasalaaisuus. Sieltä ei osata ohjata yrittäjyydestä kiinnostunutta asiakasta välttämättä oikeaan paikkaan, vaikka TE-toimiston pitäisi toimia tiiviissä yhteistyössä yritysneuvonnan kanssa. Bloigun tutkimuksessa haastateltavat kokivat myös, ettei yrittäjyysvaihtoehtoa tarjota tai siitä ei kerrota, vaan asiakas joutuu etsimään tiedon muista lähteistä. Tutkimukseni perusteella maahanmuuttajayrittäjille räätälöityjä palveluita olisi syytä kehittää.

Pohdin tutkimustyön kuluessa Suomalaisten yrittäjien roolia maahanmuuttajataustaisten yrittäjien tukemisessa. Yrittäjät kohtaavat toisia yrittäjiä yrittäjien omissa verkostoissa sekä myös mahdollisina yhteistyökumppaneina. Suomalainen yrittäjä tietää, että ilman toimivia verkostoja on vaikeaa perustaa yritystä ja menestyä yrittäjänä. Maahanmuuton lisääntyessä on luonnollista, että maahanmuuttajataustaisten yrittäjien määrä tulee tulevaisuudessa kasvamaan. Olisi tärkeää kehittää verkostoja Suomalaisten ja maahanmuuttajataustaisten yrittäjien välille. Maahanmuuttajayrittäjät saivat suomalaisilta yrittäjiltä arvokasta tietoa suomalaisen yhteiskunnan toimintatavoista, suomalaisesta kulttuurista, kielestä, markkinoista sekä erilaisista laeista, säädöksistä ja luvista. Maahanmuuttajataustaiset yrittäjät puolestaan jakaisivat suomalaisille yrittäjille tietoa omasta kulttuuristaan ja voisivat jopa avata ovia suomalaisille yrityksille kansainvälisille markkinoille omien kotimaidensa kontaktien avulla. Bloigu (2014, 92–93) on tutkimuksessaan todennut, että maahanmuuttajayrittäjät kokevat yhdeksi suurimmista vaikeuksista sen, että Suomessa on vaikeaa löytää yhteistyökumppaneita ja tiimejä. Yrittäjyys ei ole yksin tekemistä. Tässä mielessä kulttuuri koetaan Suomessa sulkeutuneeksi. Myös vieraaseen yrittäjään suhtaudutaan monesti epäilevästi, vaikka hänellä voisi olla paljon tarjottavaa suomalaisille yrityksille.

Mentorointi nousi tutkimuksessani vahvasti esille, haastatteleman yrittäjä oli löytänyt itselleen mentorin, josta oli hänelle korvaamaton apu matkalla yrittäjyyteen. Suomalaisen yrittäjän kannustus, tuki ja neuvot ovat tärkeitä maahanmuuttajataustaiselle yrittäjälle, joka ehkä vasta opettelee Suomalaisen yritysmaailman käytäntöjä ja sääntöjä. Mentori voi tarjota sekä käytännön apua että myös neuvoja, opastusta ja henkistä tukea. Mentorin, joka on yrittäjä itsekin, kanssa on luonnollista vaihtaa ajatuksia yrittäjyydestä. Tuttu mentori on helpommin lähestyttävä kuin joku kasvoton virkailija valtion toimistossa. Mentoroinnin yksi iso haaste on mielestäni siinä, miten mentori ja aktori löytävät toisensa. Maahanmuuttajataustaiset yrittäjät eivät välttämättä löydä yrittäjäverkostoja tai eivät ole halukkaita menemään niihin, jolloin mentorin löytäminen ja mentorointisuhteen luominen on vaikeaa. Suomalaisia yrittäjäjärjestöjä tulisi mielestäni rohkaista aktiivisesti lähestymään maahanmuuttajayrittäjiä ja kutsumaan heidät mukaan toimintaansa. Näin luotaisiin oiva alusta luonnollisten mentorointisuhteiden luomiseksi. Mentorointia tulisikin mielestäni ehdottomasti kehittää maahanmuuttajayrittäjien tueksi.

LÄHTEET

Aaltonen, Satu, Heinonen, Jarna. & Valtonen, Elina 2015. Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö julkaisuja. Hakupäivä 22.6.2023
https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/74964/TEMjul_23_2015_web_27032015.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Adnan, Ahmed, Kwon, Elizabeth & Vainio, Olli 2021. Yhä useampi yrittäjä on maahanmuuttaja. 360 journalismia verkkojulkaisu. Hakupäivä 15.5.2023
<https://www.360journalismia.fi/yha-useampi-yrittaja-on-maahanmuuttaja/>

Bloigu, Katja 2014. Yrittäjänä Suomessa. Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksia. Helsinki: Ajatushautomo Magma. Hakupäivä 18.6.2023
<http://magma.fi/wp-content/uploads/2019/06/83.pdf>

Eskola, Jari & Suoranta, Juha 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Jyväskylä: Vastapaino.

Eskola, Jari & Suoranta, Juha 2005. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 7. uudistettu painos. Tampere: Vastapaino.

Fornaro, Paolo 2018. Maahanmuuttajien vaikeudet työllistyä Suomessa ovat lisänneet yrittäjyyttä. Hakupäivä. 22.6.2023.
<https://www.etla.fi/ajankohtaista/etla-tutki-maahanmuuttajien-vaikeudet-tyollistya-suomessa-ovat-lisanneet-yrittajyytta/>

Fornaro, Paolo 2018. Immigrant Entrepreneurship in Finland. ETLA Raportit - Reports 83. Helsinki: ETLA. Hakupäivä 22.6.2023.
<https://www.etla.fi/julkaisut/immigrant-entrepreneurship-in-finland/>

Hirsjärvi, Sirkka & Hurme, Helena 2010. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Hirsjärvi, Sirkka, Remes, Pirkko, Sajavaara, Paula 2007. Tutki Ja kirjoita. 13. osin uudistettu laitos. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Holopainen, Tuulikki 2021. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 32. uudistettu painos. Hyvinkää: Asiatieto Oy.

Honni, Irina & Kuusisto, Petra 2019. Taloushallinto-opas yrittäjiksi aikoville maahanmuuttajille. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Oy. Liikatelouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. Hakupäivä 25.8.2023.

<https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2019052411736>

Hänninen, Vilma 1999. Sisäinen tarina, elämä ja muutos. Tampereen yliopisto. Acta Universitates Tamperensis 696. Tampereen yliopisto. Väitöskirja.

Järvinen, Pertti & Järvinen, Annikki 2011. Tutkimustyön metodeista. Uudistettu laitos. Tampereen yliopisto. Tampere: Jäsenpalvelu.

Ketola, Emilia 2021. Ongelmia yrittäjyydessä. Maahanmuuttajataustaisten neuvonta. Opas ammattilaisille. Humanistinen ammattikorkeakoulu. Yhteisöpedagogi (AMK), järjestö- ja nuorisotyö. Opinnäytetyö. Hakupäivä 24.8.2023.

<https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2021092117943>

Koikkalainen, Saara & Yeasmin, Nafisa 2014. Kestävä maahanmuuttajayrittäjyys Lapissa. Arktisia katsauksia 1/2014. Rovaniemi: Arktisen tiedeviestinnän julkaisuja.

Hakupäivä 20.7.2023.

<https://lauda.ulapland.fi/bitstream/handle/10024/59457/Koikkalainen.Saara%26Yeasmin.Nafisa.pdf>

Koikkalainen, Hanna 2010. Maahanmuuttajien kokemuksia suomalaisten asenteiden vaikutuksesta heidän omaan mielenterveyteensä. "Ujous tuntuu olevan suomalaisten lempiharrastus". Tampereen ammattikorkeakoulu. Hoitotyön koulutusohjelma. Opinnäytetyö. Hakupäivä 25.8.2023

<https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-201005098462>

Lähteenmäki, Lassi 2018. Maahanmuuttajayrittäjän suurimmat haasteet: Suomen kimurantti verotus ja byrokratia – paras tuki tulee toiselta maahanmuuttajalta. Ylen verkkouutiset. Hakupäivä 5.9.2023.

<https://yle.fi/a/3-10516982>

Malmberg, Piia 2022. Uusyrityskeskuksilla merkittävä rooli yrittäjyyteen liittyvien haasteiden ratkaisemisessa. Uusyrityskeskus.fi. Hakupäivä 18.10.2023.

<https://uusyrityskeskus.fi/blogi/uusyrityskeskuksilla-merkittava-rooli-yrittajyyteen-liittyvien-haasteiden-ratkaisemisessa/>

Mikkola, Saara & Roikonen, Henna 2014. Yrittäjyys Suomalaisessa yhteiskunnassa. Lappeenranta University of Technology. Tuotantotalouden koulutusohjelma. Kandidaattityö. Hakupäivä 4.9.2023.

https://lutpub.lut.fi/bitstream/handle/10024/96710/Kandidaatinty%C3%B6_Mikkola_Roikonen.pdf?sequence=2

Nieminen, Marjut 2014. Monikulttuurinen asiakastyö. Helsinki: Tietosanoma.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi 2013. Yritysrahoitus. 7. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Ojasalo, Katri & Moilanen, Teemu & Ritalahti, Jarmo, 2015. Kehittämistyön menetelmät. Helsinki: Sanoma Pro oy.

Oma Yritys-Suomi. Tietoa verkkopalvelusta. Hakupäivä 17.10.2023.

<https://oma.yrityssuomi.fi/tietoa-verkkopalvelusta>

Rains, Colleen, 2012. Tilitoimistojen ja maahanmuuttaja-asiakkaiden välinen palvelukieli Lappeenrannassa. Saimaan ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. Hakupäivä 4.9.2023.

https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/43374/Rains_Colleen.pdf;jsessionid=55D8E174527BB89AE5385BE744709C07?sequence=1

Saaranen-Kauppinen, Anita & Puusniekka, Anna 2006. Menetelmäopetuksen tietovaranto – KvaliMOTV. Kvalitatiivisten menetelmien verkko-oppikirja. Yhteiskuntatieteellisen tietoarkiston julkaisuja. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Hakupäivä 16.8.2023.

<https://www.fsd.tuni.fi/fi/tietoarkisto/julkaisut/kvalimotv.pdf>

Suunnittelu- ja tutkimuspalvelut Pekka Lith 2011. Maahanmuuttajayrittäjyys Uudellamaalla – Raportti ulkomaalaistaustaisten yritysten määrästä, toimialasta ja yrittäjien kansallisesta taustasta. Uudenmaan liiton julkaisuja E 116–2011. Helsinki: Uudenmaan liitto. Hakupäivä 22.6.2023.

<https://uudenmaanliitto.fi/wp-content/uploads/2022/02/Maahanmuuttajayrittajyys-Uudellamaalla.pdf>

Tilastokeskus 2007. Maahanmuuttajat ovat erilaisia yrittäjinä. Hakupäivä 18.10.2023

https://www.stat.fi/artikkelit/2007/art_2007-10-26_001.html?s=0#5

Tomperi, Soile 2017. Yrityksen taloushallinto. 1, Kirjanpidon ja tilinpäätöksen perusteet. 14. uudistettu painos. Keuruu: Otavan Kirjanpaino Oy.

Tuomi, Jouni & Sarajärvi, Anneli 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Uudistettu laitos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Työmarkkinatori 2023. Apua yrittäjyyden aloittamiseen. Hakupäivä 30.7.2023.

<https://tyomarkkinatori.fi/tyonantajat-ja-yrittajat/yrittajyys/apua-yrittajyyden-aloittamiseen>

Uusyrityskeskus 2023. Apua yrittäjyyteen. Hakupäivä 30.7.2023.

<https://uusyrityskeskus.fi/apua-yrittajyyteen/palvelumme/>

Yrittäjänopas 2019. Maahanmuuttajayrittäjä. Hakupäivä 30.7.2023

<https://www.yrittajanopas.fi/yrityksen-perustaminen/maahanmuuttajayrittaja/>

Haastateltavan taustatiedot:

- Ikä, perhesuhteet, milloin tullut Suomeen, mistä tullut Suomeen, koulutus lähtömaassa, koulutus Suomessa, motiivi yrittäjäksi ryhtymiselle?

Yrityksen taustatiedot:

- Milloin yritys on perustettu?
- Mikä on yrityksen toimiala?
- Monesko yritys ko. yritys on Suomessa?
- Montako työntekijää yrityksessä on?
- Mitä kansallisuuksia työntekijät edustavat?

Haasteet:

- Mitkä ovat olleet yrityksen perustamisen haasteet? Kerro omin sanoin.
- Onko ollut haasteita seuraavissa / millaisia:
 - taloushallinto / rahoitus
 - kieli
 - kulttuuri
 - markkinointi
- Mitkä ovat olleet haasteet yrittäjyyden alkutaipaleella? Kerro omin sanoin.
- Onko ollut haasteita seuraavissa / millaisia:
 - taloushallinto / rahoitus
 - kieli
 - kulttuuri
 - markkinointi

Saatu tuki:

- Mistä olet saanut tukea yritystä perustettaessa? Kerro omin sanoin.
- Oletko saanut tukea seuraavilta instansseilta / mitä tukea:
 - TE-toimisto
 - Uusyrityskeskus
 - Verkostot (esim. yrittäjäverkostot, muut maahanmuuttajayrittäjät)

- Mistä olet saanut tukea yrittäjyyden alkutaipaleella? Kerro omin sanoin.
- Oletko saanut tukea seuraavilta instansseilta / mitä tukea:
 - TE-toimisto
 - Uusyrityskeskus
 - Verkostot (esim. yrittäjäverkostot, muut maahanmuuttajayrittäjät)

Millaisia onnistumisen kokemuksia olet saanut yritystä perustettaessa / yrittäjyyden alkutaipaleella?
Kerro omin sanoin.