

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalouden koulutusohjelma

BisnesAkatemia

2014

Asko Koponen

NOKIA BRIDGE SALO TUOTANNON YRITTÄJYYSPOLKU



**TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
ÅBO YRKESHÖGSKOLA**

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ
TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma | BisnesAkademia
Joulukuu 2014 | Sivumäärä 52
Jussi Puhakainen
Jaana Kallio-Gerlander

Asko Koponen

NOKIA BRIDGE SALO TUOTANNON YRITTÄJYYSPOJKU

Opinnäytetyön tarkoituksena on kertoa Nokialta irtisanomisilmoituksen saaneiden tukemiseksi kehitetystä Nokia Bridge ohjelmasta, sen Nokian Salon tuotannon yrittäjyyspolusta, koulustarjonnasta, henkisestä ja rahallisesta tuesta. Olen tutkinut Nokia Bridge Salon tuotannon yrittäjyyspolulle osallistuneiden kokemuksia koulutuksesta. Lisäksi opinnäytetyö tarkastelee yrittäjyyttä ja sen teoriaa.

Tutkimus tehtiin kahdelle ryhmälle – Ensimmäinen ryhmä koostui henkilöistä, jotka ilmoittautuivat yrittäjyyspolulle ja kävivät läpi tarjotun koulutuksen, mutta eivät ryhtyneet yrittäjäksi eivätkä hakeneet Nokia Grants yrittäjyysstarttirahaa. Tavoitteena oli saada selville miksi osallistujat lopettivat yrittäjyyden tavoittelun koulutuksen jälkeen. Tuloksia käytetään yrityspolun koulutuksen kehittämiseksi.

Toinen ryhmä koostui henkilöistä, jotka kävivät yrittäjyyspolun koulutuksen ja hakivat Nokia Grants starttirahaa, perustivat yrityksen ja ovat olleet yrittäjinä noin kahden vuoden ajan. Heille tehtiin temahaastattelututkimus, jonka tavoitteena oli saada selville kehityskohteita Bridge-yrityspolun koulutuksen kehittämiseksi.

Tutkimuksen tuloksista kävi selville, miksi osa Bridge-koulutuksen käyneistä ei ryhtynyt yrittäjäksi vaan lopetti yrityspolun ja vaihtoi polkua. Tutkimuksen perusteella saatiin myös selville mikä on haastateltujen yrittäjien yritysten nykytila ja miten he kokivat annetun yrittäjyyskoulutuksen, mitä hyvää Bridge-koulutuksessa oli, mikä ei mennyt heidän mielestä hyvin ja mitä kehitettävää Bridge-yrittäjyyskoulutusputkessa olisi.

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Degree Programme in Business | BusinessAcademy
December 2014 | Total number of pages 52
Jussi Puhakainen
Jaana Kallio-Gerlander

Asko Koponen

NOKIA BRIDGE SALO PRODUCTION ENTREPRENEUR PATH

The scope of this study is to explain the Nokia Bridge approach, which was developed to support those that were laid off from Nokia - especially about the pathway to entrepreneurship, the education opportunities, mental and financial support that was provided for those at Nokia Salo - plant. I have studied scholastic experiences provided by those who attended Nokia Bridge Salo – production. This study also deals with entrepreneurship and theories involved with that.

The study was made with two groups; the first group consisted of individuals that set themselves up for the pathway to entrepreneurship and participated the tutoring provided but did not start their enterprise nor did they apply for the start-up funding provided by the Nokia Grants. The goal was to aim for the reasons for omitting to start an enterprise after the training was over with. The results will be used to improve the training provided by the pathway to entrepreneurship.

The second group consisted of persons who attended the education provided by the pathway to entrepreneurship and did apply for the start-up grant provided by the Nokia Grants. They also set up an enterprise of their own and have been with it for the past two years or so. They were provided with a theme interview study, the goal of which was to expose opportunities for development within the Bride pathway to entrepreneurship approach.

The results revealed reasons why some of those that participated the Bridge training never started their own enterprise, quit the pathway to entrepreneurship and changed the pathway altogether. The study also revealed the status quo of those enterprises that were started and how the new entrepreneurs felt about the training given for the start-up, if there was anything praiseworthy with the Bridge-training, what didn't meet with their expectations and if there was something to improve upon.

SISÄLLYS

1.	JOHDANTO.....	5
	1.1 Rakennemuutos, Nokia, Salo, Suomi.....	8
2.	NOKIA BRIDGE	8
	2.1 Nokia Bridge polut.....	9
	2.2 Nokia Salo tuotannon yrittäjäyyspolku.....	11
3.	YRITTÄJYYS.....	14
	3.1 Yrittäjän määritelmä.....	16
	3.2 Yrittäjäyyskoulutus.....	20
	3.3 Yrittäjäksi ryhtyminen (yleisesti mitä pitäisi tehdä).....	23
	3.4 Taustatekijät.....	25
	3.5 Henkilötekijät.....	26
	3.6 Tilannetekijät.....	26
4.	KYSELY JA TUTKIMUSHAASTATTELU.....	27
	4.1 Kysely ja Haastattelumenetelmänä.....	28
	4.2 Kohdejoukko.....	28
	4.3 Tutkimuskysymys.....	29
5.	MIKSI EI RYHTYNYT YRITTÄJÄKSI BRIDGE OHJELMASTA.....	30
6.	KOKEMUKSET BRIDGE YRITYSPOLUN KOULUTUKSESTA.....	32
	6.1 Miten menee, nykytila?.....	32
	6.2 Mitkä/Mikä oli hyvää tuotannon Bridge yrityspolun toimijoissa (Nokia, Yrityssalo, kouluttajat jne.)?.....	35
	6.3 Mikä ei mielestäsi mennyt nappiin tuotannon Bridge yrityspolulla?.....	37
	6.4 Mitä olisi voitu tehdä toisin, kehitysideat?.....	40
	6.5 Vastaajan taustatietoa.....	43
7.	TULOSTENYHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	44

LÄHTEET

LIITTEET

Liite 1. Kyselykysymys koulutuksen käyneille, mutta eivät perustaneet yritystä

Liite 2. Teemahaastattelurunko

KUVIOT

Kuvio 1. Nokia Bridge polut.

Kuvio 2. Yrityksen perustamisen vaiheet

Kuvio 3. Yrittäjyyden ja yrittävyyden käsitteet

Kuvio 4. Yrittäjäksi ryhtyminen

Kuvio 5. Syyt miksi ei hakenut Nokia Grants starttirahaa ja ryhtynyt yrittäjäksi koulutuksen jälkeen

1. JOHDANTO

Nokia Oyj on Salon talousalueen suurin työllistäjä ja parhaimmillaan Nokia Salon toimipisteessä oli n. 5500 henkeä töissä, joista tehtaan organisaatiossa oli n. 2000 henkilöä. Talouden taantuma, koveneva kilpailu, globalisaatio ja Suomen kustannustaso ja kustannuksissa säästäminen johti Nokian vähentämään Salon tehtaan henkilöstöä puolella keväällä 2012 ja lopulta syksyllä 2012 lopettamaan Salon tehtaan toiminnan kokonaan. Henkilövähennyksen kohteeksi joutui Salon tehtaalla lopulta koko henkilöstö n.1700 henkeä.

Nokia oli aloittanut laajan yhteiskuntavastuu ohjelman aikaisemmin, muissa yksiköissä tapahtuneiden henkilövähennysten johdosta. Ohjelma oli saanut nimekseen Bridge ohjelma.

Tiedossa olevien irtisanomisen seurauksena Nokian johtokunnan jäsen yhteiskuntavastuujohtaja Esko Aho sai tehtäväksi miettiä ja suunnitella, miten tulevassa olevat massiiviset irtisanomiset hoidetaan niin hyvin kuin on mahdollista yhteiskuntavastuu huomioiden. Kerrotaan, että Ahon ollessa työmatkalla Kiinassa ja odottaessa neuvottelujen alkamista, näki seinällä taulun, jossa oli kuva tai maalaus sillasta. Katsellessaan teosta hän sai oivalluksen/ajatuksen ja nimen Bridge-ohjelmaan. Nokia tulisi sillan lailla ohjaamaan irtisanottavat ihmiset uusien mahdollisuuksien ääreen, irtisanottavan haluamaan suuntaan.

Näin sai alkunsa Nokian irtisanottaville työntekijöilleen suunnattu laaja Bridge yhteiskuntavastuu ohjelma. Aho kertoo laajasti ohjelmasta ja yrittää inhimillistää ja pehmentää kylmää irtisanomisviestiä Nokia ääni blogissa (Nokian ääni blogi [viitattu 1.1.2014])

Bridge-ohjelma tarjoaa henkilöstövähennyksen kohteena oleville henkilöille monenlaisia mahdollisuuksia ja jopa rahallista tukea. Bridge-ohjelman tavoitteina on uudelleentyöllistyminen (sisäisesti tai ulkoisesti), uudenammatin/tutkinnon opiskelu/päivitys ja yrittäjyys. Ohjelmassa olevia mahdollisuuksia kutsutaan poluiksi. Irtisanomisuhan alla oleva henkilö voi valita vain yhden polun. Polkua voi vaihtaa, jos ensiksi valittu polku osoittautuu vääräksi valinnaksi.

Opinnäytetyössäni keskityn Bridge ohjelman Salon tuotannon yrityspolkuun ja sen valinneiden ihmisten kokemuksiin tarjotusta yrittäjyyskoulutuksesta ja yrittäjän nykytilaan niiden osalta jotka saivat Grants apurahan ja perusti yrityksen. Tutkimus suoritettiin kyselyn ja haastattelun avulla. Kysely suunnattiin yrityspolun koulutuksen käyneille jotka syystä jos toisesta eivät hakeneet Nokia Grants apurahaa eivätkä näin perustaneet yritystä. Kysely tehtiin 18.6.2012 ja kyselyyn osallistuneet olivat juuri käyneet koulutuksen ja siirtyneet toiselle Bridge polulle. Bridge yrityspolun koulutukseen osallistui huomattavasti suurempi joukko, kuin lopulta haki Grants apurahaa ja perusti yrityksen. Näille henkilöille jotka olivat ilmoittautuneet yrityspolulle ja kävivät koulutuksen, mutta lopulta valitsivat toisen polun Bridge ohjelmasta, lähetin kyselyn sähköpostilla. Sähköpostissa kysyttiin yksinkertaisesti:

” Hei Yrityskoulutukseen osallistunut, kehittääksemme toimintaamme ja palvelua pyydän sinua lähettämään minulle sanallisen palautteen sähköpostiini...kysymykseen jonka kysyn sinulta. Kysymykseni on: Miksi et lähtenyt hakemaan Nokia Grants yrittäjyys apurahaa ja ryhtynyt yrittäjäksi?”

Kysymys lähetettiin 54 henkilölle ja vastauksia tuli 24 henkilöltä.

Haastattelu taas suunnattiin yrityspolun läpikäyneille ja Nokia Grants apurahan hakeneille yrityksen 2012 kesä syksy aikana perustaneille. Teema- haastattelu tehtiin kevätkesä 2014 aikana ja siihen osallistui 7 Bridge yrityspolun läpikäynyttä yrittäjää. Heidän avulla saatiin laadullista tietoa. Haastattelun avulla selvitettiin mikä heidän yrittämisen nykytila on ja tutkittiin miten he kokivat yrityspolun koulutuksen toimijat/tarjonnan, mitä hyvää, mitä huonoa ja mitä kehitettävää. Lisäksi kysyttiin taustatietoja.

Opinnäytetyön teoriaosassa tarkastellaan yrittäjyyttä, yrittäjäyyskoulutusta ja yrittäjäksi ryhtymistä. Teoriaosa perustuu sekä kirjallisuuteen, että sähköisiin yrittäjyyteen liittyviin julkaisuihin. Teokset, julkaisut ja sähköiset julkaisut, joita käytetty opinnäytetyössä löytyvät liitteet osiosta.

Nokian Salon tehtaan osalta perusteltiin irtisanomisia ja tehtaan lopettamista seruraavilla perusteilla. Nokia teki 2011 strategiauudistuksen. 11.02.2011 jossa ilmoitetaan Symbian ja Meego käyttöjärjestelmistä luovuttavan ja tilalle otetaan Microsoftin Windows Phone käyttöjärjestelmä-alusta. 27.4.2011 Nokia ilmoitti strategia uudistukseen liittyvistä yt-neuvotteluista. Nokian menetti markkinaosuuksiaan Appllelle ja Samsungille älypuhelin markkinoilla. Kesti useita kuukausia ennen kuin uusi WP tuote saatiin markkinoille ja Nokia oli pakotettu miettimään muutoksia älypuhelin valmistukseensa. Nokian käyttöjärjestelmä Symbian ei enään pärjännyt Applen (iPhone OS) ja Samsungin (Android käyttöjärjestelmille) markkinoilla. (Puhelinvertailu [viitattu 10.12..2014])

17.2. 2012 Nokia ilmoitettiin Salon tehdasta koskevista muutoksista. Tehtaan 1700 henkilöstä vähennetään 1000 henkeä. Tuotantoa siirretään Aasian tehtaille. Salon tehdas keskittyy alypuhelimien räätälöintiin. Salon tehdas tekee myyntipaketit ja asiakasvarioinnin. Aasian tehtaot tekevät puhelimen kokoonpanon, koska suurin osa komponenttivalmistajista on Aasiassa, lähellä Nokian Aasian tehtaita. (Talouselämä [viitattu 17.12.2013])

Olin itse kuulemassa uutiset, kun 14.6.2012 Nokia ilmoitti Salon tehtaan sulkemisesta vuoden 2012 syksyllä. Loput tehtaan n. 750 työntekijää irtisanotaan. Vielä maaliskuussa

toimitusjohtaja Elop vakuutti Salon tehtaan säilyvän. Nokian taloudellinen tilanne oli heikentynyt ja Salon tehtaan sulkemisella haettiin Nokian älypuhelinvalmistukseen säästöjä. Jatkossa älypuhelimet valmistetaan yksinomaan Aasiassa.

1.1 Rakennemuutos, Nokia, Salo, Suomi

Nokialla oli iso vaikutus Salon seudun talouteen, tuoden toimeentuloa, verotuloja ja hyvinvointia alueelle. Turusta asti kävi Salossa Nokialla töissä yli 1000 henkeä, heijastuksia menetetyistä työpaikoista, verotuloista ja hyvinvoinnista säteili laajalle alueelle.

Suomi tasolla Nokialla on ollut iso vaikutus työpaikkoihin ja paikalliseen talouteen Salon lisäksi isoissa kaupungeissa kuten Jyväskylä (Nokia sulki toiminnot), Oulu (älypuhelin tuotekehitys lopetettiin), Tampere (tuotekehitystä supistettiin) ja pääkaupunkiseutu (tuotekehitys lopetettiin ja tukifunktioita supistettiin).

Salon alue nimettiin äkillisen rakennemuutoksen alueeksi maaliskuussa 2012 ja valtioneuvosto myönsi 21 miljoonaa euroa rakennemuutosalueiden elinkeino- ja työvoimapolitiittisiin toimenpiteisiin. Tästä rahasta Varsinais-Suomeen jaettiin n. 4,7 miljoonaa euroa. Reserviin jäi vielä jaettavaa 5,9 miljoonaa euroa. (TEM tiedotteet 2012)

Tämän rahan avulla tuettiin Nokian Salon tehtaan irtisanottavia Bridge ohjelman kautta. Yrityspolun koulutukset maksettiin myönnettyistä yhteiskunnan varoista ja myös osaltaan Nokian rahoilla... yhteisvastuullisesti. Nokia Grants apuraha yrittäjälle tuli yksinomaan Nokian varoista.

2. NOKIA BRIDGE OHJELMA

Aikaisemmin kerrottiin miten Bridge ohjelma sai alkunsa silloisen Nokian yhteiskuntavastuujohtaja Esko Ahon toimesta. Nokian irtisanottaville työntekijöilleen suunnattu laaja Bridge yhteiskuntavastuu ohjelma oli ja on mielestäni yksi parhaista

irtisanottaville työntekijöistä suunnatuista ohjelmista joita yritykset ovat toteuttaneet. Bridge-ohjelma tarjoaa henkilöstövähennyksen kohteena oleville henkilöille monenlaisia mahdollisuuksia ja jopa rahallista tukea. Bridge-ohjelman tavoitteina on uudelleentyöllistyminen (sisäisesti tai ulkoisesti), uuden ammatin/tutkinnon opiskelu/päivitys ja yrittäjyys. Ohjelmassa olevia mahdollisuuksia kutsutaan poluiksi. Irtisanomisuhan alla oleva henkilö voi valita vain yhden polun. Polkua voi vaihtaa, jos ensiksi valittu polku osoittautuu vääräksi valinnaksi.

2.1 Nokia Bridge polut



Lähde: Nokia Bridge koulutusmateriaali 2011

1. Uusi tehtävä Nokian sisältä. Nokia tarjoaa uraneuvontaa ja auttaa löytämään uusia työmahdollisuuksia sisäisesti.

2. Uusi tehtävä Nokian ulkopuolelta. Nokia tarjoaa uraneuvontaa, auttaa löytämään avoimia työpaikkoja ja hyödyntää omaa verkostoaan, jonka kautta yritykset voivat olla suoraan yhteydessä työnhakijoihin. Nokia järjestää rekrymessuja, joissa yritykset ja työnhakijat voivat helposti kohdata. Nokia etsii aktiivisesti yrityksiä joilla on tarvetta osaavaan ja hyvin koulutettuun työvoimaan. Lisäksi etsitään yrityksiä jotka voisivat mahdollisesti toimia Nokian campuksella joko vuokralaisina tai ostaen toimitilat toiminnalleen ja palkata Nokialta irtisanottuja henkilöitä.

3. Yrittäjyys. Nokia tarjoaa yrittäjyydestä kiinnostuneille kattavan koulutuksen yrittäjyyteen. Tukea, rahoitusmahdollisuuksia, starttirahaa (Nokia-Grant) ja lainatakausta rajoitetusti. Apua liiketoimintamahdollisuuksien sekä kumppanuuksien löytämisessä. Tarjoten yrittäjälle mahdollisuutta hyödyntää Nokian käyttämättä jättämiä patenteja ja innovaatioita. Tukea ja neuvoa jo toiminnassa olevan yrityksen osatamiseen.

4. Uusi ura. Nokia työskentelee tiiviisti paikallisten kumppaniensa, kuten viranomaisten, korkeakoulujen, ammatillisten oppilaitosten kanssa luodakseen työntekijöille mahdollisuuksia ja tilaisuuksia uudelleen koulutukseen ja tutkintojensa päivittämiseen

5. Omapolku. Henkilö huolehtii tulevaisuuden suunnitelmistaan itse ja valitsee Nokian tarjoamien polkujen ulkopuolelta ”polkunsaa”

Nokian Salon toimipisteeseen, perustettiin Tuotannon Bridge-keskus, jossa Nokian Salon tuotannon Bridge team toimi yhdessä paikallisten kumppaneiden ja sidosryhmien kanssa tukemassa työntekijöitä uuden suunnan löytämisessä. Suomessa Nokia Bridge-keskukset toimivat Salossa, Oulussa, Tampereella ja pääkaupunkiseudulla.

2.2 Nokia Salo tuotannon yrittäjyyspolku

Nokia Salon Tuotannon yrittäjyyspolun vetäjä kartoitti tarpeet ja tarvittavat yhteistyökumppanit. Kävi selväksi, että tuotannon yrittäjyyspolku vaati paikallista räätälöintiä.

Henkilöstö oli koulutustasoltaan kirjavampaa, kuin tuotekehityksessä, globaaleissa funktioissa ja hallinossa joita myös irtisanomiset koettelivat. Alemman ja ylemmän korkeakoulututkinon omaavia henkilöitä oli vähän. Ammattitutkinnon omaavia henkilöitä ja ilman tutkintoa olevia henkilöitä oli valta-osa. Lisäksi tuotannossa oli paljon eri kansallisuuksia (50) joista osa oli ilman minkäänlaista koulutusta ja toista ääripäätä edusti korkeastikkin koulutetut maahanmuuttajat, kuten fyysikko, hävittäjälentäjä, DI:t, ekonomit.

Alemmasta koulutustasosta johtuen pääteltiin tuotannossa yrittäjyyden kiinnostavan vähemmän, kuin korkeamman koulutustason omaavilla yksiköillä jotka olivat henkilöstövhenhennyksien kohteena. Pääteltiin myös, että yhden ihmisen yrityksiä jotka nojaavat omistajan ammattitaitoon syntyisi enemmän kuin useamman omistajan yrityksiä. Aikaisemmissa Bridge ohjelmissa, ennen tuotannon Bridgeä, oli yritysmuotona hyväksytty vain osakeyhtiö. Pankkilainaa oli tarjoamassa vain Nordea pankki. Tuotannon Bridgen vetäjä ehdotti hyväksyttävien yritysmuotojen lisäämistä henkilöyrityksillä. Pankkilainaa tarjoavia pankkeja ehdotettiin myös lisättäväksi paikallisella Osuuspankilla, pankilla, jolla on ”markkina johtajuus” Salon seudulla. Muutos ehdoituksista keskusteltiin Suomi tason Bridge vastaavien kanssa, jotka hyväksyivät paikallisen räätälöinnin. Tämän seurauksena Osuuspankki hyväksyttiin myös muutamalla muullakin paikkakunnalla mukaan lainan tarjoajaksi. Henkilöyrityksiä ei hyväksytty muilla Bridge paikkakunnilla mukaan ohjelmaan.

Yhteistyökumppaniksi joka tarjosi yrittäjyyskoulutusputken valittiin YritysSalo. Paikallinen yrittäjyyteen kouluttava ja tukeva toimija. Yritys, jossa omistajana on Salon kaupunki. YritysSalon kanssa käytyjen neuvottelujen ja suunnittelun jälkeen yrittäjyyskoulutusputki saatiin sovittua.

Yrittäjäksi haluavia pyydettiin ilmoittautumaan SO Bridge palvelupisteen kautta ja täyttämään alustava kysely yrittäjyydestä. Kyselyssä kysyttiin, henkilön perustiedot, koulutus, työhistoria, osaaminen, millaista yritystoimintaa suunnittelee ja millaista apua tarvitsee yrittäjyyden ensiaskeliin jne. Tuotannon henkilöille tarjottiin seuraavanlainen koulutusputki yrittäjyyteen:

Start Up Day:

Järjestettiin Salossa ja Turussa kaikille Yrittäjäksi haluaville tai sitä suunnitteleville. Tilaisuuksia järjestettiin niin monta kuin tarvittiin. Start Up Day kesti yhden päivän. Aiheina oli mm.

- Yrittäjyys vaihtoehtona palkkatyölle
- Alkavan yrittäjän menestystekijät
- Henkilöyritys yritysmuotona
- Yrityksen erilaisia perustamistapoja (uusi yritys, yrityskauppa, osakkuus, sivutoiminen yrittäjyys, franchise yrittäjyys)
- Protomo –esittely lyhyesti
- Liikeidea: mitä, kenelle, miten?
- Kannustava yrittäjätarina (mahd. ex-Nokialaisen vierailu)
- Rahoituksen suunnittelu ja riskienhallinta
- Alkavan yrittäjän rahoitus ja verotus ”

Starttiklinikka:

Henkilökohtainen keskustelu yrittäjäkandin kanssa seuraavan 5 päivän sisällä.
Tilaisuus/Sparraus kesto n. 2 h

- Onko osallistuja valmis ryhtymään yrittäjäksi
- Onko liikeidealla menestymismahdollisuus
- Sähköisestä alkukartoituksesta taustatiedot
- Onko liikeidea sellainen, jolla on menestymisen mahdollisuudet
- Onko henkilöllä osaamista ja intoa tehdä hyvät suunnitelmat sekä ryhtyä yrittäjäksi
- Mikä kilpailutilanne liikeidealalle ja ko. toimialalle
- Osallistuja saa keskustelun päätteeksi pika-analyysin menestymismahdollisuuksista sekä ohjeet jatkoon (kick-off viikolle valmistautuminen). Osallistuja voidaan ohjata tässä vaiheessa vielä takaisin Bridge palvelupisteeseen tai Protomoon

Kick Off Viikko:

Toteutettiin 10-20 hengen rymissä. Kokoviikko intensiivistä työskentelyä oman alkavan yrityksen asioiden tiimoilta. Tavoitteena pystyä perustamaan oma yritys viikon koulutuksen jälkeen. Joka päivä aamulla tietoisuus eri aihealueesta.

- Alkavan yrittäjän rahoituskanavat
- Yrityksen talous ja kirjanpito
- Yrittäjän työttömyysturva, vakuutukset
- Luvat ko. toimialalla
- Grants –hakuprosessi ja siihen liittyvää

Tavoitteena saada viikon aikana aikaiseksi jokaiselle osallistujalle/tulevalle yritykselle

- Liiketoimintasuunnitelma

- Markkinaselvitys
- Kannattavuuslaskelmat
- Rahoitussuunnitelma
- Nokia Grants tukihakemus

Yrittäjät saivat koulutuksen yrityksen perustamisesta. Alla olevasta kuvasta selviää mitkä aiheet pystyttii kouluttamaan Bridge yrittäjyys koulutuksen puiteissa. Nokia Grants apurahan hakemisen jälkeen jäi muutamat yrityksen perustamiseen liittyvät asiat yrittäjän itsensä hoidettaviksi.

Kuvio 2. Yrityksen perustamisen vaiheet



(Pirvola 2012. Yrityssalo)

3. YRITTÄJYYS

Perinteisesti yrittäjyyttä on analysoitu psykologian tai taloustieteen näkökulmasta. Tänäpäivänä yrittäjyys käsitetään monimutkaisempuna prosessina, johon vaikuttavat useat tekijät mm. elämäntilanne ja –kokemus (Halttunen, Toivola, Tuomi & Varamäki 2006, 36)

Käsitteenä yrittäjyys tuo mieleen voimakkaita mielikuvia. Yrittäjyys yhdistetään aineelliseen hyvinvoinnin ja rikastumisen tavoitteluun. Maslowin tarvehierarkia selittää osaltaan yksilön yrittämisen motiiveja ja yksilön halua tyydyttää perustarpeensa ja sen jälkeen alkaa yksilöä motivoida niin kutsutut kehittyneemmät tarpeet kuten arvostamisen tarve, esteettiset ja älylliset tarpeet ja itsensä toteuttamisen tarve (Abraham Maslow A Theory of Human Motivation 1943). Tarpeiden tyydyttäminen ei välttämättä etene hierarkkisesti, minkä Maslow itsekin totesi myöhemmin.

Yrittäjäksi voi ajautua tai joutua vasten tahtoisesti, silloin puhutaan niin sanotusta pakko yrittäjyydestä. Esimerkiksi yritys ulkoistaa toimintojaan ja irtisanotuille annetaan mahdollisuus alkaa itsenäisenä yrittäjän tuottamaan ulkoistettua palvelua. Muiden vaihtoehtojen puuttuessa irtisanottu on tarttunut tilaisuuteen ilman aikaisempaa halua tai harkintaa yrittäjyyteen. Pakkoyrittäjän lähtötilanteessa kokema pettymys heijastuu koko kokemukseen yrittäjän ja voi kokea joutuneensa palkkatyön ulkopuolelle sekä tuntee toiseutta suhteessa muihin yrittäjiin, kertoo filosofian maisteri Jenni Kantola johtamisen alan väitöstutkimuksessaan (Jenni Kantola 2014, 17)

Yrittäjyyden teoriassa käytetään käsitteitä sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys. Perinteisesti käsitetään paremmin ulkoinen yrittäjyys kuin sisäinen yrittäjyys. Helposti yrittäjyys ymmärretään monesti samaksi kuin käytännön yrityksen pyörittäminen sen perustemisesta kehittämiseen. Sisäinen yrittäjyys tarkoittaa yrittäjämäisiä ominaisuuksia ja niiden käyttöä työelämässä toisen palveluksessa ja se voi johtaa myös itsensä työllistämiseen ja yrittäjyyteen. (Luukkanen & Wuorinen 2002, 12.)

Sisäistä yrittäjyyttä tarvitaan monissa tilanteissa ja paikoissa, esim. työtä hakiessa, opinnoissa, työskennellessä työntekijänä jonkin yrityksen palveluksessa. Näissä kaikissa tarvitaan sisäistä yrittäjyyttä (Julin & Mursula 2010, 3.)

Yrittäjällä tulee olla myös tiettyjä ominisuuksia. Työelämä arvostaa myös samoja ominaisuuksia:

- Asennetta
- Motivaatiota
- Innostusta ja halua oppia uusia asioita
- Oma-aloitteisuutta
- Itsevarmuutta ja päättäväisyyttä
- Uskoa omaan kykyihinkin ja rohkeutta
- Opiskelua, tutkimista, näkemistä
- Kykyä ja taitoa tehdä oikein asioita, oikeaan aikaan, oikeassa paikassa

(Julin & Mursula 2010, 3.)

3.1 Yrittäjän määritelmä

Yrittäjän määritelmiä löytyy monenlaisia, riippuen kenen kantilta asiaa katsoo. Esimerkiksi tilastokeskuksella on kaksi yrittäjä määritelmää, riippuen siitä mikä tilasto käyttää määritelmää.

”Määritelmä 1. Yrittäjiksi määritellään 18-74 -vuotiaat henkilöt, joilla on vuoden viimeisellä viikolla voimassa oleva yrittäjäläkevakuutus ja jotka eivät ole työttömiä vuoden viimeisenä työpäivänä eivätkä varusmiehiä tai siviilipalvelusmiehiä vuoden viimeisellä viikolla. Mikäli henkilöllä on yrittäjäläkevakuutuksen lisäksi samanaikaisesti voimassa oleva työsuhde, edellytetään, että yrittäjätulot ovat suuremmat kuin palkkatulot. Yrittäjiksi määritellään lisäksi henkilöt, joilla yrittäjätulot ylittävät määritellyn tulorajan, edellyttäen, että he eivät ole eläkkeellä tutkimusviikolla. Tuloraja määritellään vuosittain päättelyiden yhteydessä käyttäen hyväksi työvoimatutkimuksen yrittäjiä koskevia tietoja”

”Määritelmä 2. Yrittäjäksi luetaan henkilö, joka harjoittaa taloudellista toimintaa omaan laskuun ja omalla vastuulla. Yrittäjä voi olla työnantajayrittäjä tai yksinäisyrittäjä, kuten

ammattinharjoittaja tai freelancer. Osakeyhtiössä toimiva henkilö, joka yksin tai perheensä kanssa omistaa vähintään puolet yrityksestä, luetaan yrittäjäksi.” (Tilastokeskus 2014 [viitattu 10.12.2014])

Toisaalta jos tarkastellaan työttömyysturvan kannalta kuka on yrittäjä saadaan seuraava määritelmä:

”Työttömyysturvassa sinut määritellään yrittäjäksi ensinnäkin aina silloin, jos olet velvollinen ottamaan päätointasi varten joko yrittäjän eläkelain (YEL) tai maatalousyrittäjän eläkelain (MYEL) mukaisen vakuutuksen. Tässä tapauksessa muodollisella asemallasi tai omistuksellasi työnantajayrityksessä ei ole merkitystä.

Työttömyysturvajärjestelmässä käytetty yrittäjän määritelmä ei aina ole yhtenevä muussa lainsäädännössä käytettyjen määritelmien kanssa. Esimerkiksi yrittäjyyteen liittyvät omistussuhteen prosenttiosuudet ovat työttömyysturvalaissa ja yrittäjän eläkelaeissa erisuuruiset. Tästä syystä sinut voidaan katsoa joissakin tilanteissa työttömyysturvalain mukaisesti yrittäjäksi myös, vaikka et olisikaan YEL- tai MYEL-velvollinen.

Sinua voidaan siis toisekseen työttömyysturvassa pitää yrittäjänä myös osakeyhtiön osaomistajana tai yrittäjän perheenjäsenenä, vaikka itse kuuluisitkin muun kuin yrittäjän eläkevakuutuksen piiriin. Yrittäjäaseman arviointi tapahtuu tällöin sekä henkilökohtaisen omistusosuutesi, että perheesi omistuksen, ja toisaalta sen perusteella, työskenteletkö yrityksessä johtavassa asemassa. Johtavassa asemassa olevaksi sinut katsotaan silloin, jos olet osakeyhtiön toimitusjohtaja, hallituksen jäsen tai muussa vastaavassa asemassa. Perheenjäseneksi työttömyysturvalain tarkoittamassa merkityksessä katsotaan henkilön kanssa samassa taloudessa asuva puoliso (myös avopuoliso), lapset ja lastenlapset sekä vanhemmat ja isovanhemmat” (YTK, Yleinen Työttömyys Kassa 2014 [viitattu 10.12.2014])

Eri yritysmuodot vaikuttavat osaltaan myös yrittäjä statukseen. En lähde tässä tarkemmin erittelemään niitä. Kattavaa ohjeistusta saa netistä. Verottajalla on oma määritelmänsä ja

kannattaakin olla tarkka ja tutustua eri toimijoiden määritelmiin, jotta välttyy yllätyksiltä joihin ei ole varautunut.

Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii vahvan halun ja tahtotilan. Yrittäjälle on tärkeää saada omat ajatukset ja ideat toiminnaksi ja se onkin yksi tärkeimmistä yrittäjien motivaattoreista. Lisäksi tarvitaan ammattitaitoa ja osaamisista eri yrittämisen osaamisalueilta. (Holopainen & Levonen 2006, 15)(Luukkanen & Vuorinen 2002, 17)

Tutkiessani mitä Suomen yrittäjät kertovat yrittäjyydestä, selviää, että heidän mielestään syyt ryhtyä yrittäjäksi vaihtelevat paljon. Toiselle yrittäjyys on itseänselvyys kun toinen päätyy yrittäjäksi sattumien kautta. (Suomen yrittäjät 2014, Oletko valmis yrittäjäksi [viitattu 10.12.2014]) Tänäpäivänä voi ajautua vastentahtoisestikin yrittäjäksi. Esimerkiksi yritys ulkoistaa toimintojaan ja tarjoaa ulkoistettavia tehtäviä irtisanomisuhanalla oleville työntekijöilleen yrittäjävetoisesti. Tosin tämä on ei ole niin yleistä, kuin seuraavat Suomen yrittäjien listaamat esimerkit mikä saa ryhtymään yrittäjäksi. Syitä saattavat olla esimerkiksi:

- hyvä liikeidea
- perheen yritystoiminnan jatkaminen
- harrastuksessa saavutettu osaaminen
- hyvä osaaminen jossakin asiassa
- mahdollisuus hankkia toimeentulo
- tilaisuus, sattuma tai tarjous
- toisen yrittäjän esimerkki.

(Suomen yrittäjät 2014, Minustako yrittäjä [viitattu 10.12.2014]).

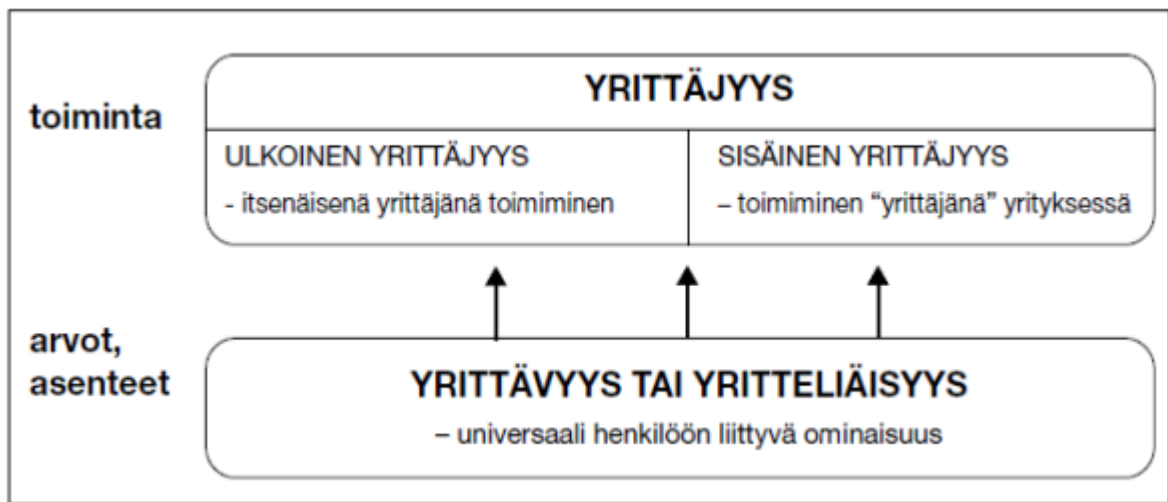
Yrittäjillä on hyvä olla seuraavia ominaisuuksia joita Suomen yrittäjät mainitsevat sivullaan. Jaan itse ominaisuudet sisäisiin, henkilöstä lähteviin luontaisiin ”lahjoihin” ja ulkoisiin opittuihin ominaisuuksiin, jotka kuka tahansa voi oppia työtä tekemällä. Jakoa ei voi tehdä yleisellä tasolla, henkilö tulee ensin tuntea, jotta voi jakaa yrittäjän ominaisuudet

luontaisiin tai opittuihin. Suomen yrittäjien listaamia ominaisuuksia ”On oltava rohkea, kyettävä ottamaan riskejä, jotka ovat hallittavissa. Yhteistyökyky, ulospäinsuuntautuneisuus ja täsmällisyys ovat välttämättömiä ominaisuuksia asiakassuhteissa ja yhteistyökumppaneiden kanssa”.

”Sitkeys, paineensietokyky ja vahva usko omaan yritysideaan auttavat yrittäjää vaikeinakin aikoina. Yrittäjäksi aikovalta edellytetään myös kunnossa olevaa taloutta”. (Suomen yrittäjät 2014 [viitattu 10.12.2014])

Pidin erityisesti Wikipediaan kirjoitetuista edesmenneiden ajattelijoiden ja taloustieteilijöiden yrittäjä määritelmistä. ”Jean-Baptiste Sayn mukaan yrittäjä on organisoija, joka yhdistää raaka-aineet ja kyvyt tuotteiden ja palveluiden tuottamiseksi. Richard Cantillonin mukaan yrittäjä on riskin kantaja. Hän ottaa riskin muiden puolesta sovitulla hinnalla. Taloustieteilijä Frank Knight näki yrittäjän henkilönä, joka sietää epävarmuutta. Ilman epävarmuutta ei olisi tappiollista liiketoimintaa. Hänen mukaansa riskille voidaan laskea arvo, mutta epävarmuudelle ei. Yrittäjä on valmis uhrautumaan epävarman liiketoiminnan vuoksi.” (Wikipedia 2014 [viitattu 10.12.2014]) Yrittämisen lait ja perusasiat eivät ole muuttuneet kyseisten herrojen elinajan jälkeen.

Tutkiessani yrittäjyyttä tuli vastaan termi yrittävyys/yritteliäisyys. Timonen (2000) selventää yrittäjyyden ja yrittävyyden eroja. Yrittävyys tarkoittaa enemmänkin asennoitumista, arvoja, taipumista yrittäjyyteen ja yrittäjäisyys taas voi olla toimintaa joka ilmenee ahkeruutena ja vahvana kollektiivisena tahtona. Timonen on selventänyt ajatuksiaan kuviolla, jossa kuvataan yrittävyyden suhdetta yrittäjyyteen joka jakautuu jo aikaisemmin puhuttuihin ulkoiseen ja sisäiseen yrittäjyyteen (Timonen 2000, 16-17.)



KUVIO 3 Yrittäjyyden ja yrittävyyden käsitteet (Timonen 2000, 16)

Yrittäjyyden käsitteet ja teoriat joita opitaan kouluissa ja josta moni perusyrittäjä ei todennäköisesti ole kuullutkaan. Silti heistä monet omaavat Timosen esittämät käsitteet käytännössä joko luontaisesti sekä oppien tekemisen ja kokemuksen kautta.

3.2 Yrittäjyyskoulutus

Yrittäjyys koulutuksia ja kursseja tarjoaa tänäpäivänä mm. Kunnalliset toimijat, valtiolliset toimijat, oppilaitokset, yksityiset kaupalliset yritykset ja jopa yhdistykset. Yrittäjyyskasvatus on vahvasti opetushallituksen toimialalla ja opetushallitus yrittää kokonaisvaltaisesti vahvistaa yrittäjyyttä.

Yrittäjyyskasvatus on osana koulutussuunnitelmia. Enään ei niinkään keskitytä pelkästään perinteisiin liiketoiminnan osiin vaan merkittävämpänä kasvatus keinona pidetään laaja-alaista yrittäjämäistä oppimista ja motivointia. Yrittäjämäinen oppiminen perustuu tavoitteisiin jotka on vapaasti itse asetettu (Peltonen 2007, 244) Tämä ajatus ja malli toteutuu hyvin Turun AMK Businessakatemia koulutusohjelmassa joka todella on erillainen malli oppia. Koulutusohjelmassa perustetaan osuuskunta ja toimimalla sen eri

tehtävissä ja pyörittämällä käytännössä yritystä, saa erinomaisen osaamisen ja taidot opiskelun jälkeiseen elämään.

Vertaa mitä Opetus- ja kulttuuriministeriö tavoittelee ja mitä Turun AMK toteuttaa, tässä toteutuu mitä opetus- ja kulttuuriministeriö on ottanut tavoitteiksi, yrittäjämäisestä oppimisesta. Opetusministeriön julkaisu ”Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat” linjaa miten Yrittäjyyskasvatusta tullaan toteuttamaan Suomessa.

Suora lainaus Opetus- ja kulttuuriministeriön suvulta julkaistusta tiivistelmästä:

”Yrittäjyyskasvatus on yrittäjyyttä ammatinharjoittamisena huomattavasti laajempi käsite. Yrittäjyyskasvatus käsitteenä kattaa myös yrittäjyyskoulutuksen. Se pitää sisällään sekä aktiivisen ja oma-aloitteisen yksilön, yrittäjämäisen oppimisympäristön, koulutuksen ja yrittäjyyttä tukevan toimintaverkoston yhteistyön että yhteiskunnan aktiivisen ja yrittäjämäistä toimintaa tukevan politiikan. Yrittäjyyskasvatuksen tuloksena syntyy yritteliäisyyttä kaikilla yhteiskunnan tasoilla ja myös yritys-toiminnan vahvistumista ja uutta yritys-toimintaa.” (Opetus- ja kulttuuriministeriö [viitattu 11.12.2014])

Tässä lainaus Turku AMK sivuilta ”Opiskelet Salon BisnesAkateмиassa omassa tiimissäsi projekteja tekemällä. Opettajat toimivat oppimisen valmentajina ja tukevat tiimeissä tapahtuvaa yhteistä oppimista. Valmentajaopettajat ovat valmentavan oppimisen ja tiimityön ammattilaisia, jotka edustavat laajaa ja monipuolista liiketalouden ammattiosaamista. BisnesAkateмиassa et erikoistu tai suuntaudu ennalta määriteltyihin osaamispolkuihin vaan Sinulla on mahdollisuus muokata tutkintosisältöä ja omaa henkilökohtaista oppimispolkuasi omien tarpeittesi ja tavoitteidesi mukaisesti.” (Turku AMK. [viitattu 11.12.2014])

Yrittäjyyskasvatus on sisäisen, ulkoisen ja yrittäjämäisen behaviourismin kehittämistä ja edistämistä yksilötasolla kuin eri organisaatioissakin. Isoksi kysymykseksi nousee se, miten näitä asioita viedään eteenpäin, millaisin pedagogisin metodein yrittäjämäisiä ominaisuuksia saadaan opetukseen. (Jussila ym. 2005 17, 18.)

Nuorten peruskouluikäisten kasvattaminen ja kouluttaminen yrittäjyyteen on saanut perinteisten yrittäjyyskasvatuksen rinnalle uuden käytännön läheisen ja kokeilevan innovaation ja tässä on mielestäni onnistuttu hyvin. Innovaatio tunnetaan nimellä Yrityskylä ja se on kansainvälisesti palkittu suomalainen koulutusmalli vuodesta 2009. ”Yrityskylä on peruskoulun kuudensille luokille suunnattu yhteiskunnan, työelämän ja yrittäjyyden oppimiskokonaisuus. Yrityskylä-oppimisympäristö on pienoiskaupunki, jossa oppilas työskentelee omassa ammatissaan sekä toimii kuluttajana ja kansalaisena osana yhteiskuntaa.” (Yrityskylä 2014 [viitattu 11.12.2014])

Kahdeksaluokkalainen tyttäreni on osallistunut kuudennella Yrityskylä koulutukseen ja hänen kokemuksensa mukaan, koulutus oli todella hyvä ja mieleenpainuva ja sen kautta hänen ymmärryksensä kasvoi yrittäjyydestä ja kaikenkaikkiaan hänelle jäi positiivinen kuva yrittäjyydestä. Saatujen kokemusten ja palkintojen jälkeen Yrityskylä konsepti tulisi ottaa vientituotteeksi ja hyväksi esimerkiksi suomalaisesta yrittäjyyskasvatuksesta.

Opetushallitus järjesti yrittäjyyskasvatuksen kehittämispäivät 10.–11.4.2013 Helsingissä. Tilaisuudessa pohdittiin yrittäjyyskasvatuksen tulevaisuuden tavoitteita, sisältöjä, menetelmiä ja oppimisympäristöjä. Tilaisuudessa todettiin, että yrittäjyyttä tarvitaan ja yrittäjät ovat kasvun ja työllistämisen avaimia. Lisäksi etsittiin keinoja miten muuttaa suomalaisten myönteinen asenne rohkeudeksi alkaa yrittäjäksi. Todettiin, että yhteistyötä pitää lisätä verkostautumalla koulutuksesta vastaavien sekä työelämän välillä kaikilla tasoilla. Peruskoulujen opintosuunnitelmissa yrittäjyys on otettu hyvin huomioon. Lukion yrittäjyys koulutus todettiin puutteelliseksi ja yhteistyö työelämänkanssa ja korkeakoulujenkanssa satunnaiseksi. Yrittäjyyskasvatuksella haetaan nyt muutosvoimaa ja lainaankin suoraan kehittämispäivän tiedotteesta, mitä toimia tullaan tekemään asiantilan parantamiseksi: ”Opetus- ja kulttuuriministeriö on yhdessä yrittäjyystoimijoiden verkoston kanssa laatinut suositukset yrittäjyyskasvatuksen kehittämiseksi. Suosituksissa painotetaan aktiivisuutta ja oma-aloitteisuutta, yrittäjämäisiä oppimisympäristöjä ja koulutusta, yrittäjyyttä tukevaa toimintaverkoston yhteistyötä sekä yritteliäisyyttä tukevaa politiikkaa.

Yrittäjyyskasvatus on osa elinikäistä oppimista, jossa koulutus- ja opintopolkujen eri vaiheissa yrittäjyyteen liittyvät valmiudet kehittyvät. Keskeisiä toimenpiteitä ovat mm. yrittäjyyskasvatuksen sisällyttäminen vahvemmin osaksi kuntien koulu- ja elinkeinotoimen strategioita ja kehittämissuunnitelmia.

Ammatillisten perustutkintojen perusteisiin sisällytetään yrittäjyysopinnot, joilla lisätään tutkinnon suorittaneiden omaa yritystoimintaa ja kannustetaan yrittäjämäiseen toimintaan toisen palveluksessa. Korkeakouluissa yrittäjyys sisällytetään kokonaisstrategioihin, joissa kannustetaan ja tarjotaan valmiuksia yrittäjän uralle, synnytetään innovaatioita ja luodaan edellytyksiä yritysten kasvulle. Lisäksi opettajien peruskoulutukseen tulee kiinteäksi osaksi yrittäjyyskasvatus.

- Opetushallitus tukee aktiivisesti yrittäjyyden oppimiskolujen syntymistä ja vahvistaa työelämä- ja yrittäjyyskasvatusta kaikilla koulutusasteilla hallitusohjelman mukaisesti. Vastaamme opetussuunnitelmien ja tutkinnon perusteiden uudistamisesta, käynnistämme valtionavustuksin hankkeita oppimisympäristöjen kehittämiseksi ja lisäksi rahoitamme opetustoimen henkilöstön täydennyskoulutusta. Opetushallitus hallinnoi myös Euroopan sosiaalirahaston (ESR) kehittämissuunnitelmaa ”Yrittäjyyskasvatuksella ja osaamisella muutosvoimaa”, summaa Pitkälä.” (Opetushallitus 18.4.2013. [viitattu 11.12.2014])

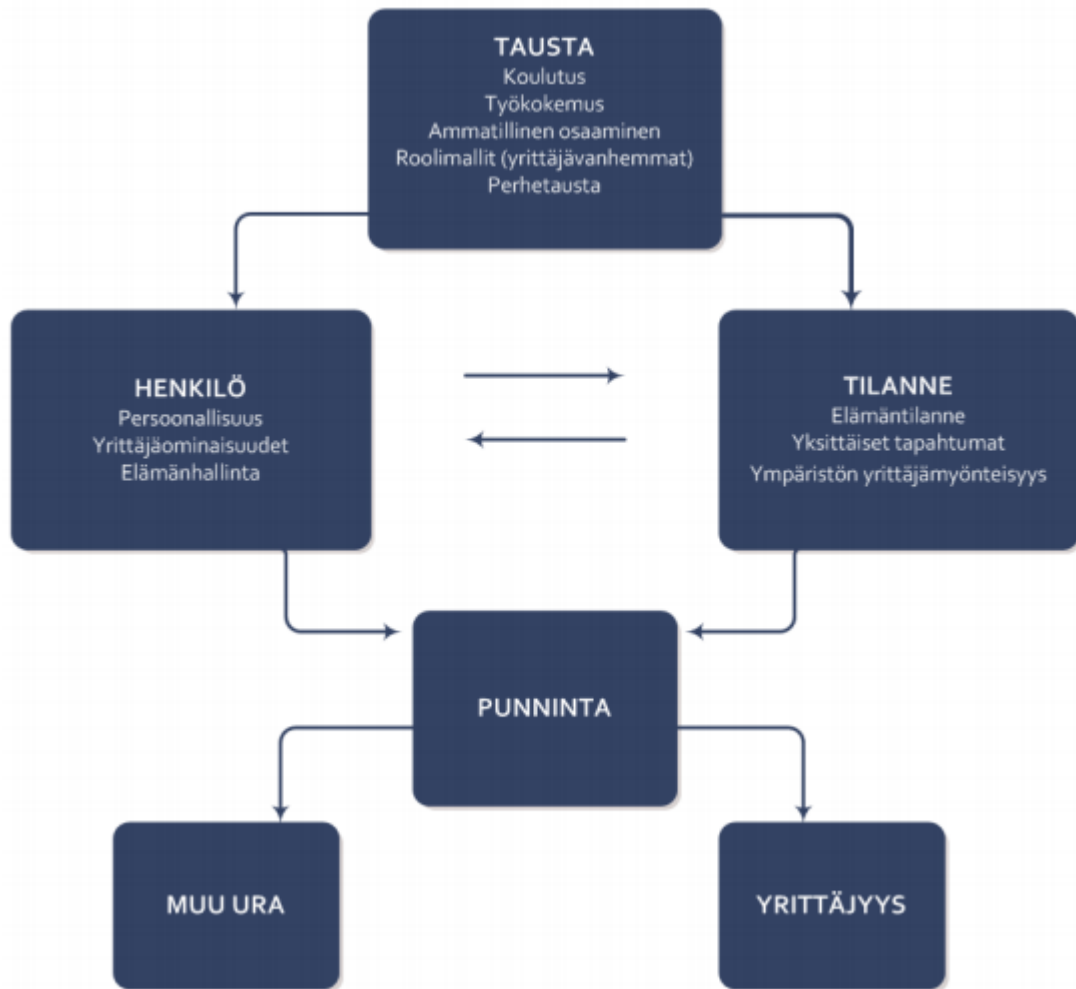
3.3 Yrittäjäksi ryhtyminen (yleisesti mitä pitäisi tehdä)

Aikomus ryhtyä yrittäjäksi syntyy, jos tavoite näyttää houkuttelevalta, ponnistuksiin ja uhrauksiin nähden. Aikomusta yrittäjyyteen ei synny, jos uhraukset, vaiva ja säätäminen on odotettaviin tuloksiin nähden liian suuri. (Huuskonen 1992, 86.) Monet tekijät vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen. Omat luonteenpiirteet, henkilötyyppi, ympäristö- ja tilanne/taustatekijät. Yrittäjyyttä punnitaan myös monelta kantilta, koska päätös vaatii sitoutumista ja rautasta halua menestyä. Raatikainen (2011) toteaa, että yrittäjyyttä voidaan harkita moneen otteeseen elämän aikana. Henkilö valitsee kahden vaihtoehdon välillä, joko yrittäjyys tai muu ura (Raatikainen 2011, 22-23.)

Yrittäjäksi ryhtymistä tulee myös tulkita tapauskohtaiseksi, koska vastaavaa tilannetta ei todennäköisesti ole henkilön elämässä aikaisemmin ollut, joten hänelle ei ole myöskään tarjolla valmista ratkaisua historiastaan, johon peilata. Yrittäjäyys päätös ei ole koskaan rutiinipäätös, vaan se on aina hyvin yksilöllinen ja tilannekohtainen päätös (Huuskonen 1992, 176) Mielenkiintoista on myös se, että mikään yksittäinen tekijä ei suoraan vaikuta päätökseen, vaan jokainen tekijä tulkitaan yksilöllisesti. Kaksi eri henkilöä voi tehdä samojen taustojen ja tilannetekijöiden perusteella kaksi aivan eri ratkaisua. Sama vaikutte on toiselle kannustin yrittäjäyteen ja toiselle ei, toiselle tämä sama vaikutte vain työntää yrittäjäyttä kauemmaksi (Ristimäki 2007, 38-39.)

Yrittäjäyden aloittamiseen vaikuttavia tekijöitä on tutkittu paljon ja usean tutkijan voimin. Tutkijat uskovat hyvin yleisesti kolmen perustekijän vaikuttavan yrittäjäyden aloittamiseen. Nämä tekijät ovat henkilötekijät, henkilön elämäntilanne sekä yleiset taustatekijät. Yrittäjäksi ryhtyminen ei koskaan ole yksinkertainen päätös eikä prosessi, niikuin aikaisemmin Ristimäkeä (2007) lainaten todetaan. Voimmekin todeta, että ei ole olemassa yhtä takuuarmaa ”kaavaa” jolla syntyy yrittäjä. Osa näistä tekijöistä toimii ns. työntävinä (push)-tekijöinä yrittäjäyteen esim. työttömyys, osa taas vetävinä (pull)- tekijöinä yrittäjäyteen, esim. itsenäisyyden mielikuva.

Raatikaisen (2011) mukaan päätös yrittäjäksi ryhtymiseksi menee kuvion 4 esitettyjen vaikutussuhteiden mukaan. Henkilön ominaisuuksien, elämäntilanteen ja ympäristötekijöiden vaikutus yhdessä henkilön taustan kanssa siihen alkaako henkilö edes miettimään yrittäjäyttä vaihtoehtona. Henkilö- ja tilannetekijöillä on suurempi vaikutus päätökseen yrittäjäyden aloittamisesta, kuin taustatekijöillä. Taustatekijät vaikuttavat epäsuorasti muiden tekijöiden kautta päätökseen yrittäjäydestä. (Raatikainen 2011, 22.)



KUVIO 4. Yrittäjäksi ryntyminen (Raatikainen 2011, 22)

3.3.1 Taustatekijät

Jotkin taustatekijät ”altistavat” yrittäjyydelle toisia enemmän. Esimerkiksi, jos olet toiminut yrittäjänä aikaisemmin, sinä todennäköisesti ryhdyt yrittäjäksi helpommin ja uudestaan, kuin muut. Jos olet kasvanut yrittäjäperheessä, sinusta tulee todennäköisemmin yrittäjä, kuin muista, koska sinulla on hyvin realistinen käsitys yrittäjyydestä, sen hyvistä ja huonoista puolista. Herkemmin ryhdyt myös yrittäjäksi, jos olet työskennellyt pienyrityksessä aikaisemmin, koska olet pystynyt seuraamaan yrittäjän työtä läheltä. Et

myöskään vierasta yrittämään ryhtymistä yhtä paljon, kuin virkamiesperheen vesa, jos olet asunut maalla maanviljelijäperheessä. (Liikepedu, 2014 [viitattu 15.12.2014])

3.3.2 Henkilötekijät

Ryhtyminen yrittäjäksi vaatii tiettyjä henkilötekijöitä ja persoonallisuutta. Henkilötekijöillä tarkoitetaan yksilöllisiä piirteitä, joita esiintyy yrittäjillä voimakkaammin normaaliväestöön verrattuna (Holopainen & Levonen 2008, 16). Seuraavat henkilötekijät ovat hyödyllisiä ominaisuuksia, jos päätät ryhtyä yrittäjäksi

- tarve päättää itse omista asioista
- halu "näyttää" itselle ja muille (suoriutumismotivaatio)
- kovat työhalut yleensäkin
- riskinkantokyky

(Liikepedu, 2014 [viitattu 15.12.2014])

Monelle yrittäjälle on tutkimusten mukaan rikastumisen halu taustatekijänä, mutta se ei ole tavallisesti tärkein motivaattori. Tärkeämpänä motiivina koetaan ammattiylpeus, halu toteuttaa itseään omia ideoita. Joskus yrittäjällä on ollut niin suuri tarve päättää asioistaan, että hänellä on tullut kaikenlaisia vaikeuksia aikaisemmissa työpaikoissaan ennen yrittäjyyttä. (Liikepedu, 2014 [viitattu 15.12.2014]). Ristimäki (2007) toteaa, yrittäjyyteen liittyvän keskeisesti minä-maailma-suhde, joka kuvaa vuorovaikutussuhdetta henkilön ja maailman välillä. Yksilö miettii valintaa tehdessään ensin, mitä osaa, millaisia taitoja ja ominaisuuksia hänellä on. Toiseksi yksilö miettii, millaisen elämän hän haluaa tehdä itselleen. Lisäksi yksilö miettii arvojaan ja arvostuksiaan. Uravalintaan vaikuttaa yksilön oma elämismaailma ja nykyhetki. Päätös yrittäjyydestä rakentuu sen perusteella millainen käsitys ja kokemus henkilölle on syntynyt yrittäjyydestä. (Ristimäki 2007, 37-38.)

3.3.3 Tilannetekijät

Tilannetekijät voidaan jaakaa työntäviin ja vetäviin tekijöihin, jotka joko työntävät tai vetävät yrittäjyyttä kohti. Työntävillä tekijöillä tarkoitetaan negatiivisia lähtökohtia yrittäjyyteen ja henkilön valitsema vaihtoehto ei välttämättä ole hänen ensisijainen tavoite. Vetävät tekijät taas vahvistaa henkilön päätöstä ryhtyä yrittäjäksi ja lisää yrittäjyyden houkuttelevuutta. (Kantola & Kautonen 2007, 32.) Henkilön objektiivisen todellisuuden radikaali muutos, voi saada henkilön tekemään päätöksen ryhtyä yrittäjäksi. Tämä tosiasia tuli hyvin monella kertaa esille keskustellessani Nokia Bridge Salon tuotannon yritysopolun vastaavana henkilönä, irtisanomisuhan alla olevien henkilöiden kanssa yrittäjäksi ryhtymisestä. Todellakin työttömyys on vahva **työntävä** tekijä yrittäjyyteen. Lisäksi yksi vahva **vetävä** tekijä Nokia Bridge Salon tuotannon yrittäjyys polulle lähteneiden motivaattorina oli mahdollisuus saada Nokia Grants (starttiraha) perustamalleen yritykselle.

Työntävinä tekijöinä voivat toimia

- työttömyys
- huono viihtyminen nykyisessä työpaikassa
- riita esimiehen tai työtoverin kanssa

Vetäviä tekijöitä voivat toimia

- hyvä yritysidea
- starttiraha
- ympäristön yrittäjämönteisyys
- yrityksen ostomahdollisuus

(Liikepedu, 2014 [viitattu 15.12.2014])

4. KYSELY JA TUTKIMUSHAASTATTELU

Tutkimuksen tavoitteena oli saada tietoa Nokia Bridge Salon tuotannon yrittäjyysopolun koulutuksen läpikäyneiden kokemuksia annetusta koulutuksesta Nokia Bridge ohjelman yritysopolun koulutuksen kehittämiseksi. Lisäksi tavoitteena oli saada tietoa miksi osa

koulutukseen osallistuneista eivät alkaneet yrittäjiksi ja eivät hakeneet Nokia Grants starttirahaa.

4.1 Kysely ja Haastattelumenetelmät

Tutkimusmenetelmänä on käytetty kyselyä ja teemahaastattelua, joka on yksi kvalitatiivisen, eli laadullisen tutkimuksen menetelmistä. Ensimmäisen ryhmän kanssa käytettiin sähköpostilla lähetettyä kyselyä (Liite 1. Kysymys) Vastaajat ovat vastanneet tutkimuksen kannalta olennaiseen kysymykseen omista kokemuksista ja mielipiteistä. Toisen ryhmän kanssa käytettiin teemahaastattelua (Liite 2. Teema haastattelu kysymykset). Teemahaastattelulla pyritään välttämään haastattelijan omien ennakkoluulojen tai mielipiteiden vaikutusta haastattelun tuloksiin. Teemahaastattelussa asetetut teemat ohjaavat haastattelua ja antavat haastateltavalle mahdollisuuden vastata monimuotoisesti (Hirsijärvi, Hurme 2008, 47-48.)

Teemahaastattelu toteutettiin yksilöhaastatteluina, koska tarkoituksena oli saada selville yksilön kokemuksia Nokia Bridge Salon tuotannon yrittäjäyksen tarjotusta koulutuksesta. Sähköpostikysymyksellä ja yksilöhaastattelulla, pyritään välttämään haastateltavien keskinäinen vaikutus haastatteluaineistoon (vertaa Hirsijärvi, Hurme 2008, 61-63.) Haastattelut litteroitiin pian haastattelun jälkeen

4.2 Kohdejoukko

Opinnäytetyössä tutkitaan kahden ryhmän mielipiteitä ja kokemuksia annetusta koulutuksesta. Ensimmäinen ryhmä on Nokia Salon tuotannon irtisanottavia, jotka osallistuivat ja kävivät tuotannon Bridge yrittäjäyksen koulutuksen. Ko. henkilöt eivät jostain syystä perustaneet yritystä ja hakeneet Nokia Grants starttirahaa ja siirtyivät toiselle Bridge polulle. Lähestyin heitä sähköpostitse. Sähköpostikysely toteutettiin kesällä

18.6.2012 ja se lähetettiin 54 koulutukseen osallistuneelle. Sähköpostikyselyyn vastasi 24 henkilö ja näin vastausprosentiksi tuli 44,44%.

Toinen ryhmä on Nokia Salon tuotannon irtisanottavia, jotka osallistuivat ja kävivät tuotannon Bridge yrittäjäyyspolun koulutuksen. Teemahaastatteluun suostui soittokierroksen jälkeen kevään 2014 aikana 7 henkilöä, jotka olivat käyneet koulutuksen, perustaneet yrityksen ja hakeneet Nokia Grants starttirahaa. He olivat toimineet yrittäjinä jo lähemmäs kaksivuotta. Haastattelut toteutettiin kevään ja alkukesän 2014 aikana. Haastattelut tehtiin haastateltavan kanssa sovituissa paikoissa kahden kesken. Haastattelu nauhoitettiin ja haastattelusta tehtiin teemahaastattelupohja (Liite 2.)

4.3 Tutkimuskysymys

Ensimmäisen ryhmän henkilöille lähetettiin sähköpostitse kysymys kesäkuussa 2012. Sähköpostissa kysyttiin ”Miksi et lähtenyt hakemaan Nokia Grants yrittäjäyys apurahaa ja ryhtynyt yrittäjäksi”. Alla kopio lähetetystä sähköpostista.

From: Koponen Asko (Nokia-M/Salo)
Sent: 18. kesäkuuta 2012 11:53
Subject: Pyydän ystävällisesti palautettasi

Hei Yrityskoulutukseen osallistunut,

Kehittääksemme toimintaamme ja palvelua pyydän sinua lähettämään minulle sanallisen palautteen sähköpostiini...kysymykseen jonka kysyn sinulta. Kysymykseni on:

Miksi et lähtenyt hakemaan Nokia Grants yrittäjäyys apurahaa ja ryhtynyt yrittäjäksi?

Ystävällisin terveisin

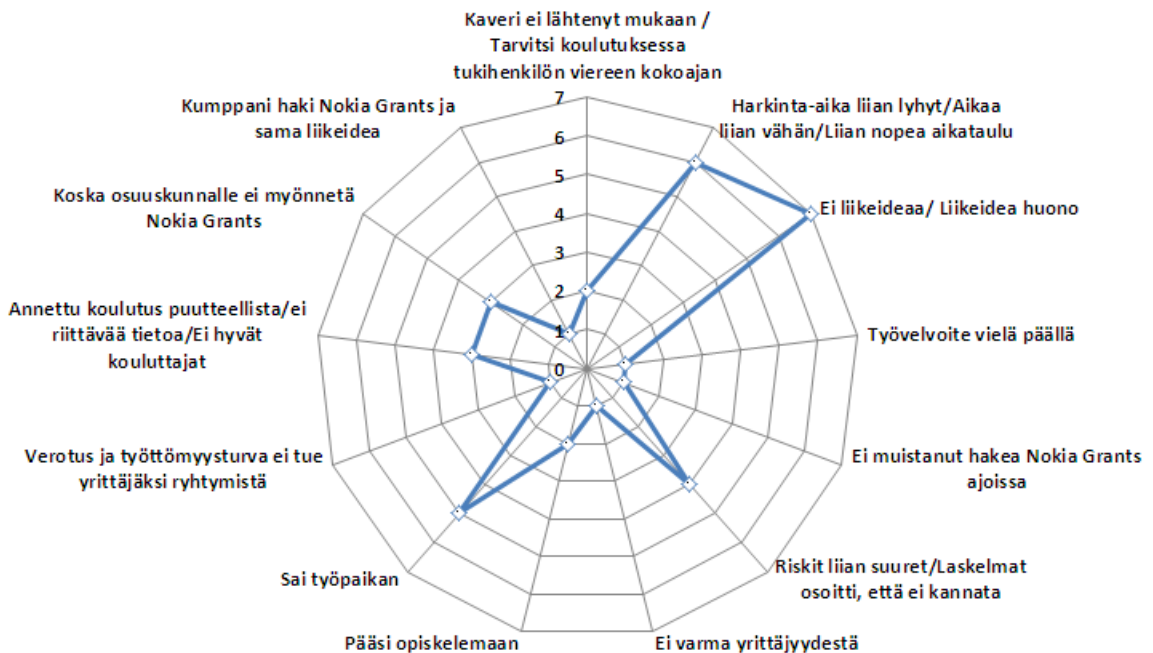
Asko Koponen

"Some people stumble through life trying to find the way to happiness, they don't understand the way IS happiness"
Wayne Dyer

Kuva 5. Sähköposti kysymyksestä (Asko Koponen 2012)

5. MIKSI EI RYHTYNYT YRITTÄJÄKSI BRIDGE OHJELMASTA

Kysymys lähetettiin 54 Nokia Salo tuotannon Bidge yrittäjäyyskoulutukseen osallistuneelle ja vastauksia saatiin 24 henkilöltä, vastaus prosentti oli 44,44% . Osalta vastaajista tuli usempia syitä ja kaikki on kirjattu, koska kyselyllä haettiin Bridge yrityspolun koulutuksen kehityskohteita. Vastaukset/syyt kirjattiin visuaaliseen muotoon ns. ”radar chart” tutka taulukoksi, josta näkee heti mikä asiat ja syyt ovat vastauksissa nousseet korkeimmalle sijalle...miksi ei henkilöt ryhtyneet yrittäjäksi, vaikka oli otollinen tilaisuus aloittaa yrittäjäyys. Alla olevassa ”tutkakuvassa” kyselyssä esille tulleet vastaukset.



Kuva 5. Syyt miksi ei hakenut Nokia Grants starttirahaa ja ryhtynyt yrittäjäksi koulutuksen jälkeen. (Asko Koponen 2014)

Vastauksia lukiessa tulee huomioida se, että esim. syytä luovuttamiselle saattoi yhdeltä henkilöltä tulla useampi. Eli oletus, että henkilöllä olisi vain yksi syy lopettamiselle tässä yhteydessä, ei sovi tähän kyselyyn. Kyselyllä oli selkeästi tavoitteena, saada selville mitä syytä henkilöllä oli lopettamiselle ja näin kehittää Bridge ohjelmaa vastausten perusteella.

Vastauksissa tuli esille 13 syytä luovuttamiselle. Ykkös syyksi annettujen vastausten mukaan lopettamiselle koettiin ”Ei liikeideaa/huono raakile liikeidea” sen oli laittanut syyksi **seitsemän** vastaajaa. Seuraavaksi syyksi lopettamiselle annettujen syiden mukaan, koettiin kiireinen aikataulu jonka aikana olisi pitänyt tehdä päätös yrittäjyydestä, vastauksissa tuli esille **kuusi** kertaa tämä syy ”Harkinta-aika liian lyhyt/Aikaa liian vähän/Liian nopea aikataulu” Tutkiessani vastauksia löytyy selkeä korrelaatio näiden kahden vastauksen kesken. Lähes täsmälleen samat henkilöt ovat vastanneet nämä kaksi syytä lopettamiselle. Jos ei ole liikeideaa tai se on raakile aika ei selkeästi riittänyt päätöksentekoon yrittäjyydestä annetussa aikataulussa.

Kolmanneksi yleisin syy lopettamiselle oli työpaikan saanti. **Viisi** vastaajaa oli saanut palkkityöpaikan ja sen tuoma turvallisuus veti enemmän, kuin yrittäjyys ja sen tuomat haasteet.

Neljänneksi syyksi lopettamiselle, nousi listalle **neljän** vastaajan mukaan, kustannus- ja liiketoimintalaskelmien ja riskien osoittavan, että yrittäjyys ei kannattanut. Tässä annettu koulutus on onnistunut tehtävässään ja mahdollisesti estetty elinvoimattomien yrityksen perustaminen. Hyvä asia kaiken kaikkiaan henkilöiden kannalta.

Viidenneksi samalla vastaus tuloksella tuli kaksi syytä (**kolme** vastaaja molemmissa). Osuuskunnalle ei myönnetä Nokia Grants starttirahaa, sai nämä vastaajat lopettamaan. Toine syy oli annetun koulutuksen taso, joka todettiin kolmen vastaajan toimesta puutteelliseksi ja koettiin, että kouluttajat eivät olleet ammattitaitoisia ja lisäksi koettiin, että eivät saaneet riittävästi tietoa.

Yrittäjä sai kovalla työllä ja markkinoinnilla yrityksen kasvuun ja yritys on kasvanut ja laajentunut ja työllistää tällä hetkellä useita henkilöitä ja toimiin useissa toimipisteissä ja kasvu on ollut haastattelun aikaan 3 kk 300-400%. Muiden yrittäjien yritykset työllistävät edelleen vain yrittäjän, mutta kaikki tuntuivat tyytyväisiltä ja yrityksillä menee ok jopa hyvin. Yrittäjä 5 mainitsi myös yrittämisen alun vaikeuden, mutta totesi samaan hengen vetoon, että ”niin kai sen kuuluu ollakin yrittämisen alussa.”

(Yrittäjä 1) ”Sen lisäksi kun saatiin Nokia Grant niin mikä oli tosi merkittävä niin vielä merkittävämpi on se et meillä on se limiittitili joka on nokian takaama joka on 40 tuhanteen euroon asti saadaan luottotili olla miinuksella ja silloin heinäkuussa 2013 meillä tili oli miinuksella 34 tuhatta euroa. Siitä mä pystyin näkemään et siinä on 6 tuhannen euron lappusta välissä ja sen jälkeen on meidän talo mikä lähtee...seuraavaksi siin syksyllä taisteltiin ja tosissaan sit joulu saatiin hyvin onnistumaan mut miinuksia oli sen vuoden aikana tullut ennen kuin saatiin se tili suurinpiirtein nollille.”

”Eli tää meidän kasvu on ollut 3 kk 300-400 prosenttia. Ja ilman sitä kasvua niin huhtikuu nyt 2014 oli itse asiassa rajapyykki siihen asti meidän rahoitus olisi jotenkin riittänyt me oltas pystytty elämään.”

”Elkikä nyt menee loistavasti ja tota ja rahaa tulee sisään ja nyt sensijaan et yritetään tehdä kaikki itse me pystytään palkkaamaan ihmiset tekemään ja keskittymään enemmän ja enemmän johtamiseen. Pistämään nää järjestelmät pystyyn et pystytään jotenkin johtamaan tätä.”

(Yrittäjä 2) ”Kyll nykytila on ihan ok, täytyy sanoa, et enemmän olis töitä ku kerkeis. Täytyy myös muistaa pitää muutama tunti vapaat hehe, juu tilanne on oikein hyvä. Yritys on kannattava, siinä on nyt semmonen, että olen liikaa satsannut rahaa, mä nyt jo hommasin jo omat toimitilat, joka tottakai syö paljon enemmän rahaa, kuin jos olis jonkin aikaa vielä ollut vuokralla”

(Yrittäjä 3) ”Tällähetkellä täytyy sanoa, että menee ihan hyvin.”

(Yrittäjä 4) ”Menee ihan ok, enemmän sais töitä olla et sais parempaa palkkaa. Juuri tulee toimeen. Töitä on siellä täällä ympäriinsä ja monenlaista saa tehdä.”

(Yrittäjä 5) ”Puolivuotta silloin kun mä aloitin oli aika vaikeeta no se ilmeisesti kuuluu ollakkin aina kun aloittaa yrityksen vähän vaikeeta.””Nyt menee ihan hyvin et tulee niiku toimeen ihan hyvin, en ainakaa ajattele nyt jättää yrittäjäys toimintaa”

(Yrittäjä 6) ”Sen kanssa (yrityksen kanssa) kaksivuotta nyt ollut ja ihan toimeen tullut. Yritys on vakavarainen tällähetkellä.”

(Yrittäjä 7) ” Toiminta on laajentunut koska sit pystyy niinku ajallisesti ite panostamaan enemmän, kun oli enemmän aikaa, tietysti oli niinku 100% yrittäjä niin sitte pysty niinku lisäämään erillaisia niinku toimintoja tähän. Rahallisesti menee huonommin ku nokiolla palkkatyöläisenä, mut henkisesti menee paremmin, sanotaanko et tääkin ala on semmonen, et olis varmasti töitä niinpaljon ku haluis vaan tehdä, mut niinku sit toinen asia on se et ei riittä aika ei ole järkevää tehdä koska sitä sä olet ihan piipussa, sit se niinku töitä olis niinku enemmänkin sit taas toinen on kanssa se että mitä mistäkin maksetaan.”

Kolme seitsemästä yrittäjästä on ottanut toisen toimialan mukaan yritystoimintaansa, jotta toiminta olisi kannattavaa ja toisi tuloja paremmin. Nämä yrittäjät ovat olleet ajanhermoilla ja reagoineet välittömästi ja ottaneet toisen toimialan tukijalakseen. Yrittäjä 3 kouluttatui liikunnan alalle ja liikunta on nyt toinen yrityksen tukijaloista josta tuloja tulee. Yrittäjä 5 kouluttautui kauneudenhoitoalalle ja saa nyt 2 päivää tuloja siltä alalta. Yrittäjä 6 toimii konsulttina alkuperäisen yritystoiminnan lisäksi ja saa valtaosan nyky tuloistaan konsultoinnista.

(Yrittäjä 3) ”Liikunta on tullut tämän jälkeen ja siihenkin kouluttautunut täs ohessa ja lähinnä siksi, koska mainostoimisto ei täyspäiväisesti työllistä niin tuloja täytyy saada myös muualta.”

(Yrittäjä 5) ” Puolenvuoden jälkeen alkoi helpottamaan ja sitten jossain vaiheessa miettisinkin että haluaisinkin vähän kotoa ulospäinkin sit opiskelinkin lisäksi meikkaaja maskeeraaja koulussa. Nyten paripäivää viikossa teen kauneushoitolassa töitä sen...xxxx työn lisäksi. Se tukee mun toista toimintaa ja se et mä pääsen vähän kotoa ulos, koska se tietokonetyö on sellasta aina kotona ja ei näe ihmisiä. Pari päivää viikossa mä teen semmosta kauneushoitolassa töitä.”

(Yrittäjä 6) ”Mä siinä alussa jo funtsasin lyökö se leiville mä olen sitä kokoajan tässä tehnyt mutta siitä on tullut tälläinen kakkosyritys eliä kun mä perustin sitä yritystä mä olin kaukaa viisas ja tein aputoiminimen joka on sellainen kuin xxxx itseasiassa yrityskonsultointia liittyen tähän xxxx mitä noksulla aikapaljon tehtiin. Se itseasiassa enemmän poikunut sitä maallista rahallista niinku toimentuloo. Sen kanssa kaksvuotta nyt ollut ja ihan toimeen tullut.”

6.2 Mitä/Mikä oli hyvää tuotannon Bridge yrityspolun toimijoissa (Nokia, Yrityssalo, kouluttajat, jne.) ja toimenpiteissä?

Yrittäjiltä kysyttiin mitä positiivisia asioita he kokivat Bridge toimijoissa ja tarjoituissa toimenpiteissä. Yrittäjä 1, yrittäjä 3 ja yrittäjä 7, eli kolme seitsemästä toi esille hyvinä asioina toimintasuunnitelmien, kassavirtalaskelmien, toimintastrategioiden tekemisen, jolloin sai näkemystä yrittäjyyden lainalaisuuksiin ja ymmärrystä onko yritys elinvoimainen.

Yrittäjä 1, ”Se oli hyvää ku tehtiin liiketoiminta suunnitelma...ainahan niitä asioita mietitään mut harvoin ne tulee laitettua paperille...”

Yrittäjä 3, ”Mun mielestä se koulutus eihän se kauheen kattava ollut, mut sieltä sai kaikki tarvittavat peruspalikat yrittäjyyteen lähtemiseen mun mielestä toki niinku pinnallisesti mut kuitenkin. Siel käytiin toimintasuunnitelmia läpi ja toimintastrategioit ja käytiin läpi kassavirta analyysi...”

Yrittäjä 7, ”mut tota niin ne on aina hyvä et ihmiset laitettan oikeesti tekemään laskelmat ja miettimään niinku et mistä se raha oikein tulee ja paljonko sitä menee se on semmonen juttu kans et jos miettii tämmöstäkin niinku yritystä niin kuluja on ihan valtavasti kaikki on niinku vuokratilat tämmösistä neliöistä puhutaan mitä täällä on 700 neliötä se vähän merkkää onko se euron tai kahden halvempi tai kalliimpi neliöltä sitte ku se kerrotaan 700 neliöllä. Tämmöset kaikki ei pelkästään se vuokratila vaan kaikki muu markkinointi kotisivut kotisivujen ylläpidot kaikki mahdolliset sähkölaskut vesilaskut kaikki mitä mä myyn

täällä kaiken rahdit kaikki tämmöset et siis se on ihan valtava määrä...puhelinlaskut nettilaskut niinku hirveesti asioita, et ne pitää oikeesti laittaa ylös eikä välttämättä ees niinku tosipaljon kaikkia mitä ei ees osaa ajatellakkaan. Verottajakin muistaa säännöllisin väliajoin sillälailla. Et ihan pienillä ei kannata niinku lähtee yrittämään sit se niinku siihen pitää varautua et ei voi lähtee laskemaan et heti ekana sitä rahaa alkaa tulla, koska ei sitä ala tulla, ainakin siis se mikä tulee se myös menee”

Yrittäjä 1 toi esille myös yhden asian, joka kertoo Bridgen joustavuudesta. Kursilla oli mukana hänen liikekumppani, joka ei ole koskaan ollut Nokialla ja hän oli mukana tekemässä laskelmia ja liiketoimintasuunnitelmia ja näin Yrittäjä 1 ei tarvinnut yksin miettiä ja tehdä suunnitelmia. Yrittäjä 1, myös koki, että kaikkien haluttiin menestyvän oli Nokialainen tai ei.

Yrittäjä 1, ” ja ku xxxx oli viel mukana mun (liiketoiminta kumppani), vaikkei hän koskaa Nokialla ole ollutkaan. Me tehtiin se yhdessä se oli hirveen hyvä et meillä oli yhteinen näkemys mitä me oltiin tekemässä nyt eikä sillei et mä olisin istunut yksin siellä tekemässä sen liiketoiminta suunnitelman hänellä olis ollut eri mielikuva. Hänellä on xxxx- alankokemus, ehän mä olis pystynyt yksin sitä tekemäänkään tai siitä ei olis tullut sama. Se oli tosi tärkeätä et pystyi osallistumaan ettei jaotella sitä kuka on ollut Nokialla tai ei vaan se porukka joka halutaan menestyvän niin...”

Pari yrittäjää piti siitä, että pääsi keskustelemaan sai vastauksia kysymyksiin ja oli tuki paikalla. Sai jopa uutta potkua!

Yrittäjä 2, ” Siinä oli kyllä niin hyvin tukipaikalla ja kaikkiin eri asioihin löytyi vastaus, jos osas niiku kysyä.”

Yrittäjä 4, ” Mulle se oli ainakin ihan positiivinen kokemus siinä mielessä se antoi niiku uutta potkua niinku tai sit tietoo et näin näinkin jotkut asiat menee näin ja jotkut ei mee näin. Et se oli mulle se suurin anti siinä. Et niinku sai lisä infoo saahan sitä netistäkin nykyään kaivettua mut siellä (bridge) se niiku lyötiin tai siis laitettiin sun päähän. Ettei sitä tarvinnut ite tarvinnut kaivaa ja ite tajuta tekstii lukemalla siel niinku vähän selvitetiin ja

puhuttiin sai kysellä. Jos ite lukee jotain tekstii ja itte pitäis ymmärtää lopputulos se voi mennä ihan pielee mut täällä sitä ohjattiin oikeille reiteille ja raiteille mun mielestä.”

Lähes kaikki yrittäjät kokivat koulutuksen hyväksi, positiiviseksi ja hyödylliseksi kokemuksesti. Yrittäjä 6 toi esiin tyytyväisyyden siihen, että sai Nokia Grants starttirahan

Yrittäjä 2, ”Kyllä yrityspolussa oli tavallaan mun mielestä se oli sellainen kaiken kattava ohjelma.”

Yrittäjä 3. Ensinnäks in se oli hyvää, että bridge oli olemassa, mun mielestä se oli hyvä, et siellä oli se yrittäjä vaihtoehtokin. Mä en edes harkinnut mitään muuta, mä tiesin heti et mene tonne...”

Yrittäjä 4, ”Mulle se oli ainakin ihan positiivinen kokemus siinä mielessä se antoi niiku uutta potkua...”

Yrittäjä 6, ”Ei ihmeitä...Grantti tuli siihen olin tyytyväinen, sai sen rahan ja pääsi eteenpäin.”

Yrittäjä 5 ei oikein saanut sitä mitä olisi tarvinnut ja koki, että ei saanut oikein mitää Bridge yrittäjäyys koulutuksesta.

Yrittäjä 5, ”Ei ole kovin paljon mitään puhuttavaa, koska ehkä muistan vain sitä ehkä olisin halunnut...ihan sellaista täysin hyödyllistä ei ollut koska mä olin aikasemmin kuitenkin ollut yrittäjä ja tota olen myös opiskellut business administration ja periaatteessa se bridgen start up koulutus oli perustu myös siihen mitä laditaan yritystä varten liiketoimintasuunnitelmaan ja olin jo aikasemmin tehnyt sellaisen, sit mä periaatteessa jo tiesin aika tarkkaan mitä mä niinku alan tekemään, se ei ollut kovin hyödyllistä minulle ehkä kuitenkin toisille.”

6.3 Mikä ei mielestäsi mennyt nappiin tuotannon Bridge yrityspolulla?

Yrittäjät kertoivat mihin eivät olleet tyytyväisiä. Kaksi yrittäjää seitsemästä toi esiin mihin ei ollut tyytyväinen. Yrittäjä 5 olisi tarvinnut enemmän konkreettista käytännön koulutusta yrityksen perustamisesta...mitä tehdä minne mennä jne.. Lisäksi hän kertoi kysymys 2 kohdalla, jossa kysyttiin positiivisia hyviä asioita, asioita johon ei ollut tyytyväinen!. Tyytymättömyyttä tuonut asia oli yrityksen perustamista koskeva asia. Hän kertoi tyytymättömyyttään Yrityssalon neuvontaan yrityksen perustamisesta, verrattuna Turun Potkurin (Turun vastaava toimija, kuin Salon Yrityssalo) vastaavaan neuvontaan.

Yrittäjä 6 oli tyytymätön nuoriin kouluttajiin joilla ei hänen mielestään ollut auktoriteettia ja liiaksi tähtäsivät koulutus tarjonnassa Nokia Grants starttirahan hakemiseen ja yrittäjä 5 mielestä heidän olisi pitänyt antaa vähän enemmän.

Yrittäjä 5, ” Yrityksen perustamisen opettaminen, mitä pitää tehdä käytännössä.” ...

Yrittäjä 5 (siirsin sen tähän osioon, jossa käsitellään asioita joihin ei ollut tyytyväinen)...

”Mä olisin ehkä halunnut semmosta apua miten se yritys täällä suomessa mistä aloitat siis miten perustat tälläisen yrityksen mihin täytyy ekaksi mennä ja niinpoispäin siitä mulle jäi vähän vajaaksi. Mä tiedän että mun ystävä teki tuolla turussa, se kävi tuolla potkurissa ja tota hän vain sanoi että hän haluaa tehdä yrityksen he täyttivät siellä jonkin lomakkeen ja se oli siinä ja hänellä oli yritys. Sitte mä mieltisin, meillä on salossa samanlainen yrityssalo mä menin sitten sinne ja ehkä mulla onnistuu samanlaisesti, mutta sitten kävikin niin että ne haastatteli muo ehkä tunnin ja siitä ei ollut mitään hyötyä et mä en saanut niiku mitään tietoa sieltä ja sit mun piti vain alkaa ite kävin tuolla maistraatissa ja sit kävin verottajalla ja sit kävin joka paikassa(naurua) se oli aika raskasta se alku. Verrattuna potkurin palveluun yrityssalon palvelu ei toiminut ollenkaan samoin.”

Yrittäjä 6, ” Oikeestaan se jotenkin mun mielestä pitäis ehkä. Miten mä nyt sen sanoisin Siellä oli näitä nuoria junioreita, en muista nyt nimiä tämmösiä jotka silloin aikanaa oli tehnyt businesta hyvääkin rahaa olivat tälläisi ns. businessmiehiä se muo pikkasen nauratti ei hirvee autoriteetti kavereilla ei ollut sen kyllä huomasi siinä kurssin tarjonnassa, joka tarkoitti sitä että he auttoivat suo luomaan sen grant paperin ja siihen ne pohjatiedot mikä

on mun mielestä siin mielessä tehty et heidän olis pitänyt antaa vähän niinku enemmän jos se oli tavoite niin he suoritte juuri sen tavoitteen. Se grant oli tavoite tila kaikille jopa noksulaisillekin, kaikki muu hoitu siinä sivussa jotenkin tuntu et kaikki vain ampu siihen tavoitteeseen. Ei oikein osannut odottaa kauheasti mitään asioita.”

Viisi yrittäjää seitsemästä ei löytänyt mitään asiaa tai aihetta tyytymättömyyteen. Neljä näistä, päinvastoin kertoi positiivisia asioita joka kertoo, kuinka tyytyväisiä iso osa yrittäjistä Bridge koulutusten jälkeen on. Yrittäjä 1 mm. löysi asian joka olisi hyvä markkinoinnissa niin Nokialle kuin hänenkin yritykselle. Samoilla ylistävillä linjoilla on myös yrittäjä 2.

Yrittäjä 1, ” Kyllä mun mielestä kaikki meni nappiin meidän kohdalla että tota tossa kun mitä olis voinut toivoo enemmän ehkä just se et me ollaan saatu käännettyä tää aika hyväksi menestystarinaksi kyll se on kuitenkin lähtöisin kuitenkin sieltä et me pystyttiin ponnistamaan yrittäjiksi ja menestymään sen ensimmäisen kuopan yli mikä oli se heinäkuu 2013 niin kyll se on niitten Nokian takausten ja Grantin ansiota ja sen luotollisen tilin jonka nokia on osittain taannut niin sen ansioo sitä niiku vois ihan mielellään nokian kanssa yhdessä hehkuttaa sehän olis meille ihan järjettömän hyvää markkinointia mut musta tuntuu et aika harva firma pystyy tost noin vaan 3 kuukaudessa mitä meillä on 300-400 prosenttia kasvua. Meillä on 4 oppisopimuksella ihmisii meillä on vakituisia...mä en ees tiedä kuin paljon meil on vakituisii en mä ole ehtinyt laskee mut noin 30 ihmistä meillä on enemmän tai vähemmän vakituisena, ku aattelee et lähettiin 2012 muutamasta ihmisesta ja se on Nokian ansioo.”

Yrittäjä 2, ” Noku mä oon tässä nyt yrittänyt muistaa jotain mikä ei mennyt nappiin, toisaalta en mä osaa keksii mitään. Siis jos vertaa johonkin muuhun vastaavaan yritykseen jossa on ollut YT ja tämmöset ja koetettu auttaa työntekijöitäuuteen polkuun, niin siihen verrattuna tämä on ihan omaa luokkaansa, et oikein loistava mun mielestä. Et et vaikka kuin mä nyt yritän ei keksi mitään.”

Yrittäjä 3, ” Ei ollut mitään mun mielestä...en mä ainakaan kokenut et siellä olis ollut mitään niinku asian vierestä eikä varsinaisesti mitään turhaa. Ei mulla ole mitään huonoo sanottavaa siitä.”

Yrittäjä 4, ” Ei en mä tiää, ei siell mun mielestä ollut mitään mikä ei mennyt nappiin. En mä ainakaan keksi mitään kyll se oli ihan ok. Oli siel nyt sellasii tietysti ainahan tälläsissä tarvii ajatella kaikkii ihmisiä. Itte kokee jotkut asiat turhana tän mä jo tiedän...niinhän se joka asian kanssa on. Ei mun mielestä mikää pieleen mennyt ei mulle tule mitään sellaista mieleen.”

Yrittäjä 7, ” Voi ku siitä on niin kauheesti aikaa. Ei muista oikein mitä siellä sit ois ollut, en mä oikein osaa sanoa välttämättä mitä siinä sit olis ollut.”

6.4 Mitä olisi voitu tehdä toisin, kehitysidea?

Yrittäjiltä kysyttiin kehitysideoita, joita heille tuli mieleen koulutuksen jälkeen. Bridge yrittäjyys koulutuksen läpikäyneet yrittäjät toivat esille **kuusi** kehitysaluetta.

Kolme yrittäjää seitsemästä toivoi ja kaipasi muiden jo yrittäjinä olevien yrittäjien, taikka Bridge yrittäjyys ohjelmasta yrittäjäksi ryhtyneiden keskusteluja, neuvoja, ohjeita, vinkkejä. Verkostoitumista ja yrittäjyyden jälkeen yhteydenpitoa.

Yrittäjä 3, ” Kuten tuossa jo mainitsinkin, ehkä jäkeenpäin viel enemmän sellaista verkostoitumista se jäi tavallaan puuttumaan. Mä en tiedä sit et miten onks salon alueella ollut jotain yrittäjille tai jottain muuta. Tavallaan sit ku se koulutus oli käyty sit oli se yks tapaaminen salossa sitten oli palautteen anto mahdollisuus kirjallisesti siis sähköpostitse sen jälkeen ei ole kuulunut mitään. Sellanen ylläpito jollain tasolla ja verkottuminen se jäi tavallaan puuttuu koska se on vaikeeta kuitenkin yksin kun sä lähet yrittämään se verkostojen luominen ja vertaistuen saaminen ja niiku kokemusten jakaminen toisten yrittäjien kanssa...ehkä jotain sellaista olis kaivannut siihen loppuun.”

Yrittäjä 6, ” sitten niinku tämmösten yrittäjä olleiden käytännön vinkkejä mitä kannattaa tehdä ja mitä ei sitä ei ollut niinku ollenkaan. Esimerkiksi mulla on sellaine esimerkki siit niinku tota mua alkoi oikeestaan vit.....taa yrittäjyyden alkupuolella mä hullu laitoin puhelinnumeron yritysvirallistuksen mikä nyt sitä meneekin viranomaisille ja se tarkoittaa sitä et ku sä annat sen numeron sinne niin sieltä alkaa nää perk.....n puhelinmyyjät soittelee sitä tuli niinku ihan oikeesti päivittäin montakappaletta...tarjottiin sitä ja tarjottiin tätä. Se ihan oikeesti alkoi syömään miestä. Mä aloin sit jo jos oli tuntematon numero mä en ees vastannut niihin. Tämmösti pienii esimerkkejä, toki jotkut haluaakin sen mä en olis halunnut jos olisin tiennyt. Mä en saanut mitään lisäarvoa en mä osta puhelinmyyjältä koskaan mitään...se on ihan turhaa mulle soittaa ne häirittee vain mu sitä elämää sit ne ihmettelee oot sä joku tärkeä olevinaas, olisko hetki aikaa. Ihan tälläisi perusvinkkejä mitä pitäis ottaa huomioon.”

Yrittäjä 7, ” Mä en muista oliko siellä kauheesti jotain muita yrittäjiä..kävihän siellä joitakin ainakin kertomassa omista yrityksistä ja tämmösistä, et tietysti ku se oli varmaan aika ensimmäisiä tai se olikin ensimmäinen missä mä olin niin tota niin tietysti varmaan jatkoa ajatellen se vois olla se et olis sellaisia ketkä on perustanut yrityksen sen ohjelman kautta et siellä vois olla sellaisia ihmisiä kertomassa asioista....”

Kaksi yrittäjää seitsemästä toivoi syvempää opetusta ja koulutusta yrittäjän vastuista, maksuista viranomaisille, vakuutusyhtiöille ja ilmoituksista mitää tehdä. Lisäksi tietoa kaikista niistä tahoista jotka haluavat osansa yrittäjän tuloista. Tämä osa-alue jäi vähälle huomiolle.

Yrittäjä 2, ” Kyllähän niit semmosia ns. yllätys kaiken maailman vastuuta tuli tavallaan alussa ku ei työntekijänä koskaan tarvinnut pohtia mitä kaikkea on piilotettuna siihen tavallaan palkkaan tai mitä ei niiku näe palkasta et mitä pitää maksaa, et sen palkkatason saa mitä saa. Kylhän siinä on kaikki nää esim. vakuutukset ja kaikki tellit ja jellit lellit ja tämmöset niin ehkä niistä olis voinut kysellä vähän lisää...jos olis osannut kysyä niin olishan niihin löytynyt vastaukset. Niin paljon muuta pyöris päässä ettei osannut tai ei

muistanut niitä kysyä. Se on ainoa mitä tuli mieleen...vähän sellaisia yllätys momenteja tuli että että oli aika monta tahoja joka haluaa kuukausittain aina pienen osan siitä mitä niiku tienaa.”

Yrittäjä 6, ”...Jotenki tuntuu et siihen pitäis enemmän pistää paukkuja mistä siellä ei hirveesti sivuttu sitä yrittäjä olemista. Mulla oli yks sellainen juttu mistä jäi niiku kaikki nää virainomais lappujen ja tämmösten täyttäminen sivuttiin täysin kevyesti, ...”

Yksi seitsemästä yrittäjästä ehdotti yrityksen perustamisen jälkeistä konsultaatiota. Noin yhden vuoden tai tilikauden jälkeen käytäisiin yrityksen suuntaa ja lukuja läpi.

Yrittäjä 1, ” Mä luulen et meidän tapauksessa siinä tietty olis voinut sillä tavalla olla sitte kun se yritystoiminta pyörähtää käyntiin niin olis etukäteen ollut sovittuna konsultaatio et käydään niinku jotain lukuja läpi tai mietitään jotain juttuja joku joka pysäyttää siin vaihees ku yritystoimintaan lähtee niin arki vie mukanaan ja vähän vaikee niiku pysähtyy ja nousta sen yläpuolelle katsomaan mihin suuntaa yritys on menossa luvut jne. sellaistaahan varmaan olis saanut jos olis pyytänyt sellaine jos olis ollut et etukäteen olis sovittu aha et teidän yritystoiminta alkaa suunnilleen tossa niin vuos sen jälkeen tai ekan tilikauden päätyttyä on tälläinen tapaaminen missä katsotaan missä mennää ja mihins nyt tai muuta. Se on ehkä niinku ainoa juttu mikä tulee mieleen...”

Yksi seitsemästä yrittäjästä toivoi parempaa markkinointi koulutusta, miten markkinoida itseään.

Yrittäjä 4, ” Ehkä jotain syventävämpää mut tientekin niin. Itelleni niinku toi markkinointi on heikkoala siihen tarvis saada itelle lisää jotain osais markkinoida itteens sellais syventävämpää. Olihan sielläkin sitä aiheite mut viel olis ittele syvempää kaivannu mut se ei taida mittään helppoa olla toi markkinointi niin tota..en mä tiedä sopiiks sellaine syvempi juttu sit siihen bridgeen mutta mun mielestä se oli tämä. Tää tuli mulle mieleen ei mulle mittään muuta.”

Yksi seitsemästä yrittäjä toi esille ja toivoi business casen, lukujen ja budjettien parempaa ja tiukempaa haastamista. Lukujen tulisi olla todellisia eikä ”hanurista” revittyjä.

Yrittäjä 6, ” Mun mielestä se vaatis enemmän haastamista sen business casen mitä sä itteajattelet ja yrittäjänä oleminen siinä sun ideassas enemmän haastetta siihen et onks se ihan oikeesti semmonen millä tulee toimeen. Mun mielstä se oli nyt vähän sellaista kaikkia budjetteja ja lukuja vedettiin hanurista suoraan sonottuna niitä arvioita ne ei mun mielestä ollut kauheen relevantteja. Jotenki tuntuu et siihen pitäis enemmän pistää paukkuja mistä siellä ei hirveesti sivuttu sitä yrittäjä olemista.”

Yksi seitsemästä yrittäjä halusi konkreettista ohjetta, neuvoa, opastusta itse yrityksen perustamiseen. Missä ja miten yritys perustetaan. Ohjeistus oli ollut huonoa.

Yrittäjä 5, ” Konkreettisempaa apua itse yrityksen perustamiseen, käytännön asiat mitä missä miten yritys perustetaan.”

6.5 Taustatietoa haastateltavista

Haastateltavilta kysyttiin seuraavia taustatietoja:

a) ikää. Haastateltavista yrittäjistä 4 oli yli 40v. - 49v. ja 3 yrittäjistä oli 35v. – 39v.

b) sukupuolta. Haastateltavista yrittäjistä 4 oli naista ja 3 miestä.

c) koulutusta Haastateltavista yrittäjistä 1 oli käynyt korkeakoulun, 3 ammattikorkeakoulun ja 3 ammattikoulun/toisenasteen koulun.

d) Nokia vuodet (palvelusvuodet, asema, tehtävä). Haastateltavilla oli yhteensä Nokia työvuosia 84,5v eli yhden ihmisiän verran Nokia vuosia takana. Haastateltavista 6 yrittäjää 7 yrittäjästä oli aloittanut Nokia uransa linjalla työntekijänä operaattorina

(koonta, korjaaja, laatu) vain yksi oli aloitta suoraan toimihenkilönä. Lisäksi 3 yrittäjää oli ollut esimiestehtävissä. 1 yrittäjä oli ollut myös ulkomailla. 3 yrittäjää oli myös ennen töiden loppumista Nokialla ylempitoimihenkilö.

7 TULOSTENYHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Sähköpostikysely henkilöille jotka kävivät Bridge yrittäjyyskoulutuksen, mutta eivät perustaneet yritystä eivätkä hakeneet Nokia Grants starttirahaa toi esiin syitä miksi yrittäjyys ei vetänyt ja miksi koulutus ei tuonut toivottua tulosta ja yrittäjyyttä kyselyyn osallistuneiden elämään. Suurimmaksi esteeksi vastaajat totesivat, ettei heillä ole liikeidea tai liikeidea oli huono. Koulutuksen kehittämisen kannalta, tulisi panostaa ennen koulutusta perusteelliseen henkilöiden haastatteluun ja haastamiseen liikeidean kannalta. Liikeidea tulee olla kaikilla osallistujilla ennen koulutusta. Ilmeisestikkään osalla ei ollut selkeää liikeidea. Johtuen koulutuksen ripeasta tahdistista tulis liikeidea olla melkovalmiina mielessä ja sitä pystyy jonkun verran jalostamaan koulutuksen aikana, mutta ilman liikeidea koulutukseen osallistuminen on tällä koulutusmallilla melkoturhaa. Jos liikeidea ei ole tulisi näille henkilöille luoda oma koulutusputki, jonka aikana mahdollisesti syntyy liikeidea. Bridge aikataulullisesti aikataulu tulisi tälle porukalle miettiä uudestaan ja mahdollisesti aikaa kuluu niin paljon, että henkilöt putoavat jo Nokian vastuupiiristä ja siirtyvät julkiseen yrittäjyyskoulutuksen ja starttirahan piiriin.

Seuraavaksi suurimmaksi syyksi Bridge polun vaihtamiselle vastaajat toivat esiin seuraavat syyt ”Harkinta-aika liian lyhyt/Aikaa liian vähän/Liian nopea aikataulu”. Tämä liittyy myös osaltaan liikeidean puuttumiseen, selkeästi samat henkilöt toivat nämä kaksi syytä esille eli ei ”liikeidea/liikeidea huono” ja ”Harkinta-aika liian lyhyt/Aikaa liian vähän/Liian nopea aikataulu. Tämän syyn poistamiseksi pätee samat teesit ja mietteet kuin, ensimmäisen syyn poistamiseksi. Eli paljon parempi ennakkohaastatteluun, haastaminen liikeidean kannalta.. Yksi asia minkä voisi tuoda Nokia Bridge yrityspolkuun mukaan, on olemassa olevien

myytävien yritysten tarjonnan mukaan tuominen ja on hyvin mahdollista, että sieltä osa lopettaneista olisi voinut löytää mahdollisesti jo valmiin yrityksen ja alan jolle lähteä.

Kolmantena syynä oli työpaikan saanti, joten siihen ei ole lisäämistä, kuin se, että motivaatio yrittäjyyteen ei ollut riittävä ja myös liikeidea oli hakusessa. Neljäntenä syynä oli laskelmien osoittaneen ettei kannata ja riskit liian suuret. Kehitysideana olisi edelleen hyvä syväluotaava ennako haastattelu jossa liikeideaa haastetaan ja todetaan, että liikeidea tulisi olla. Tietenkin liikeidea voi ja kehityy koulutuksen aikana ja fakta on, että kaikista ei ole yrittäjiksi ja kaikki liikeideat eivät ole kannattavia on vain hyvä, että se tulee viimeistään koulutuksessa esille.

Syissä tuli myös esille seuraavat syyt, Osuuskunnalle ei myönnetä Nokia Grants starttirahaa, sai nämä vastaajat lopettamaan. Toine syy oli annetun koulutuksen taso, joka todettiin kolmen vastaajan toimesta puutteelliseksi ja koettiin, että kouluttajat eivät olleet ammattitaitoisia ja lisäksi koettiin, että eivät saaneet riittävästi tietoa. Asianlaidan parantamiseksi, tulisi panostaa kouluttajiin enemmän ja ennalta saada referenssejä kouluttajista ja koulutuksen tarjoajista. Koulutuksesta valitettiin myös haastattelututkimuksen vastaajienkin osalta. Osuuskunta asia tulisi selvittää jatkossa Nokian osalta paremmin, eli ottaa selkeä kanta myönnetäänkö osuuskunnalle Nokia Grants starttiraha ja tämä tulisi olla tiedossa ennen koulutusta ja sinne hakeutumista.

Lopuista syistä yksi nousee enemmän esiin, koska siinä henkilö, tosin yksi vain, kertoo, että ei ryhtynyt yrittäjäksi eikä hakenut Nokia Grants starttirahaa, koska puoliso/kumppani haki Nokia Grants ja hänellä oli sama liikeidea. Tämän henkilön olisi pitänyt jatkaa yrittäjäksi ja hakea Nokia Grants yhdessä puolisonsa/kumppaninsa kanssa, koska he olisivat voineet saada Nokia Grantsin ohjeiden mukaan tuplaten, koska kaksi tai useampi Grants kelpoinen Nokialainen olisi voinut liittyä yhteen samaan firmaan ja mahdollisesti hänkin olisi nyt yrittäjä. Jotenkin ko. henkilö on ymmärtänyt ohjeet väärin tai viesti on esitetty väärin. Harmillista.

Haastattelututkimukseen osallistuneiden vastausten perusteella voidaan todeta, että kaikki yritykset ovat vielä pystyssä ja elinvoimaisia ja osa jopa kasvaa. Yrittäjät oli valtaosaltaan koulutukseen tyytyväisiä ja tyytyväisiä siihen, että tuli tällainen mahdollisuus, osa ei olisi muuten yrittäjäksi lähtenyt. Yrittäjäyys on koettu haastavaksi ja sen johdosta muutama yrittäjä on ottanut lisää toimialoja mukaan yritystoimintaansa selvityäkseen paremmin. Koulutuksen hyvinä asioina tuotiin esiin sen, että laskelmia, toimintasuunnitelmia, tuloja ja menoja käytiin läpi ja tuli ymmärrys yrittäjäydestä ja tuki oli paikalla ja kysymyksiin sai vastauksia. Bridgen koulutukseen sai osallistua myös yhtiökumppani joka ei ollut Nokialainen ja sen yrittäjä koki erittäin hyväksi asiaksi.

Selkeästi ne henkilöt joilla oli liikeidea ja aloitti yrittäjäyden ja sai Nokia Grants starttirahan ovat tyytyväisempiä annettuun koulutukseen, kuin sähköpostikyselyynvastaajat, joilta valtaosalta puuttui liikeidea ja näin perus juttu ja puuttui yrittäjäydestä.

Haastattelututkimuksen suurimpana tavoitteena oli löytää kehitysideoita ja vastauksista miten Nokia Bridgen yrityspolun koulutusta tarjontaa voidaan parantaa. Vastauksen perusteella koulutuksesta löytyi 5 aihealuetta joihin tulisi löytää parannuksia.

1. Yrityksen perustamien käytännössä, käytännön ohjeita miten, missä jne.. Selkeä ohjeistus miten perustan yrityksen. Yksi haastateltava kertoi, kuinka Turun portkurissa (yritysneuvonta) yrityksen perustaminen käy yhdellä käynnillä. Tästä voisi jatkossa koulutuksen järjestäjät ottaa mallia ja kertoa koulutettaville paremmin miten se firma käytännössä perustetaan.
2. Ennen yrittämisen aloittamista sovittaisi konsultaatio vuoden päähän tai tilikauden loputtua, jossa katsotaan mitä luvut näyttävät ja mihin suuntaan yritys on menossa. Konsultaation voisi pitää kouluttava taho, koska Nokialla ei ole yrityksenä mahdollista tarjoita tällaista palvelua, mutta koulutuspakettiin voitaisiin sopia tällainen palvelu.
3. Yrittäjäyden tuomien vastuiden parempi ja perusteellisempi läpikäynti, vastuut, velvollisuudet, maksut, viranomaislaput, yhteistyö, avustukset.

4. Verkostoituminen toisten yrittäjien kanssa. Toisten yrittäjien kokemusten, vinkkien, ohjeiden kuuleminen ja keskustelu toisten yrittäjien kanssa jo koulutus aikana.
Bridge koulutuksen läpikäyneen yrittäjän kokemusten kuunteleminen.
5. Business Casen vahvempi haastaminen, tuleeko toimeen vai ei, mistä raha tulee.

Tuloksista käy ilmi, että yrittäjä jolla oli pitkä Nokia kokemus ja oli ylempitoimihenkilö ja oli myös ollut esimiehenä ja maailmalla eri tehtävissä, oli myös kriittinen ja antoi enemmän kehitysideoita, kuin muut. Hän oli selvästi tottunut antamaan palautetta ja rohkeasti kertoi näkemyksiään ja vastauksia teemahaastatteluun. Mielenkiintoista oli myös se, että kaikki teemahaastattelun miehet olivat lopulta ylempiätoimihenkilöitä. Korkeakoulun käynyt ajatteli ehkä isommin ja oli valmis ottamaan riskejä ja laajentamaan yritystään reippaammin, kuin alemman koulutustason omaavat haastateltavat, tästä ei tosin voi vetää mitään laajempia johtopäätöksiä, mutta tässä haastattelututkimuksessa tämä oli totta. Kuusi haastateltavaa oli aloittanut työntekijänä linjalla ja heistä kolme oli edennyt toimihenkilöksi ja kolme ylemmäksi toimihenkilöksi. Vain yksi oli pysynyt koko uransa Nokialla työntekijänä. Tämä osoittaa, että haastattelututkimuksen yrittäjät olivat eteenpäin pyrkiviä ja aikaansaavia henkilöitä ja olivat työurallaan saaneet vastuuta ja olivat myös halunneet sitä. Kolme oli myös ollut esimiestehtävissä. olivat edenneet toimihenkilöiksi ja osittivat siten kyvykkyyttään myös yrittäjyyden polulla.

Opinnäytetyö onnistui tavoitteessaan kerätä hyviä onnistuneita asioita Bridge yrittäjyyskoulutuksesta ja kehitysideoita Bridge yrittäjyyskoulutuksesta ja näin saavutti tavoitteensa. Tutkimusta voidaan käyttää kehittäessä Nokia Bridge yrittäjyys ohjelmaa tai vastaavia ohjelmia yritysten irtisanotuille henkilöille. Mahdollisia jatkotutkimusaiheita ovat, miten jatkossa (jos vastaavaa ohjelmaan Nokialla käytetään) Bridge koulutus on onnistunut, parannusideoiden mukaanottamisen jälkeen, lisäksi miten perustetut Bridge yritykset pitkässä juoksussa pärjäävät ja työllistävät ja mikä yhteiskunnallinen merkitys ohjelmalla on ollut. Tutkimuksen perusteella voi sanoa, että tähän haastattelututkimukseen osallistuneille, Nokialta irtisanotuille Nokia Bridge ohjelmalla on ollut merkittävä positiivinen vaikutus.

LÄHTEET

Abraham Maslow, 1943. A Theory of Human Motivation

Halttunen, J., Toivola, T., Tuomi, L. & Varamäki, E. (toim.) 2006. Tulevaisuuden yrittäjä. Tutkittuja näkökulmia kasvuun ja menestykseen. Helian julkaisusarja A24. Helsingin liiketalouden ammattikorkeakoulu

Holopainen, T. & Levonen A-L. 2008 Yrityksen perustajan opas-silta yrittäjyyteen. 14. Uudistettupainos. Helsinki: Edita Prima.

Hirsijärvi, S. & Hurme, H. 2008 Tutkimushaastattelu. Helsinki: Yliopistopaino

Huuskonen, V. (1992) Yrittäjäksi ryhtyminen. Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Väitöskirja. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja A- 2: 1992, Turku. (viitattu 11.12.2014)
Saatavissa http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/98508/Ae2_1992.pdf?sequence=2

Julin, J. & Mursula, S. 2010. Yrittäjyys on ROCK!. Lyhyt opas yrittäjäopintoja ideoiville toisen asteen opettajille. Jyväskylä: Jyväskylän koulutuskuntayhtymä.

Jussila, E. Hytönen, J. & Salminen, H. 2005 Yrittäjyyskasvatus ammattikorkeakoulujen koulutusohjelmien opetussuunnitelmissa benchmarking hanke. Helsinki: Korkeakoulujen arviointineuvosto

Kantola, Jenni, 2014. Narrating coping experiences of necessity entrepreneurs. Väitöskirja. Acta Wasaensia 298. Liiketaloustiede 120

Kantola, J. & Kautonen, T. 2007. Vastentahtoinen yrittäjyys. Työpoliittinen tutkimus 327. Helsinki: Työministeriö 22/2010

Liike.epedu.fi 2014, Yrittäjäksi ryhtyminen (viitattu 15.12.2014). Saatavissa http://liike.epedu.fi/liikeala/verkko_opetus/tuotteen_monet_kasvot/yrittajaksi.html

Luukkanen, O. & Wuorinen, J. 2002. Yrittävä elämänsenne. Jyväskylä: PS-Kustannus.

Nokia Bridge koulutusmateriaali 2011

Nokian ääni 2012 blogi. Nokia tukee irtisanomisten kohteena olevia henkilöitä ja paikkakuntia laajalla yhteiskuntavastuuohjelmalla (viitattu 10.12.2014). Saatavissa <http://aani.nokia.fi/2011/04/27/nokia-tukee-irtisanomisten-kohteena-olevia-henkiloita-ja-paikkakuntia-laajalla-yhteiskuntavastuuohjelmalla/>

Suomen yrittäjät 2014. Minustako yrittäjä. (viitattu 10.12.2014) Saatavissa <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>

Opetushallitus 18.4.2013. Yrittäjyys on ennen kaikkea asenne. (viitattu 11.12.2014) Saatavissa http://www.oph.fi/ajankohtaista/verkkouutiset/101/0/yrittajyys_on_ennen_kaikkea_asenne?language=fi Etusivu>Ajankohtaista>Verkkouutiset>Yrittäjyys on ennen kaikkea asenne

Opetus- ja kulttuuriministeriö. Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. (viitattu 11.12.2014). Saatavissa http://www.minedu.fi/OPM/Julkaisut/2009/Yrittajyyskasvatuksen_suuntaviivat.html

Pirvola, M. 2012. Yrityssalo. SO Bridge Nokia Yrittäjyyspolku. Start Up koulutus Salossa ja Turussa.

Puhelinvertailu. Kirjoittanut 10.9.2013 Manu Pitkänen. Nokian tuskien taival alkoi päivälleen kolme vuotta sitten – tälläinen oli Elopin valtakausi. (viitattu 17.12.2013). Saatavissa www.puhelinvertailu.com/puhelinvertailu/uutiset.

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta Liikkeelle. Helsinki: Edita Prima Oy

Ristimäki, K. 2007, Yrittäjyyskasvatuksen osalliset. Teoksessa: Kyrö, P. Lehtonen, H. & Ristimäki, K. (toim.) Yrittäjyyskasvatuksen monia suuntia. Yrittäjyyskasvatuksen julkaisusarja 5/2007. Tampere: Tampereen yliopistopaino – Juvenes Print Oy, 32-43.

Talouselämä. Kirjoittanut 8.2.2012 Talouselämän verkkopalvelu. Nokia vahvistaa: Salon tehtaalta lähtee 1000. (viitattu 17.12.2013) Saatavissa www.talouselama.fi/nokialandia/nokia+vahvistaa+salon...lahtee.../a2082963.

TEM, tiedotteet 2012. Äkillisen rakennemuutosalueiden kehittämiseen 21 miljoonaa euro. (viitattu 18.12.2013)

http://www.tem.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedotearkisto/vuosi_2012/akillisten_rakennemuutosalueiden_kehittamiseen_21_miljoonaa_euroa.105715.news

Tilastokeskus 2014. Yrittäjä määritelmä. (viitattu 10.12.2014) Saatavissa

<http://www.tilastokeskus.fi/meta/kas/yritlkm.html> > Etusivu > Tietoa tilastoista > Käsitteet ja määritelmät > Yrittäjä

Timonen, R. 2000. Yrittäjäyyskasvatusta käytännössä. Esimerkkejä ja kokemuksia Yrittäjäyys ja kunnat-hankkeessa. Helsinki: Suomen kuntaliitto.

Turku AMK. Salon BisnesAkademia-erillainen tapa oppia (viitattu 11.12.2014)

http://www.turkuamk.fi/fi/tutkinnot-ja-opiskelu/tutkinnot/liiketalous_salo/

YTK 2014, Yleinen Työttömyys Kassa. (viitattu 10.12.2014) Saatavissa

<https://ytk.fi/ansioturvan-abc/yrittajaasiat-tyottomyysturvassa/yrittajan-maarittely-tyottomyysturvan-kannalta> > Ansioturvan ABC > Yrittäjäasiat työttömyysturvassa > Yrittäjän määrittely työttömyysturvan kannalta

Yrityskylä 2014. Mikä Yrityskylä?. (viitattu 11.12.2014) Saatavissa

<http://yrityskylä.fi/mika-yrityskylä/>

Wikipedia 2014. Yrittäjä. (viitattu 10.12.2014) Saatavissa

<http://fi.wikipedia.org/wiki/Yritt%C3%A4j%C3%A4>

LIITTEET

Liite 1. Kyselykysymys koulutuksen käyneille, mutta eivät perustaneet yritystä

From: Koponen Asko (Nokia-M/Salo)
Sent: 18. kesäkuuta 2012 11:53
Subject: Pyydän ystävällisesti palautettasi

Hei Yrityskoulutukseen osallistunut,

Kehittääksemme toimintaamme ja palvelua pyydän sinua lähettämään minulle sanallisen palautteen sähköpostiini...kysymykseen jonka kysyn sinulta.
Kysymykseni on:

Miksi et lähtenyt hakemaan Nokia Grants yrittäjyys apurahaa ja ryhtynyt yrittäjäksi?

Ystävällisin terveisin

Asko Koponen

"Some people stumble through life trying to find the way to happiness, they don't understand the way IS happiness"
Wayne Dyer

LIITTEET:

Liite 2. Teemahaastattelurunko

HAASTATTELUTEEMAT/KYSYMYKSET

1. Miten menee, nykytila

2. Mitä/Mikä oli hyvää tuotannon Bridge yrityspolun toimijoissa (Nokia, Yrityssalo, kouluttajat, jne.) ja toimenpiteissä?

3. Mikä ei mielestäsi mennyt nappiin tuotannon Bridge yrityspolulla

4. Mitä olisi voinut tehdä toisin, kehitysideat

5. Taustatietoa
 - a. Ikä
 - b. Sukupuoli
 - c. koulutus
 - d. Nokia ura (palvelusvuodet, asema, tehtävät)