

**Töihin Eurooppaan.  
Yrittäjyyttä ja kulttuuria Kreikassa**

Nina Etholén

Opinnäytetyö  
Matkailun liikkeenjohdon koulutus-  
ohjelma  
2015



<p><b>Tekijä tai tekijät</b> Nina Etholén</p>	<p><b>Ryhmätunnus tai aloitusvuosi 2012</b></p>
<p><b>Raportin nimi</b> Töihin Eurooppaan. Yrittäjyyttä ja kulttuuria Kreikassa</p>	<p><b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 24+36</p>
<p><b>Opettajat tai ohjaajat</b> <b>Juuso Kokko &amp; Pekka Lampi</b></p>	
<p>Opinnäytetyön tarkoitus on selvittää, kuinka aloittaa yritystoiminta Kreikassa. Yrittäjyys on opinnäytetyön tekijälle yksi vaihtoehto valmistumisen jälkeen. Lisäksi hänen oma tietonsa ja taitonsa Kreikassa työskentelystä vuosina 2004–2007 tuovat syvyyttä työhön. Tavoitteena on antaa käytännön neuvoja sekä joitakin lainopillisia tietoja yrittäjyydestä.</p> <p>Tietoperusta on koottu monipuolisesti Euroopan Unionin internetsivuilta, kirjallisista lähteistä sekä haastatteluin. Se sisältää katsauksen Kreikan elinkeinoelämään, kuten politiikkaan ja talouteen sekä siinä käsitellään myös Kreikan matkailua ja HoReCa -alaa. Lisäksi yrityksen perustamisprosessia käydään läpi lainsäädännön, yrityskulttuurin ja naisyrittäjyyden kautta. Naisyrittäjyyteen on panostettu lähemmin, koska se koskettaa aiheena opinnäytetyön tekijää.</p> <p>Opinnäytetyö sisältää tietoperustan ja tuotoksen. Tuotos on persoonallinen opastus siitä, kuinka yrittäjäksi Kreikkaan ryhdytään. Työ sisältää opinnäytetyön tekijän omia kokemuksia Kreikan vuosilta, sekä yrittäjähaastatteluista vuonna 2014 kerättyä informatiivista tietoa yrittäjyydestä nyky-Kreikassa. Haastattelut suoritettiin strukturoidusti lomaketta apuna käyttäen Kreikassa. Viittä kreikkalaista sekä kahta suomalaista yrittäjää haastateltiin ja heidän tietojaan ja kokemuksiaan käytettiin niin tietoperustassa kuin tuotoksessakin. Heidän tietonsa olivat arvokasta työn valmistumisen kannalta.</p> <p>Kyseinen tietopaketti on tärkeä, koska yhä useammat ihmiset muuttavat ulkomaille työn perässä, jolloin yrittäjyys on monelle yksi vaihtoehtoista. Suomenkielistä tietopakettia Kreikan yrittäjyydestä ei ole vielä ilmestynyt, siksi sellaisen laatiminen oli ajankohtaista. Pää tarkoituksena oli koota paljon tietoa antava kokonaisuus yrittäjyydestä Kreikassa, kulttuuria unohtamatta. Haastatteluja tehdessä selvisi, että jokainen haastateltava uskoi Kreikan taloudellisen tilanteen paranemiseen muutaman vuoden kuluttua. Varsinkin ulkomaalaisten sijoittajien tuloa maahan toivottiin. Myös yrittäjien oma intohimo valittua työtä kohtaan sekä riippumattomuus muista ihmisistä korostui.</p>	
<p><b>Asiasanat</b> Yrittäjyys, Kreikka, lainsäädäntö, matkailu, talous, EU</p>	

Degree programme

## Sisälllys

1 Johdanto .....	1
2 Kreikan elinkeinoelämä.....	3
2.1 Poliitiikka.....	3
2.2 Taloudelliset näkymät Kreikassa .....	5
2.3 Kreikan matkailu 2000-luvulla .....	8
2.4 HoReCa toimialana.....	10
3 Yrityksen perustaminen Kreikkaan.....	13
3.1 Lainsäädäntö .....	13
3.2 Yrityskulttuuri .....	14
3.3 Yrittäjänä Kreikassa .....	16
3.4 Rahoitus.....	17
3.5 Naisyrittäjyys.....	18
4 Tietopaketin prosessikuvaus .....	20
4.1 Kohderyhmä ja tavoitteet .....	20
4.2 Suunnitelmasta toteutukseen .....	21
5 Pohdinta ja arviointi.....	23
Lähteet.....	25
Liitteet.....	1
Liite 1. Tietopaketti yrittäjäksi Kreikkaan ryhtyvälle .....	1
Liite 2. Haastattelulomake yrittäjille suomeksi .....	23
Liite 3. Haastattelulomake yrittäjille englanniksi .....	27
Liite 4. Haastattelulomake yrittäjille kreikaksi .....	30
Liite 5. Produktin aikataulu.....	33
Liite 6. Yrityksen tuloslaskelma.....	34

# 1 Johdanto

Yrittäjyys on yksi tapa työllistyä ja yrittäjyyttä yhtenä vaihtoehtona miettineenä päätin ottaa selvää, millaista yrittäjyys Kreikassa on. Kreikassa on työttömiä huomattavasti enemmän kuin EU-maissa keskimäärin, eli useampi kuin joka neljäs työikäinen on vailla työtä. Taloussanomien (2013) mukaan työttömyyden ennustettiin nousevan vuonna 2014 jopa 31,5 prosenttiin, mutta toisin kävi. Työttömyysaste olikin lokakuussa 2014 25,8 prosenttia. (Talouselämä 2015). Kun kreikkalaiset pakenevat työttömyyttä ulkomaille, olisi ulkomaalaisilla sijoittajilla nyt mahdollisuus: Kreikan rapistuvat hotellit nostetaan uuteen kukoistukseen paikallisia työllistäen. Kreikassa vuosina 2004–2007 ravintolan keittiössä työskennelleenä sain kosketuksen kreikkalaiseen yrityskulttuuriin sekä ihmisiin, ja idean toteuttaa tietopakettin yrittäjyydestä Kreikassa.

Sopeutuminen voi olla vaikeaa uudessa maassa pelkästään perhe- ja ystäväpiiriin jäätyä kotimaahan, mutta ongelmia seuraa, mikäli ei ole ottanut asioista riittävästi selvää, niin uudesta kotimaastaan kuin yritystoiminnan suunnittelusta. Tämän opinnäytetyön tarkoitus on auttaa kaikkia niitä suomalaisia, jotka haaveilevat omasta yrityksestä muualla kuin Suomessa. EU:n sivuilta saa paljon tietoa, mutta halusin tehdä selkeän tietopaketin, kuinka yrityksen perustaminen tapahtuu ja mitä kaikkea on otettava huomioon. Pelkästään kulttuurin tunteminen ja paikallisen kielen osaaminen ei ole avain yrittäjyyteen, vaan on oltava selvillä kohdemaan laista, luvista, verotuksesta, apurahoista ja kaikista muista yrittäjyyteen liittyvistä haasteista.

Opinnäytetyö on toiminnallinen, jonka tuotoksena on ohjeistus, kuinka yritys perustetaan Kreikkaan. Työssä opastetaan mitä lainsäädännöllisiä asioita on otettava huomioon, mistä rahoitus hankitaan ja ylipäättään, kuinka vaikeaa voi olla kamppailla yrityksen perustamisen alkuvaiheessa täysin vieraskielisten dokumenttien parissa.

Tietoperusta pitää sisällään yleiskatsauksen Kreikan elinkeinoelämään, taloudellisiin näkyymiin ja tarkemmin matkailu- sekä HoReCa -alaan 2000-luvulla. Työssä käydään läpi tärkeät lainsäädännölliset seikat yritystä perustettaessa, sekä käytännön ongelmat aina kielitaidosta kulttuurieroihin, kuinka ja mistä saa apua yrittäjyyttä koskeviin kysymyksiin. Pohditaan myös sitä, onko kannattavaa aloittaa koko yrityksen perustamisprosessi alusta asti vai ostaa valmis yritys.

Aineisto koottiin kattavasti niin internetistä kuin kirjallisista lähteistäkin. Internet -lähteiden suurempi määrä muihin lähteisiin verrattuna johtuu siitä, että Kreikan tilanne niin taloudellisesta kuin poliittisesta näkökulmasta on alati muuttuva ja tuoretta kirjallista tietoa siitä on

hankala löytää. Tietoperustaa alettiin työstää jo vuonna 2013. Työssä se näkyy siinä, että useiden taulukoiden viimeisin tilastoitu tieto on vuodelta 2012.

Tietopakettien tekemisen merkitys opinnäytetyön tekijälle on henkilökohtainen, koska yrittäjyys Kreikassa on yksi mahdollisuus valmistumisen jälkeen. En ole törmännyt vastaavalaaiseen informatiiviseen aineistoon Suomessa aiemmin. Työn tarkoitus on lisätä ihmisten mielenkiintoa yrittäjyyttä kohtaan muuallakin kuin Suomessa. Tietopakettissa tutustutaan Kreikan tapa- ja yrityskulttuuriin sekä siihen, kuinka yritys perustetaan. Lisäksi se antaa vinkkejä aloittavalle yrittäjälle tiedonhakuun yhteystietoineen sekä linkkeineen. Se sisältää myös runsaasti omia kokemuksiani Kreikan vuosiltani, sekä kreikkalaisten ystäväni näkemyksiä yrittäjyydestä.

Opinnäytetyön empiirinen osa pitää sisällään yrittäjähaastatteluja, jotka toteutettiin Kreikassa, Kreetalla kesällä 2014 strukturoidusti eli lomaketta apuna käyttäen haastatellen paikallisia hotellien ja ravintoloiden omistajia. Syksymmällä samoilta yrittäjiltä kerättiin sähköpostilla lisätietoa. Samoin tarkoitus oli haastatella kevään 2014 aikana eri Kreikka-ryhmien jäseniä, joilla on yrittäjyyskokemusta Kreikassa. Näillä ryhmillä tarkoitetaan sosiaalisesta mediasta, lähinnä Facebookista löytyneiden ryhmien kuten Kreikka ryhmän, Kreikka.net:in ja Kreetta.infon sekä Ateenan suomalaiset -ryhmän jäseniä. Haastateltavia ilmoittautui aluksi kymmenkunta, mutta lopulta sain vain kahdelta suomalaiselta naisyrittäjältä haastattelun. Haastattelumatkaltani Kreikassa keräsin tietoa viideltä yrittäjältä.

Valitsin haastattelut tiedonkeruumenetelmäksi, koska uskoin sillä saavani ajankohtaista tietoa yrittäjyydestä ja mahdolliset lisäkysymykset voisin lähettää haastatelluille sähköpostitse kuluvan vuoden aikana. Aineisto koottiin haastattelulomakkeiden vastausten perusteella, ottaen huomioon vastaajien taustatiedot. Tavoite oli kerätä tietoa niin kreikkalaisilta kuin suomalaisiltakin yrittäjiltä. Haasteena oli löytää ne henkilöt, jotka uskaltavaisivat kertoa aidosti, miltä Kreikan tilanne yrittäjän näkökulmasta vaikuttaa. Itse Kreikan tilannetta seuranneena ajattelin, että en saisi minkäänlaisia aitoja vastauksia. Halusin paneutua kreikkalaisten yrittäjien mieleen ja saada heiltä rehellisiä vastauksia niin heidän omasta yrittäjyystilanteestaan kuin myös suhtautumisestaan maan taloudelliseen tilaan.

## 2 Kreikan elinkeinoelämä

Kreikan valtion toimintaa kuvataan usein hierarkkiseksi ja keskitetyksi lukuisten kansallisten, alueellisten ja paikallisten virastojen byrokratian takia (Countries and Their Cultures 2014). Valtion talouden pohja muodostuu suurimmaksi osaksi pienyrityksistä ja on pääosin palveluvaltainen. Palveluiden osuus bruttokansantuotteesta on ollut 75 prosenttia, siinä missä teollinen tuotanto on vain 20 prosenttia ja maatalouskin ainoastaan 3,4 prosenttia. Tosin maataloudella on paljon bkt -osuutta suurempi työllistävä vaikutus. (Suomen suurlähetystö, Ateena 2013.) Kreikan tärkeimmät elinkeinot ovat turismi ja merenkulku. Vaikka Kreikan yritykset ovat 2000-luvulla laajentaneet toimintaansa Balkanin maihin ja rakennussektori on ollut yksi Kreikan talouden johtotähti, rajaan työni kuitenkin turismiin ja HoReCa -alaan ja sitä kautta yrityksen perustamiseen kyseisillä toimialoilla.

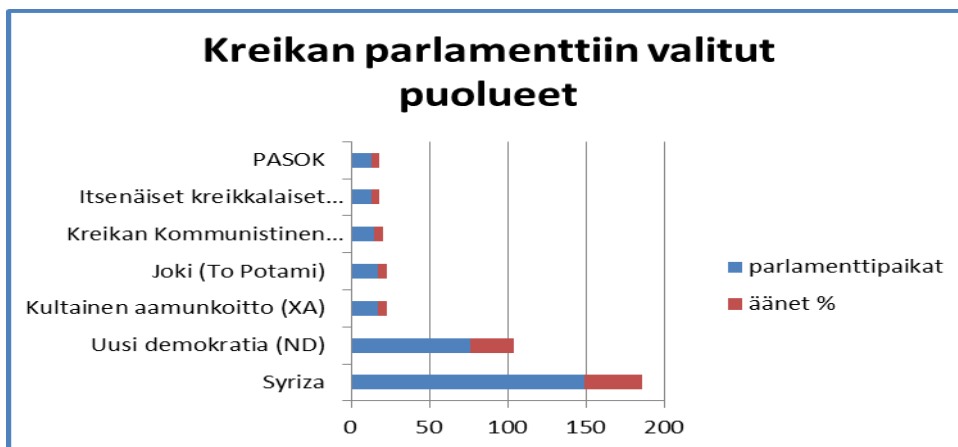
### 2.1 Poliittikka

Politiikkaa halusin käsitellä yhtenä erillisenä lukuna, koska sen tuntemus auttaa ymmärtämään, miksi ihmiset toimivat ja ajattelevat Kreikassa tietyllä tavalla. Kun itse työskentelin Kreikassa, olisi ollut huomattavasti helpompi ymmärtää maaseudulla ja kaupungissa asuvien työntekijöiden eriävät mielipiteet monessakin asiassa, jos olisin perehtynyt ennen muuttoani muun muassa siihen, mitkä puolueet ovat hallituksessa ja mitkä ovat heidän vaalilupauksensa.

Kreikka on valtiomuodoltaan tasavalta, ja nykyinen perustuslaki on vuodelta 1975. Se säädettiin, kun vuosina 1967–1974 hallinnut sotilasjunta kaatui. Valtionpäämies on presidentti, jonka valitsee 300 edustajan yksikamarinen parlamentti. Parlamenttivaalien menestyksekkäin puolue saa 50 ylimääräistä paikkaa. Presidentin toimikausi on viisi vuotta ja parlamentin neljä vuotta. Presidentillä on rajoitetut valtaoikeudet ja roolissa on paljon edustuksellisia piirteitä. Korkein poliittinen valta on hallituksen johtamalla pääministerillä. Hallitusvaltaa on pitänyt käytännössä jompikumpi suuresta puolueesta, joko Nea Demokratia tai PASOK. Koalitiollahitukset eli useamman puolueen muodostamat hallitukset ovat Kreikassa erittäin harvinaisia, tosin vuonna 2012 keskustaoikeistolainen Nea Demokratia, keskustavasemmistolainen PASOK ja vasemmistolainen pienpuolue DIMAR muodostivat koalition, josta DIMAR sittemmin jättäytyi pois vuonna 2013. (Ulkoasiainministeriö 2013a.)

25. tammikuuta 2015 järjestettiin Kreikan parlamenttivaalit ja uudet 300 jäsentä valittiin seuraavalle nelivuotiskaudelle. Hallitusvaltaa pitävä Nea Demokratia jäi vajaalla 28 prosentilla toiseksi voittaneelle Syriza -puolueelle, joka sai yli 36 prosenttia äänistä ja 149 paikkaa parlamentissa. Kahdella paikalla lisää Syriza olisi voinut muodostaa hallituksen

yksin. Nyt Itsenäiset kreikkalaiset -puolue ja Syriza muodostavat koalition taatakseen enemmistöhallituksen. Itsenäiset kreikkalaiset saivat vain 13 paikkaa parlamentissa. Ennen hyvin vaaleissa pärjännyt PASOK sai ainoastaan noin 5 prosenttia äänistä ja ei ole enää hallituksessa. Historiallista on, että niin PASOK kuin Nea Demokratia -puolueetkaan eivät päässeet hallitukseen, jossa molemmat ovat liki 40 vuoden ajan olleet. Syriza (*Synaspismós Rizospastikís Aristerás*) on äärivasemmistolainen liitto, joka vastustaa avoimesti tiukkaa talouden säästökuria ja leikkauksia. Syrizaa ja Itsenäiset kreikkalaiset oikeistopuoluetta yhdistää tyytymättömyys ja vastustus EU:n ja IMF:n lainaehtoihin. (Kähkönen, Mykkänen & Tarvonen 2015). Kuviossa 1 käy tarkemmin ilmi parlamenttipaikat ja äännet prosentteina:



Kuvio1. Kreikan parlamenttiin valittujen puolueitten parlamenttipaikat ja äänestysprosentit pohjautuen Ministry of Interiorin (2015) esittämiin lukuihin

Sisäpolitiikassa suurin päänvaiva ovat vuonna 2009 kärjistyneet talous- ja velkakriisi. Haasteena on, kuinka maan talous ja toimintatavat saadaan modernisoitua. Muita sisäpoliittisia kysymyksiä ovat laitton maahanmuutto sekä ilmasto- ja ympäristökysymykset. (Ulkoasiainministeriö 2013a.)

Ulkoasiainministeriön (2013b) mukaan Kreikan ulkopoliitiikan tärkeimmät kulmakivet ovat Turkki, Kypros ja Länsi-Balkan sekä Lähi-idän ja Pohjois-Afrikan tilanne. Vaikka Kreikka tukeekin Turkin EU-jäsenyydestä käytäviä neuvotteluja sekä sen EU-jäsenyyttä, on maiden suhteissa edelleen ongelmakohtia. Se, mikä maita lähentää, ovat niin kasvava kaupallis-taloudellinen ja energia-alan yhteistyö kuin myös lisääntyvä turismi. Kyproksen-kreikkalaiselle Kyproksen tasavallalle Kreikka antaa tukensa, mutta todellinen ratkaisu Kyproksen kahtia jakautuneisuudelle löytyy Turkin EU-jäsenyyden mahdollisesti toteutuessa. Länsi-Balkanilla tunteita kuumentaa lähinnä Kreikan ja Makedonian välinen nimikiista, samoin se, että Kreikka ei ole tunnustanut Kosovon itsenäisyyttä.

## 2.2 Taloudelliset näkymät Kreikassa

Kreikassa talouskriisi alkoi vuonna 2009 ja kyseessä oli lähinnä uskottavuuskriisi maan taloutta kohtaan. Silloin parlamenttivaalien voittaja, sosialistipuolue, joutui tekemään korjaavia toimenpiteitä valtiontalouden vajeeseen; tiukennuskuuria toisensa jälkeen, josta PASOK -hallitus oli vastuussa. Tämä kriisi johti siihen, että Kreikan osalta luottohanat sulkeutuivat ja niin IMF (International Monetary Fund), EKP (Euroopan keskuspankki) ja useat euromaat joutuivat maksumiehiksi keväällä 2010. (Suomen suurlähetystö, Ateena 2013.) Vuonna 2015 valtaan astuvan Syrizan -puolueen johtaja sekä hallituksen uusi pääministeri, Alexis Tsipras, lupaa neuvotella uudelleen Kreikan lainat ja niiden ehdot. Hän lupaa myös erittäin radikaaleja uudistuksia sekä suunnitelman siitä, kuinka kasvu käynnistetään. (Kähkönen ym. 2015.)

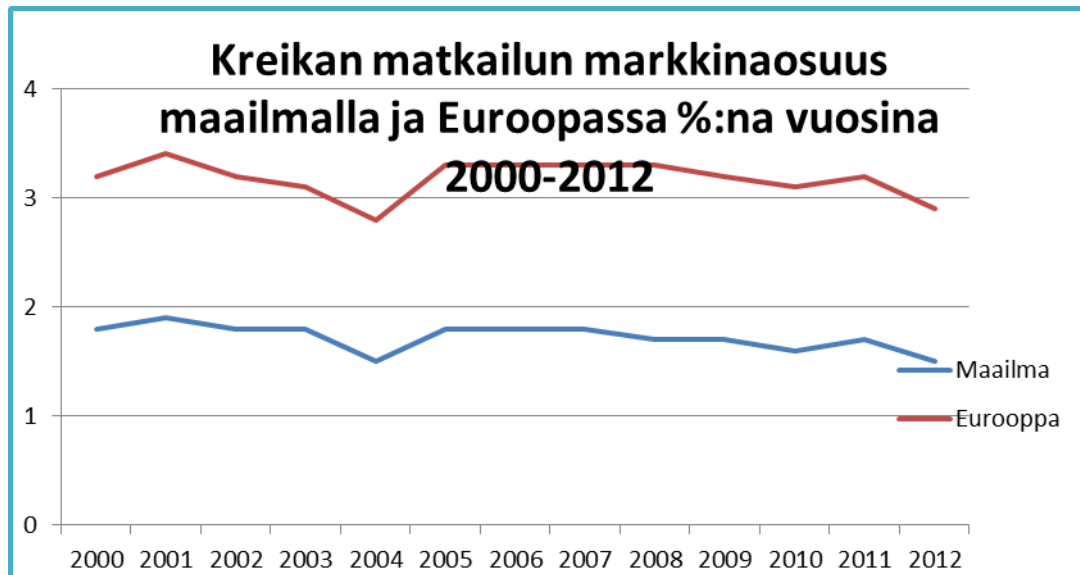
Suomen Ateenan suurlähetystön mukaan (2013) Kreikka sopi supistavansa valtiontalouden vajettaan 15,4 prosenttia bruttokansantuotteesta 3 prosenttiin. Velvollisuuksiin kuuluvien yhteiskunnan muutosten läpi vieminen. Tosin ammattijärjestöt ja ay-liikkeet sitä hanakasti vastustivat. Muutos on ollut hidasta. Lisää lainaa Kreikka sai vuosiksi 2012–2014 jopa 130 miljardin euron edestä, johon niin Kansainvälinen valuuttarahasto kuin euromaatkin osallistuivat. Osana lainapakettista yksityisten velkoja leikattiin noin 107 miljardilla ja pankkeja pääomitettiin 50 miljardin edestä. Yksityisille rahoitusmarkkinoille Kreikan ei uskota pääsevän lähiaikoina. Kreikka on sitoutunut uudistamaan niin julkista hallintoaan kuin talouttaan niin sanotun Task Force Greece - ohjelmakokonaisuuden kautta, joka on EU Komission hallinnoima ohjelma jakaen asiantuntija-apua. (Suomen suurlähetystö, Ateena 2013.)

Suomen Ateenan suurlähetystön (2013) mukaan Kreikka on sitoutunut yksityistämään valtion omaisuutta 50 miljardin euron ohjelmalla, joka ulottuu aina vuoteen 2015 saakka. Euron käyttöön oton myötä vuonna 2001 kreikkalaiset ottivat halpakorkoista lainaa lähinnä kuluttamiseen, vaikka jo silloin olisi pitänyt käyttää rahat maan rakenteelliseen uudistukseen. Kansa rikastui ja valtio köyhtyi; budjetti oli alijäämäinen ja vaihtotase vajeinen. Koska ay-liikkeet tekivät vastarintaa, heikkeni myös Kreikan kilpailukyky.

Perusongelma Kreikassa on luottamuksen puute niin yhteiskunnallisten toimijoiden, virkakoneiston, puolueiden, ay-liikkeen, elinkeinoelämän kuin kansalaistenkin välillä. Sen johdosta suunnitelmallista kehitystä ei maassa helposti tapahdu. Vastarinta on syvälle juurtunut. (Ulkoasiainministeriö 2013a.) Vuonna 2013 Kreikan vaihtotase pääsi plussan puolelle ensi kerran vuosikymmeniin. Se nousi 1,2 miljardia euroa ylijäämäiseksi. Ylijäämä selittyi ensisijaisesti sillä, että kauppataseen vaje on supistunut 2,6 miljardilla eurolla,



mutta vaihtotaseen ylijäämän syntymistä on auttanut jatkuvasti kasvava turismi. Turismista tulevat tulot ovatkin Kreikan kansantalouden suurin ulkomainen tulonlähde. (Summanen 2014.) Matkailun markkinaosuutta kuvaa hyvin Kreikan matkailuyritysten liiton SETE:n (2013 a-m) tilastoihin pohjautuva kuvio 2, josta käy ilmi Kreikan matkailun markkinaosuus Euroopassa sekä maailmanlaajuisesti.



Kuvio 2. Markkinaosuus vuosina 2000–2012 pohjautuen SETE:n (2013a–m) Kreikan turismin peruslukuihin.

Vuonna 2004 on markkinaosuudessa tapahtunut notkahdus, joka saattaa johtua kymmenen uuden maan liittyttyä Euroopan Unioniin (Eurooppatiedotus) sekä toinen notkahdus vuonna 2010, jolloin vuoden 2009 alkaneen Kreikan talouskriisin vaikutukset alkavat näkyä. Vuonna 2011 markkinaosuus näyttää kasvaneen johtuen lähinnä matkailijoiden uskosta Kreikan nousuun (Savon Sanomat 2011).

Niin hullulta kuin se kuulostaakin, harrastaa Kreikka nykyään tilastobluffia ja vieläpä EU:n luvalla; suuri määrä menoja jätetään laskuista pois, jolloin budjetin alijäämä muuttuu ylijäämäksi. Todellisuudessa Kreikka on reippaasti pakkasen puolella. Kreikan tilastoviranomainen Elstat ja EU:n tilastoviranomainen Eurostat ovat samaa mieltä siitä, että Kreikka on Euroopan velkaisin valtio. Nämä instanssit laskevat kaikki kansantalouteen liittyvät luvut ESA -sääntöjen mukaisesti eli varmistetaan, että jokaisessa jäsenmaassa tilastot lasketaan samalla tavalla – ja oikein! (Hurri 2014.) ESA on lyhenne sanoista The European system of accounts eli sillä tarkoitetaan Euroopan kansantalouden tilinpitoa, joka tarjoaa tarkistetut määritelmät, luokitukset sekä tilinpidon säännöt. Ne mahdollistavat, että EU:n jäsenvaltioiden tilastotiedot ovat vertailukelpoisia ja johdonmukaisia sekä luotettavia. (Eurostat 2014.) Kreikka ja EU komissio ovat laatineet Kreikalle kuitenkin omat säännöt.

Pankkituet jätetään laskematta, joka näkyy budjetissa ylijäämänä ja se taas antaa kaunistellun ilmeen Kreikan taloudesta. (Hurri 2014.)

2014 vuoden alusta puoleksi vuodeksi eteenpäin EU neuvoston puheenjohtajuus oli Kreikan vastuulla. Mottona puheenjohtajakaudella oli *Eurooppa – yhteinen tavoitteemme* ja tavoitteet (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013; Euroopan unionin neuvosto 2014) olivat:

- edistää kasvua, työllisyyttä ja yhteen kuuluvuutta. Kreikalle nämä tavoitteet ovat itseltään selviä jo ennätyskorkeitten työttömyyslukujen takia.
- syventää Euroopan talous- ja rahaliittoa, jolla turvattaisiin euron vakaus. Samoin Kreikka yrittää löytää tasapainoa solidaarisuudelle (yhteisvastuullisuudelle) ja vakavaraisuudelle. Veropetoksiin ja veronkiertoon puuttuminen on myös yksi maa tavoitteista.
- hallita muuttoliikettä ja maan rajoja. Kreikan tavoitteena on taistella laitonta muuttoliikettä vastaan turvaamalla kuitenkin ihmisoikeudet.
- EU:n merenkulkupolitiikka. Kreikka haluaisi luoda EU:lle uuden merenkulkupolitiikan. Meripolitiikkaan tulnaisiin sisällyttämään ympäristökysymykset, turvallisuus, matkailu sekä ulkomaanmatkailu ja muuttoliike. Lisäksi tavoitteena on, että Euroopan merellinen turvallisuusstrategia hyväksyttäisiin kesällä 2014.

Kreikan suoriutuminen EU:n puheenjohtajakaudesta ei mennyt aivan toivotulla tavalla. Vaikka Kreikan työttömien määrä laskikin lokakuussa 2014 alimmilleen kahteen vuoteen, 25,8 prosenttiin, ei se kuitenkaan tarkoita, että talouskriisi olisi selätetty. (Georgiopoulos & Maltezou 2015.) Arhinmäen (Kärki 2015) mielestä Kreikan vaaleissa Syriza -puolueen voitto oli historiallinen ja sen olisi lunastettava lupauksensa kriisiin puuttumisessa sekä korruption kuriin laittamisessa. Lisäksi haluttaisiin, että Kreikan miljardöörit vihdoinkin maksaisivat veronsa. Edellisen pääministeripuolueen Nea Demokratian aikana niin ei tapahtunut, vaan matalapalkkaisempia kuritettiin.

Puheenjohtajakaudella keskusteltiin kaikista näistä asioista, mutta asioiden saattaminen kuntoon vie vuosia. Mielestäni talouden ja työllisyyden parantamiseen keinoja voisivat olla verotuksen keventäminen sekä PK -yritysten tukeminen. Kreikassa on paljon perheyriytyksiä, joita tukemalla saataisiin työttömyyttä vähennettyä sekä lisää uusia pienyrityksiä, jolla olisi mahdollisuuksia palkata listoilleen uusia työntekijöitä. Tämä myös edesauttaisi, että Kreikka ei syöksyisi ulos eurosta, vaan saisi omista kansalaisistaan taas maksukykyisiä kansalaisia.

### 2.3 Kreikan matkailu 2000-luvulla

Kreikan matkailu on 2000-luvulla kokenut paljon. On ollut EU:hun liittymistä ja sen tuomaa uutta työvoimaa, mutta suurimmat muutokset lienevät tapahtuneet vuonna 2009 alkaneen taluskriisin jälkeen. Realistisimman kuvan siitä, kuinka matkailun taloudelliset näkymät ovat muuttuneet vuodesta 2000 vuoteen 2012 selviävät SETE:n (2013a-m) tilastoja tutkimalla.

SETE on Kreikan matkailuyritysten liitto, joka on perustettu vuonna 1991. Liitto edustaa matkailualan yrityksiä sekä niissä toimivia liikemiehiä, jotka työskentelevät joko suoraan tai välillisesti matkailun toimialalla. SETE on voittoa tavoittelematon järjestö ja sen tehtävänä on varmistaa jatkuva laadun parantaminen ja Kreikan matkailun kilpailukyvyyn vahvistaminen. (SETE 2014a; SETE 2014b.)

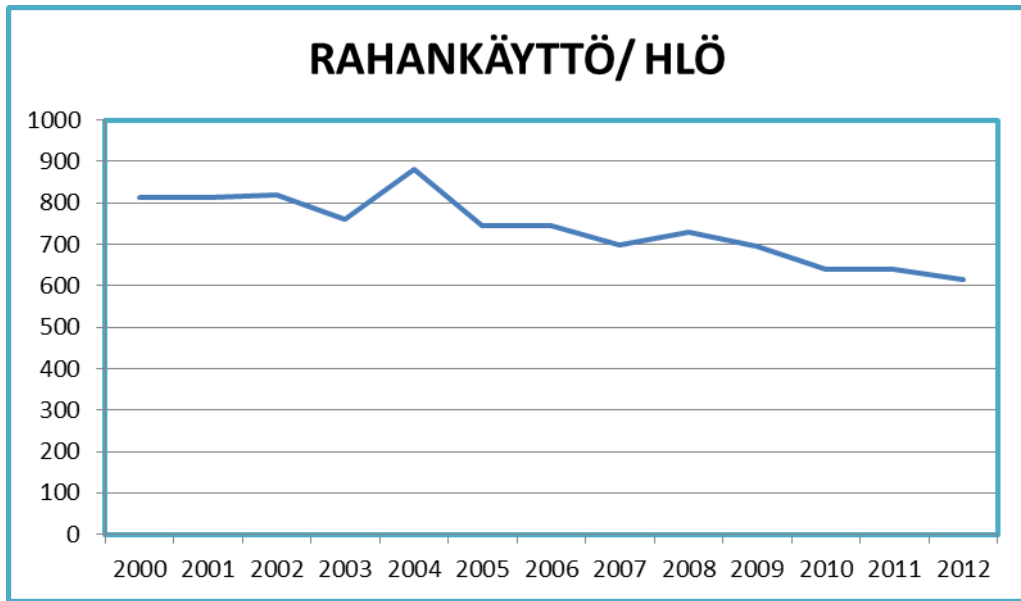
Vuonna 2013 matkailijoilta saadut tulot nousivat ennätyskelliseen 12 miljardiin euroon, mikä on 15 prosenttia edellisvuodesta. Kun kreikkalaisten matkailijoiden rahankäyttö ulkomailla pysyi lähes ennallaan, kuluttivat ulkomaiset matkailijat Kreikassa lähes 15 prosenttia edellisvuotta enemmän. (Summanen 2014.) Oheisista kuvioista selviää kansainvälisten matkailijoiden tuomat tulot Kreikkaan vuosina 2000–2012 (kuvio 3) sekä matkailijoiden keskimääräinen rahankäyttö Kreikassa per henkilö vuosina 2000–2012 (kuvio 4).



Kuvio 3. Kansainvälisten matkailijoiden tuomat tulot vuosina 2000–2012 pohjautuen SETE:n (2013–m) Kreikan turismin peruslukuihin.

Kuviosta käy selvästi ilmi milloin on havaittavissa nousu- ja milloin laskusuhdannetta. Vuosien 2004 ja 2009 jälkeisinä vuosina ulkomaisten matkailijoiden tuoma rahamäärä on

lisääntynyt, lieneekö kaikki seurausta siitä, että ihmiset uskovat Kreikkaan matkailuvaltina ja matkustavat sinne siitäkin huolimatta, että talouskriisi on ollut huomattava.



Kuvio 4. Keskimääräinen matkailijan rahankäyttö/henkilö vuosina 2000–2012 pohjautuen SETE:n (2013a–m) Kreikan turismin peruslukuihin

Kuvion 4:ssä oleva informaatio osoittaa, kuinka paljon kukin matkailija keskimäärin kuluttaa rahaa käydessään Kreikassa. Kyseessä on noin puolentoista viikon lomamatka. Vuonna 2004 summa oli lähes 900 euroa ja talouskriisin alkaessa alle 700 euroa ja kulutus laskee edelleen. Näistä kahdesta taulukosta yhteenvetona voisi päätellä, että matkailijat luottavat edelleen Kreikkaan matkailumaana ja haluavat siellä käydä, mutta heillä itselläänkin on vähemmän rahaa käytettävissä kohteessa, johtuen juuri Euroopan epävakasta tilanteesta.

Savon Sanomien (2011) mukaan vuonna 2011 useat suomalaismatkailijat suosivat Kreikan lomia, sillä maa pysyi edelleen suomalaisten kesäkauden ykkösmatkakohteena. Lomasaarilla kriisiä ei juuri huomaa, palvelut toimivat normaalisti, mikä johtuu varmasti siitä, että mikäli matkailijoita ei Kreikassa enää nähdä, loppuvat myös muut palvelut sen ympärillä. Matkailija tuo rahan, elannon kreikkalaiselle, ja ilman turismia kriisi saattaa syvetä entisestään, siksi matkailijoista on pidettävä entistä parempaa huolta.

Itse vuodesta 2000 asti Kreikassa käynneenä voin todeta, että yhä edelleen maa kiinnostaa ulkomaalaisia, suomalaiset mukaan lukien. Suuria eroja matkailijarakenteessa tai määrissä en ole havainnut. Ainoastaan muutaman viime vuoden aikana on venäläisten matkailijoiden määrä laskenut, johtuen Ukrainan poliittisesti epävakasta tilanteesta.

Kun ajatellaan yrityksen perustamista suomalaisen kannalta Kreikkaan, kannattaa hakeutua Rhodokselle, Korfulle tai Kreetalle. Siellä on paljon suomalaisia töissä juuri hotelli-, ravintola- ja matkailualalla. (Eures 2014.) Mielestäni uudelle yrittäjälle saattaa olla hyödyksi mennä katselemaan paikkoja, jossa on jo paljon suomalaisia työntekijöitä ja yrittäjiä. Muistettava kuitenkin on, että mikäli oleskelee maassa pitempään kuin 6 kuukautta, josta kolmen kuukauden jälkeen työnhaussa, on ilmoitettava oleskelustaan asuinpaikan poliisiviranomaiselle (Eures 2014).

Vuonna 2014 Kreikan suosio valmismatkakohteena pysyi ennallaan. Edes talouskriisi ei antanut aihetta nostaa matkojen hintoja. Hinnat matkakohteissa olivat paikoitellen jopa Suomen tasolla. Muutos näkyi siinä, että matkat varattiin entistä lähempänä loman ajankohtaa. (Pasanen 2014.)

Uusia innovaatioita on kehitelty, jottei turismi joutuisi syöksykierteeseen. Iso-Britannialainen Political Tour -matkayhtiö järjestää valmismatkoja 'Kriisi-Kreikkaan', jossa matkan tarkoitus ei suinkaan ole auringonotto, vaan matkalla tavataan poliitikkoja, liikemiehiä, Kreikan ekonomisteja sekä tavallisia kansalaisia. Heidän kanssaan matkailijat keskustelevat velkakriisistä ja aiheina on myös korruptio, säästötoimet, veronkierto, maahanmuuttoon liittyvät asiat sekä työttömyys. (Talouselämä 2012.) Kun tällaisille matkoille on nähtävästi kysyntää, niin hyvä, että joku niitä vihdoinkin tarjoaa ja jokaisella on mahdollisuus tutustua maan synkempäänkin puoleen.

## **2.4 HoReCa toimialana**

Euroopassa toimii HOTREC -järjestö, joka on kattojärjestö hotelleille, ravintoloille ja kahviloille Euroopassa. Käytännössä se toimii Hospitality -bisneksen edustajana EU:n toimielimille. HOTREC on voittoa tavoittelematon yhdistys ja sen päätavoitteita on edistää ja puolustaa ravintola-alan etuja sekä parantaa kansainvälistä yhteistyötä. Pääsiällisenä tehtävänä HOTREC:lla on seurata sekä analysoida EU:n menettelytapoja, joilla on vaikutusta Hospitality -alaan. Mikäli alan edut ovat vaakalaudalla, ilmaisee HOTREC asian niin jäsenliitoille kuin EU:n edustajillekin. (HOTREC 2011a.) HOTREC:lla (2011b) on 44 jäsenliittoa ja ne toimivat 27 Euroopan maassa.

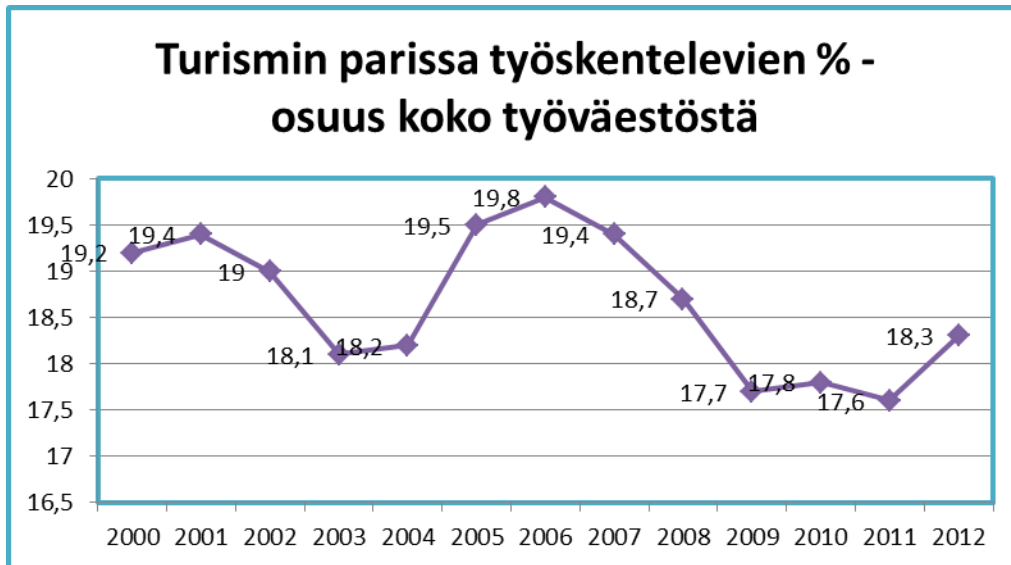
Kreikassa jäsenliitto on nimeltään Hellenic Chamber of Hotels (jäljempänä HCH) ja se on toiminut vuodesta 1935 asti. Se toimii konsulttina Kreikan hallitukselle kaikissa turismia ja Hospitality -alaa koskevissa asioissa. HCH:n jäseniä ovat kaikki hotellit ja leirintäalueet. Kreikassa jäseniä on noin 10 000, eniten Kreetalla, Makedoniassa sekä Keski-Kreikassa. (Hellenic Chamber of Hotels 2008–2009a.) HCH tarjoaa paljon tietoa alan tämän hetkisis-

tä asioista sekä e-lomakkeita, joita muun muassa yrittäjät voivat hyödyntää. Tällaisia ovat esimerkiksi henkilökunnan palkanlaskentalomakkeet, erilaiset hotellikategorian määrittämislomakkeet sekä rekisteröinnit ja sähköiset äänestyslomakkeet HCH -vaaleissa. (Hellenic Chamber of Hotels 2008–2009b.)

Lisäksi Kreikassa toimii voittoa tavoittelematon Turismin tutkimus instituutti (*The Research Institute for Tourism*), joka perustettiin vuonna 1996 HCH:n ja muiden matkailualan toimijoiden kanssa päätavoitteenaan tutkia niin Kreikan kuin kilpailevienkin maiden matkailualaa. Tarkemmin instituutti pyrkii antamaan ehdotuksia, kuinka niin Kreikan kuin turismin taloudellista tilaa pystyttäisiin kohentamaan. Myös kansainvälistä taloutta seurataan ja sen vaikutuksia matkailuun tutkitaan. Tämän lisäksi instituutti tekee puolivuositaiskatsauksen Kreikan taloudesta ja turismista. Katsaus lähetetään hallitukselle, muille julkishallinnon osapuolille sekä myös hotellinomistajille. Katsaus antaa tärkeää tietoa talouden ja alan kehittymisestä sekä ennusteita tulevista. Hotelleille tämä on hyvä apuväline suunniteltaessa yrityksen tulevaisuutta. (Hellenic Chamber of Tourism 2008–2009c-d.)

Kreikan hallituksen on tarkoitus tukea matkailua, siitä syystä hotellit ja ravintolat maksavat huomattavasti pienempää arvonlisäveroa kuin muut yritykset. Koska matkailu on Kreikan suurimpia tulonlähteitä, haluaa hallitus sitä toimillaan tukea. Vuonna 2013 Hotellien ja ravintoloiden ALV:a pienennettiin 23 prosentista 13 prosenttiin turismin tehostamistarkoituksessa. Kreikan edellinen pääministeri Antonis Saramas ilmoitti silloin haluavansa alalle lisää kannustimia sekä myönteistä kehitystä. Lisäksi hallitus pyrkii veron alennuksella hillitsemään veronkiertoa. Mikäli veronkiertoa esiintyy, suljetaan yritys 48 tunniksi ja siitä seuraa virallinen ilmoitus, että sulkemisen syynä on ollut veronkierto. (Deutsche Welle 2013.)

Vuonna 2004 kymmenen uuden maan (Viro, Latvia, Liettua, Puola, Tšekki, Unkari, Slovakia, Slovenia Kypros sekä Malta) liityttyä Euroopan Unioniin näkyi turismin parissa työskentelevien määrän kasvuna voimakkaasti. Osasyynä on varmasti rajojen aukeaminen ja sitä kautta uuden työvoiman tulo markkinoille. Itsekin kyseisenä vuonna Kreikassa työskennelleenä kollegoinani oli kreikkalaisten lisäksi paljon itäeurooppalaisia työntekijöitä. Euroopan alkavan kriisin voi selvästi havaita kuvioista 5, kun vuoden 2006 jälkeen turismin parissa työskentelevien määrä alkaa pienentyä ja vuonna 2009 se on enää noin 17,7 prosenttia työvoimasta. Tämä selittää myös sen, että monet, varsinkin nuoret työntekijät, lähtivät Kreikasta muualle työhakuun tai opiskelemaan paremman elämän toivossa.



Kuvio 5. Turismin parissa työskentelevien prosenttiosuus koko Kreikan työväestöstä vuosina 2000–2012 pohjautuen SETE:n (2013a–m) Kreikan turismin peruslukuihin

### 3 Yrityksen perustaminen Kreikkaan

Monesti kuvitellaan, että yrityksen perustaminen ulkomaille olisi paljon hankalampaa kuin kotimaahan. Totta se varmasti on, kun ajatellaan Kreikan suunnatonta byrokratiaa sekä suhteellisen vaikeaa kieltäkin. Living in Grecen (2007) mukaan kielitaidon puuttuessa varmin ja järkevin asia olisi palkata konsultti, kirjanpitäjä, lakimies tai joku muu henkilö, joka osaa paikallista kieltä ja tuntee yrityksenperustamiskoukerot.

Kun Maailman Pankki kysyi Kreikan valtiolta, kauanko yrityksen perustamiseen menee aikaa, Kreikka raportoi: 15 eri toimenpidettä ja 15 päivää. Tosiasiassa toimenpiteitä on 18 ja jokaiseen niistä liittyy lisätoimenpiteitä, ja koko prosessi voi kestää kuukausista vuosiin. Esimerkiksi, kun eräs liikemies haki lupaa yritykselleen, hän sai sen 18 kuukautta myöhemmin. Toinen yrittäjä oli perustamassa hotellia ja koko prosessi kesti 15 vuotta 4 000 lupineen ja 10 000 allekirjoituksineen eri instansseista. (Living in Greece 2007.)

Itselleni herää kysymys, kannattaako kaikki tämä aika ja vaiva, menetetyt yöunet ja ehkä terveyskin? Kreikassa tehtyihin yrityshaastatteluihini perustuen – kannattaa. Monet haastateltavistani vastasivat, että syy miksi heillä on oma yritys, on ainoastaan intohimo tiettyä työtä kohtaan; yksi on käsityöläinen, joka myy omia tuotteitaan matkailijoille, ja useimmat haastateltavani ravintolan ja hotellien omistajia, jotka ovat koko ikänsä toimineet hospitali-ty -alalla ja sitä kautta innostuneet omasta yrityksestä. Tosin nämä henkilöt olivat perustaneet yrityksensä ennen Kreikan kriisiä. Silloinhan pankit antoivat helposti lainaa. Nyt tilanne on toinen ja paperisota on jollekin ylivoimainen, mutta kun kyseessä on intohimo ja ehkä loppuelämän työpaikka, niin mitäpä sen eteen ei tekisi.

Kuinka paljon kaikki sitten maksaa. Living in Grecen (2007) mukaan hinta riippuu useista tekijöistä; yrityksen sijainnista, toimialasta, onko vuokra- vai omalla tontilla, investoinneista, pankkilainoista, materiaaleista, veroista sekä onko yrittäjä EU:n kansalainen vai ei.

#### 3.1 Lainsäädäntö

Kreikassa parlamentti ja tasavallan presidentti säätävät lait ja vain näillä on toimivaltaa antaa oikeusnormeja tai siirtää toimivaltaa muille. Merkittävää Kreikan oikeusjärjestelmässä on jaottelu yksityis- ja julkisoikeuteen. Suurimmat ongelmat Kreikan oikeusjärjestelmässä ovat olleet tapauksen pitkittyminen ja hitaus. (Ulkoasiainministeriö 2013c.)

Parhaiten yrittäjyyttä koskeviin lakeihin tutustuu, kun tutkii Euroopan Komission sivuja aiheesta. Vuonna 2010 uusi EU-laki paransi itsenäisten ammatinharjoittajien ja heidän



puolisoidensa sosiaaliturvaa. Tämä tarkoittaa sitä, että naisille tuli oikeus äitiyslomaan ja miljoonien työmarkkinoilla toimivien naisten sosiaaliturvaa koskevia oikeuksia parannettiin ja naisten yrittäjyyttä vahvistettiin. Lain myötä ammatinharjoittajien sosiaaliturvaa parannettiin, miesten ja naisten tasaveroisuutta vahvistettiin sosiaalisin ja taloudellisin oikeuksin. Yrittäjän näkökulmasta tämä tarkoittaa sitä, että mikäli yrittäjänä toimiva puoliso, joko aviomies tai -vaimo kuolee, on toisella puolisoilla oikeus sosiaaliturvaan, kuten eläkkeeseen aivan samalla tavalla kuin itsenäisellä ammatinharjoittajalla. Tämä koskee niitä EU:n jäsenvaltioita, jotka myöntävät kyseessä olevan turvan itsenäisille ammatinharjoittajille. Positiivisena vaikutuksena naisten turvaverkko vahvistuu sekä köyhyys heidän keskuudessaan vähenee. (European Commission 2010.)

### 3.2 Yrityskulttuuri

Kreikan yritysilmasto koostuu isoista yritysryppäistä. Niitä johtavat perhedynastiat yhdessä pankkien, lähinnä Kreikan kansallispankin kanssa. Perheyrietykset ovat toiseksi tärkein liiketoimintamuoto. Viime vuosien konkurssiaallossa osa on selvinnyt ja osa on joutunut lopettamaan liiketoimintansa. Konkurssiin menneiden tilalle on syntynyt uusia liiketoimia ja perustajina ovat olleet yrittäjät, jotka ovat palanneet ulkomailta. Ulkomaisia investointeja kohdistuu lähinnä turismiin, onhan se yksi Kreikan tärkeimpiä elinkeinoja. Matkailijoita käy edelleen Kreikassa vuosittain yhtä paljon, kun maassa on asukkaita. ( Mole 2004, 299.)

Yritysmuodot perustuvat Kreikassa joko ranskalaiseen SA-malliin, *Anonymi Eteria* (AE) tai osakeyhtiöön, *Eteria Periorismenis Efthinis* (EPE). AE:ssa on johtokunta, joka muodostuu vähintään kolmesta johtajasta, jotka osakkeenomistajat ovat valinneet. Ylin johtaja on yleensä pääjohtaja *Genikos dieftindis*, joka vastaa kokonaan yrityksen johtamisesta. EPE:ssä ylin johtaja on yleensä toimitusjohtaja, *Diefthinon simvoulos*. (Mole 2004, 243, 299–300.) Molen (2004, 300) mukaan perinteisessä kreikkalaisessa yrityksessä ei titteleillä tai asemalla ole merkitystä. Tästä tein havaintoja ollessani kesällä 2014 haastattelu-matkalla Kreikassa: johtajia on ravintoloissa yksi, joka kuitenkin aktiivisesti osallistuu yrityksen pyörittämiseen. Johtaja, *Effendikos*, kantaa kaiken vastuun ja hänen alapuolellaan on alaisten hierarkia, joilla on tietyt tehtävät ja tietty vastuu. Muutama vuosi sitten johtaja oli helppo tunnistaa siitä, että hän istui työpöytänsä ääressä keskellä ravintolaa ja hoiti kaikki laskutukset. Nykyään tämä on jo harvinaisempaa ja vastuuta asiakkaiden laskuttamisesta on annettu paljon työntekijöille. Havaintoihini perustuen väitän, että johtaja on se, joka luo paikan hengen. Hän toivottaa asiakkaat tervetulleiksi, ehkä hetkeksi istahtaa heidän pöytänsä rupattelemaan ja tarjoaa paikallisen drinkin. Edes pukeutuminen ei välttämättä paljasta henkilön asemaa, niin kuin Mole (2009, 302) toteaa: ”Ainoa ohje voisi olla, että yleensä töitä varten ei pukeuduta paremmin eikä rentoutumista varten huonommin.”

Kaikki omat havaintoni on suoritettu Kreetalla vuosina 2000–2014, ja sitä kautta on helppo sanoa, kuinka tilanteet ja johtajan asema yrityksissä ovat muuttuneet.

Kreikkalaiset työskentelevät parhaiten tiimeissä ja varsin voimakkaan johtajan alaisuudessa. Johtaja on aina se, joka kantaa kaiken vastuun. Kreikan kulttuurissa kumppanuus, *parea*, on osa elämää. Yksilöllistä toimintaa on vähän, ja ryhmän jäsenyyteen kuuluu selkeä osallistuminen: kokouksissa mielipiteet tuodaan voimakkaasti esiin, jokaisella on puhevuoronsa ja kaikkien kanssa väittely on enemmänkin sääntö kuin poikkeus. Vain tärkeissä asioissa järjestetään virallisia kokouksia. Se, kuinka yksilöiden välinen yhteistyö sujuu, on pitkälti kiinni siitä, millainen on heidän välinen suhteensa. (Mole 2004, 302–303.)

Kun ulkomaalaisena lähtee vieraaseen kulttuuriin työskentelemään, on hyvä opetella muutamia perusasioita, kuinka bisnestä kyseisessä maassa hoidetaan ja miten kollegoiden ja kilpailijoiden kanssa on toimittava. Tässä auttaa kyseisen maan tapa- ja yrityskulttuuriin tutustuminen, niistä löytyy oppaita niin painettuna kuin sähköisenäkin. Muutamia perusasioita (Passport to Trade 2.0 2014a-c) on hyvä ottaa huomioon tavatessa uusia bisneskumppaneita. Kätele jämäkästi ja pidä katsekontakti. Titteliä käytetään aina ensi kertaa tavatessa. Täsmällisyys ei ole kreikkalaisten hyve, mutta jos itse myöhästyit, ilmoita siitä. Kreikkalaiset arvostavat enemmän face-to-face kontaktia kuin puhelin- tai sähköpostineuvotteluja. Small talk on tärkeä osa liiketapaamista ja niissä on syytä muistaa nostaa keskustelun aiheiksi kulttuuri ja historia sekä välttää aiheina entistä Jugoslaviaa sekä Kyp-rostaa ja politiikkaa. Kreikkalaisten itsetunto-ongelmat kyseisistä aiheista juontuvat pitkästä ja vaikeasta turkkilaisvallan ajasta (Castrén 1995, 118).

Muutama sana kreikkaa on hyvä osata, koska se herättää vastapuolessa arvostusta. Lisäksi bisneskumppanin elämäntyylisiin kannattaa tutustua, sekä ottaa osaa sosiaalisiin aktiviteetteihin. Kreikkalaiset ovat sosiaalisia ja haluavat tutustua sinuun niin liikekumppanina kuin ihmisenäkin, kannattaa siis varautua, että he kysyvät sinusta ja perheestäsi suoraan. Bisneslounaat saattavat sitä syystä venyä pitkiksi. Liiketapaamisissa on miesten hyvä pukeutua mustaan pukuun ja naisten tummaan asuun välttäen provokatiivista pukeutumista. Neuvotteluissa olisi suotavaa olla esityslista käsiteltävistä asioista, mutta ei ole mitenkään mahdotonta, että muitakin asioita käsiteltäisiin. Päällekkäin puhuminen ja keskeyttäminen neuvotteluissa ovat yleisiä. Elokuussa neuvottelujen pitoa olisi syytä välttää, koska useimmat viettävät silloin lomaa. (Passport to Trade 2.0 2014a-c.)

### 3.3 Yrittäjänä Kreikassa

Oikeus perustaa yritys EU-maahan on jokaisella Euroopan Unionin kansalaisella. Oikeus on myös perustaa jossakin EU-maassa rekisteröidylle yritykselle tytäryhtiö toiseen EU-maahan. Vaatimukset yrityksen perustamisesta vaihtelevat maittain, mutta ainakin seuraavat tavoitteet EU kannustaa täyttämään:

- Yrityksen rekisteröinti kestettävä enintään kolme päivää.
- Maksut, jotka yrityksen perustamisesta peritään, oltava alle 100 euroa.
- Kaikki vaaditut menettelyt olisi voitava hoitaa yhdessä viranomaispisteessä.
- Rekisteröintimuodollisuudet pitäisi voida hoitaa verkossa.
- Rekisteröinti pitäisi voida hoitaa toisessa EU-maassa sähköisesti keskitetyssä asiointipaikassa. (Sinun Eurooppasi 2014a.)

Kreikkalaiset ovat työteliäitä ihmisiä. He työskentelevät noin 2 109 tuntia vuodessa, kun muitten OECD (Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestö) maitten kansalaiset keskimäärin 1 749 tuntia vuodessa. Tällainen työmäärä, joka kreikkalaisilla on tehtävänä, vaikuttaa myös negatiivisesti perhe-elämään. Varsinkin naisten on vaikeaa tasapainoilla työn ja perheen välillä, puhumattakaan omista intresseistään ja harrastuksistaan. (Passport to Trade 2.0 2014d.)

Yksityisen sektorin palkkoja Kreikassa ovat syöneet niin lama kuin muutokset maan työlainsäädännössä. Sekä netto- että bruttopalkat ovat pudonneet. Vuosien 2010–2011 aikana nettopalkat ovat pudonneet lähes 22,5 prosenttia. Vuonna 2011 palkka oli noin 12 530 euroa, kun vuotta aiemmin 16 180 euroa. Syy tähän löytyy juuri työlainsäädännössä ja verotuksessa. Bruttopalkkojen lasku 20 460 eurosta 15 729 euroon on seurausta palkan pienentämisestä. (Saraste 2012.) Myös haastatteluihini perustuen voin todeta, että talous on kreikkalaisissa perheissä heikentynyt. Puolisoista ainakin toinen työskentelee reilusti yli kymmenen tunnin työvuoroja seitsemän kertaa viikossa, jotta perhe saataisiin elätettyä.

Jos eivät pelkästään palkat ole pienentyneet, niin muutoksia on tapahtunut radikaalisti myös verotuksessa. Ennen monet kreikkalaiset pitivät niin sanottua kahden kassan kirjanpitoa, joka pitäminen ei enää tänä päivänä ole niin helppoa, eikä laillistakaan. Tämä tarkoittaa sitä, että osa myynnistä tilitetään kassaan ja osa menee pöytälaatikkoon ilman kuitteja. Jos ja kun veronkiertoa joku kuitenkin harrastaa, ei rahoja kannata viedä pankkiin. Pankki tarkistaa jokaisen palkkakuitin. Tästä syystä se, mistä talletettava raha tulee, on oltava kirjallinen dokumentti. Verotuskin on koventunut entisestään. Haastateltavani

ravintoloitsija Sarikakiksen (2014) mukaan ravintoloitsija joutuu maksamaan ravintolastaan veroja 33 prosenttia ja työntekijöistään palkkoja sivukuluineen 45–55 prosenttia per työntekijä. Myös muutkin haastateltavani olivat yhtä mieltä siitä, että taluskriisi on vaikuttanut yrittäjyyteen. Pienentyneellä matkailijamäärällä on negatiivinen vaikutus yrittäjien tuloihin, samoin kiristynyt verotus. Haastatteluissani kävi ilmi Kreikan harmaa talous ja useat haastateltavani tiesivät monen edelleen pitävän kahden kassan systeemiä, jossa virallisesta maksetaan verot ja epävirallisesta oma talous. Herää kysymys, että tällaisella ko toiminnalla hoidetaan Kreikan tai koko Euroopan talous kuntoon? Toisaalta, kreikkalaisten yrittäjien sinnikkyys ihastuttaa ja aito välittäminen matkailijoista luo uskoa siihen, että Kreikka nousee suosta noin 3–4 vuoden sisällä, niin kuin yrittäjät itsekkin uskoivat.

Tällä hetkellä tuloveroa maksetaan ansiotuloista riippuen 10–45 prosenttia. Mikäli vuositulot ovat alle 5 000 euroa, veroja ei tarvitse maksaa. (Eures 2014.)

### 3.4 Rahoitus

Rahoituksen hankinta on usein päällimmäinen ongelma yritystä perustettaessa. Mikäli omaa pääomaa ei ole, tulevat avuksi pankit. Kreikassa pankkeja on lukuisia – paikallisiakin, mutta tunnetuimpia niistä ovat Kansallinen pankki (*Ethniki Trapeza*), Pireus -pankki sekä Alpha- ja Europankit. Mikäli riittävästi lainaa yritykseen ei onnistu pankilta saamaan, on aina olemassa EU:n monipuolinen rahoitusvalikoima pienille ja keskisuurille yrityksille. Euroopan unionin (2014, 8) mukaan rahoitusvalikoima perustuu erilaisiin rakennerahastoihin, tutkimus- ja innovaatio-ohjelmiin ja Euroopan investointipankin lainoihin sekä Progress -mikrorahoitusjärjestelyyn. Lisäksi Euroopan komissio on perustanut PK -yrityksille Enterprise Europe Network -verkoston, joka tukee liiketoimintaa ja innovointia. Verkoston tarkoitus on auttaa yrityksiä saamaan rahoitusta, se arvioi liiketoimintaa ja teknologiaa ja antaa neuvontaa immateriaalioikeusasioissa, joita ovat muun muassa tekijänoikeus- ja teollisoikeudelliset asiat. Tämän lisäksi verkosto neuvoo EU:n lainsäädännössä ja tarjoaa erilaisia kansainvälistymisohjelmia ja tukipalveluita.

Rahoitukseen on siis monia vaihtoehtoja. Monista EU:n ja Kreikan omista rahoitusvaihtoehtoista löytyy valtavasti tietoa, mutta se kuinka niitä haetaan ja voiko tukia hakea päälekkäisesti useammalta instanssilta, jää aika pitkälti yrityksen perustajan selvittäväksi. Omiin kokemuksiini perustuen, kannatan sitä vaihtoehtoa, että tekee pidemmän matkan kohdemaahan ja siellä kyselee paikallisilta yrittäjiltä, pankeilta ja vakuutusyhtiöiltä mieltä askarruttavista asioista. Yleensä parhaiten tietoa löytyy ja sen myös parhaiten sisäistää, kun asettuu kohdemaahan ja luo verkostot itse. Sen jälkeen paikallisilta saatua tietoa vertailemalla kannattaa lähteä hakemaan erilaisia tukia ja EU -rahoitusta. Kreikkalaiset ravint-

toloitsijat Serengatis sekä Sarikakis (2014) kertoivat pääomansa tulleen sekä pakkilainasta että omista säästöistä. Heidän mukaansa pankkilainaa sai ennen 2000-lukua hyvinkin helposti ja he ovat nykytilaansa erittäin tyytyväisiä. Tällä hetkellä pankkilainan saaminen on todella haastavaa ja muun muassa nuoret eivät uskalla lähteä yrittäjiksi, vaan lähtevät mieluummin maasta pois paremman elämän toivossa.

Olen omien kokemusteni perusteella laskenut tuloslaskelman pienelle huoneistohotellille olettaen, että huoneita on kymmenen, hinnaltaan 40 euroa/yö, pieni ravintola sekä henkilökuntaa 4,5 henkilöä/päivä. Laskelmieni mukaan riittää, että kaksikymmentä ihmistä käy ravintolassani päivittäin ja kuluttaa noin 42 euroa/henkilö tai 80 asiakasta kuluttaen kymmenisen euroa. Kymmenen hotellihuonetta on käytössä jatkuvasti. Vuokra on 7000 euroa kuukaudessa (liite 6). Näin pienellä volyymilla liiketulos olisi 5148 euroa. Tällaisella tuotolla yritys ei kovinkaan kauan pysyisi pystyssä, mutta erilaisilla hinnoitteluratkaisuilla, kuten volyymiin perustuvalla tai korkeanhinnan politiikalla yrityksestä voitaisiin saada tuottoisa. Hinnoitteluratkaisut perustuvat lähinnä siihen mitä kilpailijoilla on.

### **3.5 Naisyrittäjyys**

Naisyrittäjyydellä tarkoitetaan yritystä, jonka nainen on perustanut ja/tai nainen omistaa 50 prosenttia yrityksestä ja/tai toimii johtajana (Erlund 2005, 22). Vuoden 2011 lopussa Suomessa oli noin 255 000 yrittäjää, joista naisyrittäjiä oli 84 000 ja valtaosa yrityksistä toimii kaupassa ja muilla palvelualoilla. Naisista yksinyrittäjiä on noin kolme neljäsosaa. (Yrittäjänaiset.) Suomessa yli puolet majoitus ja -ravitsemisalalan yrittäjistä on naisia. Naiset ylläpitävät lähinnä kahviloita ja pieniä ravintoloita, jotka keskittyvät ruokatarjoiluun. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011, 117.) Kreikassa koko työvoimasta vuonna 2012 naisyrittäjien osuus oli 24 prosenttia ja kun huomioon otetaan kaikki toimialat, majoitus ja elintarvikealalla naisyrittäjiä oli 12 prosenttia koko työvoimasta (European Commission 2014, 8; 15).

Kreikassa naisyrittäjyyttä tuetaan valtion voimin. EU:n tuella kehitysministeriö on perustanut tukipaketteja, jotka on tarkoitettu lähinnä naisten perustamille, turismia edistäville yrityksille. Vuonna 2006 tuki oli 9000 euroa ja siitä 300 euroa maksettiin heti yrityksen perustettaessa ja loput mikäli tarvittiin. (Varjo 2006.) Vuosien 2005–2006 välillä naisten itsensä työllistämisen osuus on ollut kasvua 4,6 prosenttia ja naisten kokonaistyöllisyydessä kolme prosenttia. Koko naistyövoimasta Kreikassa 21,1 prosenttia on työllistänyt itsensä. (European Parliament 2008.)

Vuonna 2008 Euroopan komission yksi tavoitteista oli edistää naisten yrittäjyyden edistämistä ja komissio perusti erityisen verkoston WES:n (*The European Network to Promote*

*Women's Entrepreneurship*), joka asiaa ajaa. WES:llä on jäseniä 30 Euroopan maassa ja jäsenet tarjoavat tukea, neuvoja, kontakteja ja tietoa naisille. Lisäksi komissio on perustanut Euroopan naisyrittäjyys portaalin (*The Women's Entrepreneurship Portal in Europa*), joka tarjoaa linkkejä erilaisten etujärjestöjen, projektien ja tapahtumien sivuille. Nämä kaikki liittyvät kiinteästi naisyrittäjyiden edistämiseen. (European Parliament 2008.)

Kreikan kriisi on dramaattisesti vaikuttanut myös työllisyyteen. Työttömyys on kasvanut nopeasti, etenkin naisten ja nuorten. Naisten työllisyysaste on vähentynyt vuoden 2008 48,7 prosentista vuoden 2012 41,9 prosenttiin. (European Commission 2013, 23.) Vuonna 2012 työttömiä naisia oli 29,7 prosenttia ja nuoria naistyöttömiä jopa 65 prosenttia. Työttömyyden kasvun vakavuus on otettu huomioon luomalla uusia tukiohjelmia työllistymiseen, itsenäiseen ammatinharjoittamiseen ja liiketoimintaan. Sukupuolten tasa-arvoa tukevassa ohjelmassa vuosina 2012–2013 GSGE:n (*General Secretariat for Gender Equality*) pääsisältö oli tukea naisten työllisyyttä, naisyrittäjyyttä sekä niiden taloudellista riippumattomuutta. Euroopan Komission (2013, 23) mukaan projektiin kuuluu myös aloittavien yritysten avustaminen. Avustus on 10 000–20 000 euroa/tuensaaja ja tuki kattaa 100 prosenttia niistä toimintakustannuksista, jotka ovat tukikelpoisia. Tukia maksetaan kuukausittain enintään 24 kuukauden ajan. Muita apurahoja maksetaan enintään 12 000 euroa, jolla palkattaisiin yksi työtön.

Toimenpideohjelmalla tuetaan naisten työllistymistä vahvistamalla yrittäjyyttä 18–35 sekä 36–64-vuotiaille naisille. Budjetti on 40 miljoonaa euroa ja se jakautuu uusien yritysten perustajille, henkilöille, jotka ovat työttömiä, työttömyysuhassa, ammatinharjoittajia köyhyysrajan alapuolella tai työelämän ulkopuolella. Tuki kohdistuu yrityksiin, jotka on perustettu 1.9.2012 jälkeen ja tukea myönnetään kaikille aloille muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta, lisäksi yrityksen perustaminen liiketoimintasuunnitelmasta täytäntöönpanoon saa kestää maksimissaan 18 kuukautta. Tukikelpoisia aloja ovat tuotanto, rakentaminen, ympäristö, kauppa, palvelu, matkailu, sosiaalipalvelut ja sosiaalinen yrittäjyys. Näillä toimilla uskotaan saavan 1500 uutta yritystä ja niiden työllistävän 3 000 henkilöä. (European Commission 2013, 24.)

Naisten työllisyyttä ja yrittäjyyden aloitusta helpottamaan on tehty myös muita tukitoimia, kuten rahoitetaan kohtuuhintaisia lastenhoitopalveluja, tarjotaan naisille tietoa, neuvontaa, mentorointia ja tukea, joilla ylläpidetään ja päivitetään työllisyyttä. Lisäksi hankkeen on tarkoitus parantaa naisten osallistumista päätöksentekoon ja edustettavuutta eri järjestöjen eri tasoilla. (European Commission 2013, 25.)

## 4 Tietopakettien prosessikuvaus

Produktiivisen opinnäytetyön luonteen takia työssäni on kaksi osaa; raporttiosuus sekä varsinainen produkti, tietopaketti yrittäjyydestä ja kulttuurista. Raportti sisältää tietoa Kreikan nykytilasta sekä kuinka itse produkti on suunniteltu ja lopullisesti valmistunut. Vilkan ja Airaksisen (2003, 129) mukaan produktin tekstin on oltava kohderyhmää puhuttelevaa ja sisältö sen kaltaista, että se olisi tarkoituksenmukaista. On otettava huomioon kohderyhmän ikä, asema sekä tietämys aiheesta ja mikä on työn käyttötarkoitus ja luonne. Nämä kaikki asiat olen ottanut huomioon produktissani. Oma henkilökohtainen kiinnostukseni ja halu ryhtyä yrittäjäksi Kreikassa tulevaisuudessa antavat lisäpontta kirjoittamiselle sekä tekee työstä vieläkin henkilökohtaisemman ja mielenkiintoisemman.

Kaikki ei kuitenkaan mennyt niin kuin olin suunnitellut. Epätoivo valtasi minut välillä kyselyyn suostuneiden vähyiden vuoksi. Keväällä 2014 minulla oli sosiaalisesta mediasta hankittuja haastateltavia vain 10 ja puolen vuoden päästä heistä halukkaita oli enää kaksi. Sen sijaan Kreikassa kesällä 2014 tekemäni yrittäjähaastattelut antoivat minulle paljon enemmän tietoa tutkimastani aiheesta. Haastateltavia oli viisi. Neljä heistä oli HoReCa -alan ihmisiä ja yksi matkamuisto/käsityöliikkeen omistaja. Henkilökohtaiset haastattelut yrittäjien kanssa olivat enemmän keskusteluja kuin suoranaisia haastatteluja. Yrittäjät ryhtyivät itsekkin puntaroimaan, miksi olivat alun perin ryhtyneet yrittäjiksi ja mitä odottavat tulevaisuudelta. Samoin Kreikan nykyinen taloudellinen tila huolestutti, mutta useimmat haastateltavista olivat erittäin optimistisia, että muutaman vuoden kuluttua taloustilanne paranisi, niin oman yrityksen kuin koko Kreikan taloudenkin kannalta. Haastateltavani (2015) olivat yhtä mieltä siitä, että halu yrittäjyyteen kasvoi omista mielenkiinnonkohteista. He halusivat tehdä sitä, mitä parhaiten osaavat ja korostivat, että kun tekee itselle, siitä saa enemmän kuin olisi työntekijänä jollain muulla. Lisäksi henkilöt halusivat nähdä oman kättensä jäljen ja siitä syntyvän tuoton.

### 4.1 Kohderyhmä ja tavoitteet

Valmis produkti on tarkoitettu kaikille yrittäjyydestä Euroopassa kiinnostuneille, etenkin ravintolaa tai majoituspalvelua suunnitteleville. Produktissa käsitellään ainoastaan yritystoiminnan aloittamista Kreikassa ja mutta samat EU -lait pätevät muuallakin Euroopassa. Jokaisen maan välillä on joitain byrokraattisia eroja, joita kannattaa tutkia, sen mukaan mihin maahan on yritystään perustamassa. Painotan työssäni erityisesti naisyrittäjyyttä.

Päätavoitteeni oli tehdä niin kattava tietoisuus yrityksen perustamisesta Kreikkaan, että kuka tahansa osaisi ja uskaltaisi niitä noudattamalla lähteä kokeilemaan yrittäjyyttä Suo-

men rajojen ulkopuolella. Työssäni olen laajasti kertonut tapa- ja yrityskulttuurista sekä tuonut omat näkemykseni yrityksen perustamisprosessiin kertomalla tarinoiden muodossa omia ja yrittäjäystävieni kokemuksia. Halusin tehdä produktista tietopakettin, joka ei kuitenkaan olisi liian raskasta luettavaa, vaan myös huumorilla höystettyjen sattumusten kautta naurattaisi lukijaa sekä antaisi Kreikasta myönteisen kuvan. Sellaisen kuvan, kuinka minä sen koen. Koska vierailen kyseisessä maassa vuosittain jo pelkästään rakkauttani maan kulttuuriin, haluan myös työssäni korostaa yrittäjien ja kreikkalaisten ihmisten sitkeyttä ja periksi antamattomuutta. Yrittäjä tekee useimmiten töitä intohimostaan työhönsä tai jonkun erityistaidon vuoksi. Vaikka Kreikassa ja maailmalla on talouskriisejä toisensa jälkeen, on kreikkalaisilla kyky selviytyä vaikeuksista voittoon, sen olen useampana vuonna Kreikassa käyneenä havainnut.

## **4.2 Suunnitelmasta toteutukseen**

Koko aiheen valinta lähti siitä, kun aloin miettiä, miten voin hyödyntää kokemuksiani Kreikassa asumisestani. Halu oman ravintolan – tai jopa hotellin – perustamiseen on käynyt mielessä vuodesta 2007 asti eli siitä asti, kun muutin Kreikasta takaisin Suomeen. Alku aina hankalaa, mutta sisukkaana ja määrätietoisena ihmisenä ja innokkaana Kreikkafanina ryhdyin jo vuoden 2013 loppupuolella etsimään mahdollisia lähteitä työtäni varten ja tammikuussa 2014 otin yhteyttä eri Kreikka-ryhmiin, josta löysinkin mahdollisia haastateltaviksi suostuvia.

Opinnäytetyön aikataulu oli haastava, koska halusin saada työni valmiiksi viimeistään toukokuussa 2015. Haastattelut sosiaalisessa mediassa oli tarkoitus suorittaa toukokuun loppuun 2014 mennessä, mutta viivästyi joulukuulle vastaajien passiivisuuden takia. Yrittäjähaastattelut suoritettiin heinä–elokuun vaihteessa 2014 Kreetalla. Työn tietoperustaa kirjoitettiin kesällä 2014 ja lisäyksiä tehtiin huhtikuun 2015 loppuun saakka. Haastattelujen puhtaaksi kirjoittaminen suoritettiin lokakuussa 2014. Aikataulu produktin kulusta löytyy liitteenä (Liite 5). Produktin toteuttaminen venyi, koska sain haastateltaviltani tarkentavia kommentteja niin kesällä 2014 kuin joulukuussa 2014 tekemiini haastatteluihin. Nämä kommentit olivat tärkeitä produktin onnistumisen kannalta.

Strukturoidut haastattelut toivat syvyyttä opinnäytetyöhöni. Se tieto, mitä ei välttämättä löydy kirjoista, löytyy ihmisten elämäkokemuksesta sekä mielipiteistä asioita kohtaan. Yrittäjyyttä Kreikassa ei kritisoitu, mutta yrittäjän arkea ja voimavaroja sen sijaan kyllä. Kreikan entisen hallituksen päätöksiin ei luotettu ja nykyinenkin sai paljon negatiivista palautetta. Pelkästään synkkä Kreikan taloudellinen tilanne ajoi minut tekemään tätä opin-



näytetyötä. Halusin vakuuttaa, että lamasta nousta ja varsinkin ihmisten oma usko tekemiseen ja itsensä toteuttamiseen oli positiivista nähdä.

Valitsin haastateltavani Kreikasta, Kreetalta Paleochoran kylästä sillä perusteella, että olen itse asunut siellä ja tiesin haastatteluihin suostuneilla olevan paljon kokemusta yrittämisestä. Lisäksi työni kannalta oli oleellista löytää haastateltavia HoReCa -alalta, joita en valitettavasti sosiaalisesta mediasta löytänyt. Toinen Some -haastateltavani oli kirjailija-yrittäjä (henkilö A, 2015), joka myös vaikuttaa monessa matkailuun liittyvässä hankkeessa, järjestäen kursseja, matkoja ja huoneistojen vuokrausta internet -sivuillaan. Hän toi mielipiteillään voimakkaasti ilmi, sitä kuinka pienyrittäjiä olisi tuettava. Toinen Some-haastateltavistani, yrittäjä Kylmänen (2015), on taas vaikuttanut vuosia yli sata vuotta vanhassa sähköalan perheyriyksessä, ja tuntee hyvin lainopilliset koukerot ja byrokratian. Hän kommentoi voimakkaasti lupien ja standardien tärkeyttä omalla sektorillaan. Vaikka haastateltavia oli vähän, sain loistavia mielipiteitä siitä, kuinka he näkevät yrittäjänä olemisen nyky-Kreikassa. Lisäksi heidän uskonsa tulevaan ja Kreikan talouden elpymiseen ja yrittäjien jaksaminen ja ponnistelut, ovat ihailtavaa. Siinä monen olisi otettava oppia.

## 5 Pohdinta ja arviointi

Vaikeaa raportin kirjoittamisessa oli lainsäädännöllinen osuus sekä talous. Vaikka Kreikan taloudellisesta ahdingosta on viime vuosina saanut kuulla useasta mediasta, oli hankalaa pukea sanoiksi se, miten tällaiseen tilaan Kreikassa on jouduttu, että muu Eurooppa on jatkuvasti lainaamassa maalle rahaa. Jouduin tutustumaan myös politiikkaan, jonka koin haasteelliseksi jo siitä syystä, että se on minulle täysin vieras maaperä. Opin paljon taloudesta sekä siihen liittyvästä vaikeaselkoisesta termistöstä. Taloutta ja politiikkaa käsittelin hyvin laajalti, koska koin, että niiden tietämys on erittäin tärkeää yrittäjälle. Lisäksi huomasin, että lainsäädäntö on yksi tärkeimmistä asioista yritystä perustettaessa. Jos lakiteksti on meille suomalaisillekin vaikeasti ymmärrettävää, niin haastateltavieni mukaan se on aivan kuin vierasta kieltä heille. On kulutettava paljon aikaa, rahaa ja hermoja, ennen kuin yrityksen perustamispaperit lupineen ovat kädessä.

Naisyrittäjyyttä olisin halunnut tutkia enemmän, mutta etsinnöistäni huolimatta siitä oli hankalaa löytää tietoa. Euroopan unionin internet -sivuilta löytyi sentään tilastotietoa sekä ohjeita eri apurahojen hakemiseen, jotka olivat tarkoitettu vain naisyrittäjille.

Kokonaisuudessaan produkti sai alkusysäyksen, kun aloin toden teolla miettimään elämäni, mitä teen restonomi -tutkinnon jälkeen. Halusin koota sellaisen tietopakedin, että pystyisin itse aloittamaan yrittäjyyden Kreikassa. Produktin tieto perustuu pitkälti omiin kokemuksiini sekä haastatteluihini Kreetalla, lisäksi internetistä saatu informaatio tuki jo tietämiäni seikkoja. Koin saavani paljon arvokasta tietoa kreikkalaisilta haastateltaviltani. He antoivat paljon enemmän kuin mitä muualta hankittu kirjatieo oli. Hankkimani tietoperusta tuki työtäni, mutta suurin apu tuli haastatteluista, ihmisiltä, jotka elävät yrittäjän elämää sekä joutuvat selviytymään 'Kriisi-Kreikassa'. Heidän kommenttinsa sekä erittäinkin kriittiset mielipiteet taloudellisesta tilanteesta sekä Kreikan hallituksesta eivät suinkaan lannistaneet minua, vaan antoivat lisää uskoa siihen, että tämä maa pärjää ja siellä on yrittäjille mahdollisuus.

Parasta antia keskusteluissa yrittäjien kanssa oli se, kun he olivat avoimen kiinnostuneita siitä, miksi ihmeessä joku suomalainen haluaa tehdä opinnäytetyötään yrittämisestä Kreikassa. Omat kiinnostukseni kyseistä maata ja ihmisiä kohtaan sai haastateltavani rentoutumaan ja puhumaan aremmistakin asioita yrittäjyydestä, mikä ei välttämättä sietäisi päivänvaloa. Hallitusta kritisoitiin voimakkaasti ja sitä, kuinka aina puhutaan maan elvyttämisestä, mutta mitään ei juurikaan tehdä asioiden hyväksi. Vaikka yrittäjille on useita tukipaketteja, on niitä itse aktiivisesti haettava. Tämä näytti olevan kreikkalaisille suuri kynnys, koska pelkkien verotusta koskevien käytäntöjen hoito, tuntui kiristävän monen hammasta

ja mitään ylimääräistä koskien tukien hakemista, ei liiemmin haluttu tehdä. Se mitä yrittäjät jo olivat saavuttaneet, näytti heille riittävän. Kukaan ei liiemmin halunnut laajentaa tai kehittää toimintaansa, vaan he olivat tyytyväisiä siihen, että oman perheen talous on turvattu ja töitä on. Itse kunnianhimoisena ihmisenä koin heidän paikalleen juuttumisensa luovuttamisena, vaikkei se sitä ollutkaan. Sain työstäni lisää varmuutta siihen, että yrittäjyys on minua varten. Enkä yhtään ihmettelisi, että pian Kreetalle nousisi *Ninaki* -niminen huoneistohotelli, jota produktissanikin kuvailen.

Produktin teko helpottui, kun hain kattavasti tietoa Kreikan nykytilanteesta. Laaja tietoperustani auttoi minua hahmottamaan, mitä produktissani halusin kertoa. Produktista piti aluksi tulla selkeä opas, kuinka yritys perustetaan Kreikkaan, mutta muoto muuttui enemmänkin tietopaketiaksi kirjoittamisen aikana. Syy tähän oli se, että halusin tuoda esiin asioita rennommalla otteella, eikä liianvirallisesti. Vaikka tietopaketti antaakin hyvät ohjeet, kuinka yritystä perustettaessa on toimittava, on se kuitenkin enemmän kertomus minun Kreikan vuosistani ja yrittäjyysaavaistani.

Toivon, että voisin markkinoida työtäni sen julkaisemisen jälkeen Suomi-Kreikka yhdistyksille. Sieltä löytyy varmasti ihmisiä, jotka ovat ajatelleet yrityksen perustamista Kreikkaan, mutta olennainen tieto puuttuu. Tekemälläni tietopaketilla he saisivat alkuinformaation ja minä voisin jatkossa konsultoida heitä lisää.

Jos tekisin tämän työn uudelleen, yrittäisin löytää enemmän haastateltavia ja mahdollisesti menisin kirjoittamaan koko työni Kreikkaan. Havainnoisin kreikkalaisten yrittäjien arkea ja mahdollisesti työskentelisin siellä. Kävisin kaikki yrittäjälle tärkeät instanssit paikan päällä läpi kuin myös yrityksen perustamisprosessinkin. Niin kuin sanottua, parhaimman kosketuksen aiheeseen saa ainoastaan hyppäämällä paikallisen yrittäjän arkeen. Vaikka tietoa löytää internetistä, kaikkein arvokkainta se on kuulla omakohtaisesti jonkun sellaisen henkilön suusta, joka on yrittäjyyden aloittamisvaikeudet henkilökohtaisesti kokenut. Minä sain koko tämän kirjoittamani työni aikana paljon lisätietoa Kreikasta ja sen nykytilasta. Rohkeuteni kasvoi – yrittäjyys ulkomailla ei tunnu pelottavalta tai liian vaikealta. Ensi kerralla, kun matkaan Kreikkaan, katselen yrittäjyyttä – ja yrittäjäystäviäni – eri silmin. Minä olen pian heidän kollegansa!

## Lähteet

Castren, P. 1995. Maassa maan tavalla. Eurooppalaisen tapakulttuurin juurilla. WSOY. Porvoo.

Countries and Their Cultures. 2014. Luettavissa: <http://www.everyculture.com/Greece.html>. Luettu: 16.8.2014.

Deutsche Welle. 2013. Greece slashes VAT for hotels to boost tourism. Luettavissa: <http://www.dw.de/greece-slashes-vat-for-hotels-to-boost-tourism/a-16991421>. Luettu: 17.2.2015.

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2013. Kreikka keskittyy EU-puheenjohtajakaudellaan kasvuun ja talouden ohjaukseen. Luettavissa: <http://ek.fi/ajankohtaista/uutiset/2013/12/11/kreikka-keskittyy-eu-puheenjohtajakaudellaan-kasvuun-ja-talouden-ohjaukseen/>. Luettu: 22.7.2014.

Erlund, M., Virtanen, E., Levonen, A-L., Hyrsky, K., Korhonen, J., Kuurma, P., Kyrö, P., Laine-Kangas, T., Lindström, A., Lintilä, K-L., Merilä, K., Nyberg, R., Paju, H., Soppi, A., Tervonen, M-R. & Hyrsky, K. 2005. Naisyrittäjyys. Nykytilanne ja toimenpide-ehdotuksia. Luettavissa: [http://www.yrittajanaiset.fi/doc/Naisyrittajyysjulkaisu\\_2005.pdf](http://www.yrittajanaiset.fi/doc/Naisyrittajyysjulkaisu_2005.pdf). Luettu: 20.7.2014.

Eures. 2014. Työnhaku ja työskentely Kreikassa. Luettavissa: [www.tepalvelut.fi/te/fi/pdf/eures\\_maaoppaat/Kreikka.pdf](http://www.tepalvelut.fi/te/fi/pdf/eures_maaoppaat/Kreikka.pdf). Luettu: 15.4.2015.

Euroopan unioni. 2014. Valokeilassa Euroopan unionin politiikka. Yritystoiminta. Euroopan unionin julkaisutoimisto. Luxemburg. Luettavissa: [http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/fi/enterprise\\_fi.pdf](http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/fi/enterprise_fi.pdf). Luettu: 23.2.2015.

Euroopan unionin neuvosto. 2014. EU:n neuvoston puheenjohtajavaltio Kreikka: tavoitteet ja päätehtävät. Luettavissa: <http://www.consilium.europa.eu/homepage/showfocus?focusName=greek-presidency-of-the-council-of-the-eu-aims-and-priorities&lang=fi>. Luettu: 8.12.2014.

Eurooppatiedotus. Euroopan unioni syntyi sodan raunioille. Luettavissa:  
[http://www.eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?contentid=92659#.VOMK0\\_msXIQ](http://www.eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?contentid=92659#.VOMK0_msXIQ).  
Luettu: 17.2.2015.

European Commission. 2013. European Network to Promote Women's Entrepreneurship (WES). Activity Report 2012. PDF. Luettavissa:  
<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/5379>. Luettu: 18.2.2015.

European Commission. 2010. Uusi EU-laki antaa itsenäisille ammatinharjoittajille oikeuden äitiys- ja eläke-etuuksiin. Luettavissa: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-10-1029\\_fi.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-10-1029_fi.htm). Luettu: 20.2.2015.

European Commission. 2014. Statistical Data on Women Entrepreneurs in Europe. Luettavissa: [file:///C:/Users/Toni%20Luttinen/Downloads/Statistical%20Data\\_Women%20Entrepreneur\\_Report.pdf](file:///C:/Users/Toni%20Luttinen/Downloads/Statistical%20Data_Women%20Entrepreneur_Report.pdf). Luettu: 29.5.2015.

European Parliament. 2008. Parliamentary questions. Luettavissa:  
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getAllAnswers.do?reference=E-2007-6300&language=EN>. Luettu: 19.2.2015.

Eurostat. 2014. ESA. Luettavissa:  
[http://ec.europa.eu/eurostat/home?p\\_auth=XlpxQthE&p\\_p\\_id=estatsearchportlet\\_WAR\\_estatsearchportlet&p\\_p\\_lifecycle=1&p\\_p\\_state=maximized&p\\_p\\_mode=view&\\_estatsearchportlet\\_WAR\\_estatsearchportlet\\_action=search&text=ESA](http://ec.europa.eu/eurostat/home?p_auth=XlpxQthE&p_p_id=estatsearchportlet_WAR_estatsearchportlet&p_p_lifecycle=1&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&_estatsearchportlet_WAR_estatsearchportlet_action=search&text=ESA). Luettu: 16.4.2015.

Georgiopoulos, G. & Maltezou, R. 2015. Reuters. Greek unemployment falls to 25.8 pct in October. Luettavissa: <http://www.reuters.com/article/2015/01/08/greece-unemployment-idUSEON1C75CR20150108>. Luettu: 13.4.2015.

Hellenic Chamber of Hotels. 2008-2009a. Identity & Objectives. Luettavissa:  
<http://www.grhotels.gr/EN/About/Pages/IdentityObjectives.aspx>. Luettu: 20.2.2015.

Hellenic Chamber of Hotels. 2008-2009b. eServices. Luettavissa:  
<http://www.grhotels.gr/EN/About/Pages/eServices.aspx>. Luettu: 20.2.2015.

Hellenic Chamber of Hotels. 2008-2009c. Research Institute for Tourism. Luettavissa: <http://www.grhotels.gr/EN/About/itep/Pages/default.aspx>. Luettu: 20.2.2015.

Hellenic Chamber of Hotels. 2008–2009d. Publications – Events. Luettavissa: Luettu: <http://www.grhotels.gr/EN/About/itep/Pages/Publications.aspx>. Luettu: 20.2.2015.

Henkilö A. 9.12.2014. Yrittäjä. Internet-kauppa. Sähköposti.

HOTREC. 2011a. Hotrec mission & priorities. Luettavissa: <http://www.hotrec.eu/about-us/mission-priorities.aspx>. Luettu: 20.2.2015.

HOTREC. 2011b. Membership. Luettavissa: <http://www.hotrec.eu/about-us/membership.aspx>. Luettu: 20.1.2015.

Hurri, J. 2014. Kreikkalaisen tilastobluffin paluu – nyt EU:n luvalla. Luettavissa: <http://www.taloussanomat.fi/jan-hurri/2014/04/27/kreikkalaisen-tilastobluffin-paluu-nyt-eun-luvalla/20145875/12>. Luettu: 22.7.2014.

Kylmänen, H. 8.12.2014. Yrittäjä. Epigramma – A Mitsopoulos & Co Ltd. Sähköposti.

Kähkönen, V., Mykkänen, P. & Tarvonen, H-M. 2015. Helsingin Sanomat. Itsenäiset kreikkalaiset -puolue vaalit voittaneen Syrizan kanssa hallitukseen. Luettavissa: <http://www.hs.fi/ulkomaat/a1422156321280>. Luettu: 17.2.2015.

Kärki, T. 2015. Kansan uutiset. Arhinmäki vaatii elvytystä: Kreikan työllisyyden paraneminen suomalaisen veronmaksajan etu. Luettavissa: <http://www.kansanuutiset.fi/uutiset/kotimaa/3320381/arhinmaki-vaatii-elvytysta-kreikan-tyollisyyden-paraneminen-suomalaisen-veronmaksajan-etu>. Luettu: 13.4.2015.

Living in Greece. 2007. How to start business in Greece. Luettavissa: <http://livinggreece.gr/2007/10/26/how-to-start-a-business-in-greece/>. Luettu: 30.8.2014.

Ministry of Interior. 2015. Parliamentary Elections January 2015. Luettavissa: [http://ekloges.yypes.gr/current/v/public/index.html?lang=en#{\"cls\":\"main\", \"params\":{}}](http://ekloges.yypes.gr/current/v/public/index.html?lang=en#{\). Luettu: 17.2.2015.

Mole, J. 2004. Maassa maan tavalla. Opas globaalien Euroopan yritys- ja neuvottelukulttuureihin. Kolmas painos. Nicholas Brealey publishing. London.

Pasanen, R. 2014. Talouskriisi ei näy Kreikan saarten hintatasossa. Luettavissa: [http://www.iltalehti.fi/matkakjutut/2014060718382575\\_ma.shtml](http://www.iltalehti.fi/matkakjutut/2014060718382575_ma.shtml). Luettu 27.8.2014.

Passport to Trade 2.0. 2014a. Business communication. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/business-communication-in-greece/>. Luettu: 19.2.2015.

Passport to Trade 2.0. 2014b. Business etiquette. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/business-etiquette-in-greece/>. Luettu: 19.2.2015.

Passport to Trade 2.0. 2014c. Meeting etiquette. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/meeting-etiquette-in-greece/>. Luettu: 19.2.2015.

Passport to Trade 2.0. 2014d. Work-life balance. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/work-life-balance-in-greece/>. Luettu: 19.2.2015.

Saraste, A. 2012. Yle Uutiset. Kreikan yksityisen sektorin palkat pudonneet yli 22 prosenttia. Luettavissa: [http://yle.fi/uutiset/kreikan\\_yksityisen\\_sektorin\\_palkat\\_pudonneet\\_yli\\_22\\_prosenttia/6073944](http://yle.fi/uutiset/kreikan_yksityisen_sektorin_palkat_pudonneet_yli_22_prosenttia/6073944). Luettu: 19.2.2015.

Sarikaki, K. 29.7.2014. Ravintolapäällikkö. Zygus rooms and apartments. Haastattelu. Kreetta.

Sarikakis, G. 3.8.2014. Ravintoloitsija. Ravintola Cape Crocodile. Haastattelu. Kreetta.

Savon Sanomat. 2011. Kreikan kriisi ei ole karkottanut suomalaismatkustajia. Luettavissa: <http://www.savonsanomat.fi/uutiset/kotimaa/kreikan-kriisi-ei-ole-karkottanut-suomalaismatkustajia/1001423>. Luettu: 1.9.2014.

Sergentanis, K. 31.7.2014. Ravintoloitsija. Baari-Kahvila Cosmogonia. Haastattelu. Kreetta.

SETE. 2013a. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202000/>. Luettu:26.8.2014.

SETE. 2013b. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202001/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013c. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202002/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013d. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202003/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013e. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202004/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013f. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202005/>. Luettu 26.8.2014.

SETE. 2013g. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202006/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013h. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202007/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013i. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202008/>. Luettu: 26.8.2014.



SETE. 2013j. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202009/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013k. Luettavissa: Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202010/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013l. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202011/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2013m. Greek Tourism Basic Figures. Luettavissa:  
<http://sete.gr/EN/TOURISM/Greek%20Tourism%20Basic%20Figures/Basic%20Figures%202012/>. Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2014a. Istoriko. Luettavissa: [sete.gr/el/poioi-eimaste/istoriko/](http://sete.gr/el/poioi-eimaste/istoriko/). Luettu: 26.8.2014.

SETE. 2014b. I apostoli mas. Luettavissa: [sete.gr/el/poioi-eimaste/i-apostoli-mas/](http://sete.gr/el/poioi-eimaste/i-apostoli-mas/). Luettu: 26.8.2014.

Sinun Eurooppasi. 2014. Yrityksen perustaminen. Luettavissa:  
[http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index\\_fi.htm](http://europa.eu/youreurope/business/start-grow/start-ups/index_fi.htm). Luettu: 20.7.2014.

Summanen, R. 2014. Verkkouutiset. Kreikan vaihtotase plussalle ensi kerran vuosikymmeniin. Luettavissa:  
<http://www.verkkouutiset.fi/talous/kreikka%20vaihtotase%20ylijaama%202013-16181>.  
Luettu: 17.2.2015.

Suomen suurlähetystö, Ateena 2013. Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa. Luettavissa: <http://www.finland.gr/public/default.aspx?nodeid=42755&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu: 8.7.2014.

Talouselämä. 2012. Uusivalmismatkakohde: Kriisi-Kreikka. Luettavissa:  
<http://www.talouselama.fi/uutiset/uusi+valmismatkakohde+kriisikreikka/a2137035>. Luettu 1.9.2014.

Talouselämä. 2015. Kreikan työttömyys laski alimmilleen yli 2 vuoteen. Luettavissa: <http://www.talouselama.fi/uutiset/kreikan+tyottomuus+laski+alimmilleen+yli+2+vuoteen/a2286254>. Luettu: 17.2.2015.

Taloussanomat. 2013. Kreikka toivoo turismista apua työttömyyteen. Luettavissa: <http://www.taloussanomat.fi/ulkomaat/2013/09/13/kreikka-toivoo-turismista-apura-tyottomuuteen/201312811/12?n=1>. Luettu: 11.2.2014

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2011. Yrittäjyyskatsaus. Julkaisu 34/2011.

Ulkoasiainministeriö. 2013a. Poliittinen järjestelmä. Luettavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=17807&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu: 16.8.2014.

Ulkoasiainministeriö. 2013b. Ulko- ja turvallisuuspolitiikka. Luettavissa: <http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=30390&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu: 16.8.2014.

Ulkoasiainministeriö. 2013c. Yhteiskunta, kulttuuri ja media. Luettavissa: <http://www.formin.fi/public/default.aspx?nodeid=30969&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu: 19.8.2014.

Varjo, P. 2006. Muuttamisen asiantuntija neuvoo ulkomaalaisia Kreikassa. Luettavissa: <http://www.ylehti.fi/arkisto/artikkeli/674/Muuttamisen+asiantuntija+neuvoo+ulkomaalaisia+Kreikassa>. Luettu: 20.7.2014.

Viki, K. 28.7.2014. Lahjatavarakaupan omistaja. Lahjatavarakauppa. Haastattelu. Kreikka.

Vilka, H. & Airaksinen T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Kustannusosakeyhtiö Tammi. Helsinki.

Yannis, Y. 4.8.2014. Ravintoloitsija. Kahvila-baari Platia. Haastattelu. Kreikka. Yrittäjänaiset. Naisyrittäjyys. Luettavissa: <http://www.yrittajanaiset.fi/index.php?k=9342>. Luettu: 20.7.2014.

## **Liitteet**

### **Liite 1. Tietopaketti yrittäjäksi Kreikkaan ryhtyvälle**



Yrittäjyyttä ja kulttuuria Kreikassa

Nina Etholén

Yrittäjäksi Kreikkaan!

Kädessäsi on Yrittäjyyttä ja kulttuuria Kreikassa tietopaketti, jossa annetaan vinkkejä, kuinka yrityksen perustamisprosessi käytännössä hoituu Kreikassa. Tietoa on haettu niin EU:n sivuilta kuin myös paikallisilta yrittäjiltä haastatteluin. Tarkoituksena on madaltaa kynnystä perustaa yritys muualle kuin kotimaahan sekä helpottaa tiedonhakua ja ohjata askel askeleelta yrityksen perustamiseen.

Tietopaketin merkitys on minulle tämän tekijänä henkilökohtainen, koska oman yrityksen perustaminen Kreikkaan tulevaisuudessa on täysin mahdollista. Lisäksi omat kokemukseni Kreikassa, Kreetalla työskentelystä ravintolan keittiössä vuosina 2004–2007 antoivat lisäuskoa siihen, että yrittäminen toisessa maassa ei voi olla yhtään sen hankalampaa kuin kotimaassakaan. Tai sitten se on – se selviää tietopaketissa!

Tietopaketissa olen yrityksen perustamisohjeistuksen lisäksi käsitellyt Kreikan yrittäjyyttä yleisesti, omia kokemuksiani ja tapa- sekä yrityskulttuuria. Ohjeita ja neuvoja olen virallisten tahojen lisäksi saanut myös kreikkalaisilta hotellinomistajilta sekä ravintoloitsijoilta, jotka tuovat lisäelementin omilla kokemuksillaan yrittäjinä. Tämä on tarkoitettu palvelemaan omasta yrityksestä Kreikassa haaveilevalle tietopakettiksi tai muille yrittämisestä kiinnostuneille ajanvietteeksi.

Kiinnitän erityisesti huomiota hotellien ja ravintoloitten perustamiseen, johtuen omasta 20 vuoden kokemuksestani ravintola-alalla sekä keittiömestari taustastani. Yritystoiminnan aloittamisprosessissa käytän esimerkkinä kuvitteellista pientä huoneistohotellia ja sen yhteydessä toimivaa ravintolaa, nimettäköön se vaikka kreikkalaisen Ninaki -lempinimeni (Νινάκη) mukaan. Kaikki oppaassa olevat kuvat ovat minun ottamiani useiden Kreikka -vuosieni ajalta.

Antoisia lukuhetkiä yrittämisen parissa!

Helsingissä 31.5.2015

*Nina Ethelén*

## **Sisällys**

Kreikka – yleistietoa	1
Esipuhe: Kun Kreikka vei sydämeni	2
Tapakulttuuri	4
Yrityskulttuuri	6
Kohti omaa yritystä	7
Toiminta-ajatus ja liikeidea	7
Rahoitus	8
Vakuutukset ja sosiaaliturva	11
Tarvittavat luvat ja verotus	13
Yrityksen talous	13
Henkilöstö	16
Lopuksi	17
Vinkit ja linkit	18
Viitteet	19
Lähteet	20

## Kreikka – yleistietoa (i)

Pääkaupunki: Ateena 3,7 milj. as. (metropoli)

Virallinen kieli: kreikka

Valuutta: euro (€). Euroalueen jäsen 1.1.2001 alkaen.

Ilmasto: Välimerenilmasto (kuivat ja kuumat kesät, viileät ja kosteat talvet)

Asukasluku: 11 123 034 (2012)

Pinta-ala: 131 957 km<sup>2</sup>

Valtiomuoto: Tasavalta

Tasavallan Presidentti: Karolous Papoulias (Keskustavasemmistolainen PASOK - puolue)

Pääministeri: Alexis Tsipras (Vasemmistolainen Syriza -puolue)

Maa koodi: +30



## Esipuhe: Kun Kreikka vei sydämeni

Se oli kaksikymmentäviisi vuotta sitten, kun ensi kerran tunsin lämpimän Kreikan tuulahduksen kasvoillani astuessani alas lentokoneesta ja kävellessäni kentän halki passintarkastukseen – silloin ei ollut lentokenttäbusseja.. Muutaman viikon lomalla sydämeni jäi kirjaimellisesti Kreikkaan. Olin vasta 16-vuotias, mutta siitä päivästä lähtien olen järjestelmällisesti toiminut niin, että tulisin vielä jossain vaiheessa elämäni asettumaan sinne joko pysyvästi tai osaksi vuotta. Bougainvillen rönsyävät aniliinit pensaat ja ravintolassa vilistävät silmäpuoli kissat veivät sydämeni, puhumattakaan sinistäkin sinisemästä merestä ja taivaasta, jota katsoessa ei tiennyt mistä toinen alkaa ja mihin toinen loppuu. Aaltojen hiljainen pauhu nukkumaan mennessä ja kaskaitten sirtyys aamuyöllä soivat vieläkin korvissani ja vievät minut muistoissani Kreetalle.



'Nuoruuteni' hulluina vuosina, 20–30 -vuotiaana, matkustelin ympäri Eurooppaa ja aina viimeinen etappi ennen kotiinpaluuta oli Kreikka – se tuntui jo kodilta. Vuosien aikana opiskelin kreikan kielen alkeita Suomi–Kreikka yhdistyksessä ja siellä jo kovaan ääneen julistin, että opiskeluni tarkoitus oli vain ja ainoastaan se, että uskaltaisin kokonaan muuttaa haavemaahani. Skeptikoilta lokahti suu auki, kun eräänä päivänä ilmoitin muuttavani. Olin silloin viikkoa vaille 30-vuotias. Järjestin neljällekymmenelle ystävälleni ja sukulaiselleni unohtumattomat läksiäisjuhlat ja lähdin mieheni kanssa matkaan 8.4.2004.

Moni varmaan ihmettelee, kuinka me suin päin lähdimme. No, olimme edellisenä vuonna olleet Kreetalla pienessä Paleochoran kylässä ja ihastuimme sen idylliin ja vieraanvaraisiin ihmisiin. Tammikuussa 2004 lähetimme eräälle rantabaarin omistajalle kirjeen, josko meille löytyisi kesätöitä. Parin viikon kuluttua tuli vastaus ja meidän osaltamme päätös oli tehty! Ravintoloitsijat lupasivat järjestää asunnonkin – kaikki tuntui liian helpolta.

Työt alkoivat vasta vappuna 2004 – ja vain minulla. Mieheni ei saanutkaan töitä. Yksin sitten elätin meitä, onneksi muutama tuhat oli säästöjä, niin oli ainakin katto päällä ja ruokaa. Ensimmäinen kesä meni ja löysin uuden työpaikan, mieheni

edelleen työttömänä. Kolme pitkää vuotta tein kesäisin töitä ravintolan keittiössä ja talvisin poimin satunnaisesti oliiveja. Suomessa kävin kerran koko kolmen ja puolen vuoden aikana – ei ollut rahaa matkustaa, vaan kaikki meni arkipäivien pyörittämiseen.

Tuli kesä 2007 ja veljeni tuli ensi kertaa kyläilemään luoksemme Kreikkaan uuden tyttöystävänsä kanssa. Saatoin heidät varaamaani kreikkalaisen tuttavapariskunnan omistamaan huoneistohotelliin. Kotiin palattuani mieheni oli menehtynyt – pitkällisen sairauden uuvuttamana.

Siitä alkoi uusi aikakauteni Kreikassa ja itseni kanssa. Nyt olisi tehtävä päätöksiä elämässäni – taas – enhän ollut enää mikään kaksikymppinen. Kolme kuukautta mieheni kuoleman jälkeen jaksoin työskennellä saarella. Kausi loppui lokakuussa ja minunkin kauteni Paleochorassa. Lensin kotiin 26.10.2007, nimipäivänäni. Vanhempani olivat minua kentällä vastassa ruusuineen ja asetuin taloksi heidän luokseen. Olin koditon. Sain Suomesta heti töitä arvostetun hotellin keittiössä keittiömestari ystäväni avulla ja asuntokin löytyi jo tammikuussa 2008.

Nyt eletään vuotta 2015. Ja kaikki ei tunnu oikealta. Melkein kahdeksan pitkää vuotta olen työskennellyt Suomessa eri ravintoloissa, matkustellut hurjasti ympäri maailmaa, joka vuosi käynyt mieheni haudalla Kreikassa ja onnekseni elänyt valtaosan upeassa parisuhteessa jo kuudetta vuotta. Jokin silti puuttuu. Se on Kreikka – minun rakkauteni ja paheeni. Sinne matkustan taas tapaamaan vanhoja ystäviäni ja kollegoitani.

Vaikka vuodet Kreikassa olivat taloudellisesti vaikeita, en kadu päivääkään siellä viettämiäni hetkiä. Tällä oppaalla haluan kannustaa kaikkia rohkeuteen lähteä tavoittelemaan unelmiaan. Se, mitä minä opin kantapään kautta, olkoon neuvonamuille. Ajat ovat toki muuttuneet, mutta ulkomaille muutto ja oman yrityksen perustaminen eivät ole kovin vähäpätöisiä asioita. Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty, pätee tässäkin.





# Tapakulttuuri

Olet nyt tehnyt päätöksesi muuttaa Kreikkaan yrittäjäksi. Onko kielitaito hallussa tai maan kulttuuri? Suosittelisin tutustumaan niihin jo reilusti ennen lähtöä, jotta monilta vaikeuksilta vältyttäisiin. Itse opiskelin muutama vuosi ennen muuttoani Helsingin Suomi-Kreikka yhdistys ry:ssä vuoden kestävän Kreikan alkeet -kurssin sekä sen jälkeen vielä vuoden jatkokurssin. Niistä sain hyvän pohjan uudelle elämälleni. Helsingin Suomi-Kreikka yhdistys ry (ii) on Suomi-Kreikka yhdistysten liitto ry:n(iii) jäsenliitto ja yhdistyksiä on 20 ympäri Suomen ja niistä voi tiedustella niin kielikursseja kuin muita maan kulttuuriin ja tapahtumiin liittyviä ajankohtaisia asioita.

Nyt kun perus kielitaito on saavutettu, on aika tutustua tapakulttuuriin. Olethan jo suurena Kreikka -fanina käynyt useaan otteeseen kohdemaassasi tutustumassa ympäristöön, ihmisiin ja ehkä jo katsellut myytävänä olevia hotelleja ja ravintoloita? Kaikista parhaiten paikallisten tapoihin pääsee sisälle elämällä ja asumalla kohdemaassa mahdollisimman pitkään ja ottamalla kontakteja paikallisiin. Hyvä on kuitenkin ensi kohtaamisellakin tietää muutamia perusasioita etiketistä, jotta kardinaalivirheitä vältyttäisiin.

1. Vieraanvaraisuus (Kreikan sana *philoxenia*), määritellään tarkalleen rakkaus tuntemattomia kohtaan. Tämä näkyy paikallisten ystävällisyytenä ja avoimuutena uusia ihmisiä kohtaan (iv).
2. Tavatessa tiukka kädenpuristus ja katsotaan toisiaan silmiin. Mitä tutumpi ihminen, häntä halataan ja suudellaan molemmille poskille. Kreikkalaiset eivät aina itsekään tiedä kummalle poskelle ensin ja myönnettävä, välillä on tullut moiskautettua suulle...
3. Keskustellessa kreikkalaiset seisovat lähellä toisiaan, mikä saattaa tuntua meistä vieraalta, noin käsivarren mitan päässä. Mitä vieraampi ihminen sitä kauempana seisotaan.
4. Jos peräännyt kreikkalaisen tullessa keskustelemaan kanssasi, tulkitaan se epäkohteliaaksi.
5. Fyysinen kontakti, mikä on meille suomalaisille täysin vierasta, on enemmänkin arkipäivää Kreikassa. Sillä painotetaan asioita sekä osoitetaan sympatiaa. Koskettelu keskustelun aikana on siis aivan tavanomaista.
6. Non -verbaalinen kommunikointi
  - Kulmakarvojen nosto ja kevyt taaksepäin nyökkäys tarkoittaa EI
  - Pään kallistus jommallekummalle puolelle tarkoittaa KYLLÄ
  - OK -merkin näyttäminen on säädytöntä

- Avokämmenen näyttäminen suoraan jonkun kasvojen edessä on loukkaus
- Silmäniskut katsotaan ystävällisiksi eleiksi (v)
- Vierailtaessa jonkun kotona on kohteliasta viedä jokin lahja (mielellään ei mikään kallis, koska vastavierailun koittaessa liian kalliin lahjan ostaminen voisi olla taakka antajalleen). Lahja on yleensä kukkia, suklaata tai viinipullo. Lahjoja annetaan myös jouluna, syntymäpäivänä ja nimipäivänä.
- Nimipäivät ovatkin Kreikassa syntymäpäiväjuhlia tärkeämmät. Ne ovat uskonnollisia juhlia sen pyhimyksen kunniaksi, jonka mukaan on nimensä saanut (vi). Minäkin siis vietin toisen nimeni, Marian, nimipäivää Kreikassa pari kertaa vuodessa – lahjoineen, juhlineen ja kakkuineen työkavereitteni täydellisenä yllätyksenä minulle!
- Tuntemattomia ja vanhempia ihmisiä teititellään aina, ellei toisin sovita. Nuoremmat käyttävät yleensä etunimeä tai tuttavallista hellittelynimeä. Minä olin Kreikassa Ninaki ('pikku Nina') ja kukla (nukke).
- Kohteliaisuus kannattaa muistaa aina. Opettele sana Parakalo (vertaa engl. please) ja käytä sanaa aina pyytäessäsi jotakin. Ena kafe, parakalo! (Yksi kahvi, kiitos!)
- Juomaraha -kulttuuri on hyvä osata: noin 5-10 prosenttia ravintolan laskusta on kohtuullista, tosin laskussa on jo lisättyä palveluraha, joten muuta ei tarvitsisi antaa. Palveluraha kulkee nimellä *kuvert*, ja se on noin 1 euro per henkilö. Itse olen aina maksanut sekä kuvertin että jotain tippiä. Kaikissa ravintoloissa ei esimerkiksi leipää veloiteta laisinkaan, vaikka söisitkin sen. Itse olen ajatellut kuvertin niin sanottuna leipämaksuna.



- Pukeutuminen kuumalla säällä voi olla haastavaa ja monet haluaisivat mielellään, varsinkin rantakohteissa, kuljeskella uima-asuissa. Se ei kuitenkaan ole soveliasta, vaikka siihen on jo totuttukin. Perussääntönä on, että kun poistut rannalta vetäise T-paita suojaksesi.
- Kreikassa ei wc-papereita heitetä pönttöön vaan roskakoriin, johtuen erityin ohuista viemäriputkista. Tähän totuttelu saattaa viedä aikaa, varsinkin,

kun matkustaa Kreikan jälkeen muualle, sitä katseellaan etsii joka wc:stä roska-astiaa.

- Kreikkalaiset ottavat alkoholia usein ja varsinkin vahvaa viinaa, he eivät kuitenkaan koskaan rettelöi. Eli kohtuudessa pysyminen on paras ratkaisu, jollei halua löytää itseään putkasta (vii).

## Yrityskulttuuri

Kreikassa on runsaasti perheyrityksiä ja yritteliäät kreikkalaiset ovat oppineet toimimaan ja selviytymään useammastakin konkurssiaallosta. Kreikkalaiset ovat lannistumattomia ja aina on uuden kaatuneen yrityksen tilalle noussut uusi. Yrittäjät haluavat pitää kiinni työntekijöistään antamalla heille bonuksia, esimerkiksi hyvästä myynnistä tai muita lisäetuja (viii). Kreikassa yrityksessä työskentelevät ovat kuin perhe! On hyvä opetella kohteliaat tavat myös business -kulttuurissa, jotta ymmärretään, että oman yrityksen sisällä työskenteleviä henkilöitä kohdellaan tuttavallisemmin kuin vieraita.

- Bisnestä tehtäessä henkilökohtainen kontakti on suotavampaa kuin sähköposti tai puhelinneuvottelu.
- Tavattaessa ensikerran kannattaa käyttää muodollisia titteleitä herra (*kirie*) ja rouva (*kiria*)
- Älä keskustele politiikasta tai uskonnosta, äläkä kritisoi Kreikkaa tai kreikkalaisia ihmisiä. Puhu historiasta ja kulttuurista (ix).
- Täsmällisyys.
  - 10 minuutin myöhästyminen on hyväksyttävää
  - 15 minuutin myöhästymisestä kannattaa jo soittaa
  - 45 minuuttia myöhässä, peruuta tapaaminen

Kreikkalaiset rakentavat vahvoja ja pitkäaikaisia suhteita niin henkilökohtaisessa elämässä kuin business -maailmassa.

- On tärkeää opetella tuntemaan kreikkalaiset kollegat ja asiakkaat hyvin sekä osoittaa kiinnostusta heidän elämäntyylinsä. Yhteisiin aktiviteetteihin osallistuminen on suotavaa.

- Neuvotteluissa sosialisoidaan paljon ja yleensä ne käydään päivällisen merkeissä, joka saattaa kestää useammankin tunnin. Tämän jälkeen pistäydytään usein myös drinkillä.
- Liikesuhteissa ei yleensä ole tarpeen antaa lahjoja paitsi pääsiäisenä ja jouluna viini- tai likööripullo tai suklaata. Lahjat on yleensä paketoitu kauniisiin kääreisiin ja ne avataan heti (x).
- Tarkkoja pukeutumiskoodeja ei ole, mutta suositeltavaa on, että miehet pukeutuvat liiketapaamisissa tummaan pukuun ja naiset myös tummiin eikä liian provosoivaan asuun. Kesäkuukausina kevyempi vaatetus on sallittua, tosin ei liian tiukat vaatteet. Minä työskentelin itse keittiössä omissa vaatteissani, työasua ei siis ollut, kuin esiliina. Kuumina päivinä hameessa ja topissa ja kylmempinä farkuissa, tosin tähän liittyy työturvallisuusriskit, kun turvakengkiä ei tarvitse käyttää vaan rantasandaalit käyvät mainiosti...

## Kohti omaa yritystä

### Toiminta-ajatus ja liikeidea (xi)

Niin kuin mitä tahansa yritystä suunniteltaessa, ensimmäinen askel yrittäjyyteen on yrityksen toiminta-ajatus ja liikeidea. Toiminta-ajatuksen päätarkoitus on kertoa, miksi yritys on olemassa. Esimerkiksi *”Ninaki- yritykseni toiminta-ajatuksena on tarjota huoneistohotellissani persoonallista ja yksilöllistä majoitusta ja kotoista tunnelmaa sekä ravintolassani haluan panostaa tuoreuteen ja paikallisuuteen”*. Kun sisäistät oman toiminta-ajatuksesi, käy siitä koko liike-toiminnan perusidea ilmi! Ja juuri tämä on alku koko suunnitteluprosessille.

Liikeidea on sitä varten, että tiedetään millä yritys tekee rahaa. *”Ninaki vuokraa huoneita ja myy aamiaista, lounasta ja päivällistä”*. Liikeidealla saadaan ulkopuoliset sidosryhmät, kuten rahoittajat vakuuttumaan liikeidean toimivuudesta. Parasta on tehdä kunnollisen kartoitus alueesta, jonne yrityksesi haluat, eli mitä, kenelle ja miten aiot kaikki hoitaa. *”Ninaki tarjoaa edullista majoitusta päivähintaan tai pidemmiksi jaksoiksi kuukausihintaan. Aamupalat on tilattavissa varauksen yhteydessä tai edellisenä iltana seuraavaksi aamuksi. Ravintola on auki lounas- ja päivällisaikaan ja tarjolla on joka päivä torilta haettuja tuotteita kausituotteita. Kohderyhmänä ovat alueella käyvät matkailijat ja vanhojen matkailijoiden sukulaiset ja ystävät. Yrityksen markkinointi toteutetaan Internetissä, omalla web-sivulla sekä lukuisten kreikkalaisten sidosryhmien (muut ravintoloitsijat, yhdistykset, kauppiat) avustuksella. Oma työpanos yrityksessä on suuri, samoin puolison. Lisätyövoimaa saadaan paikallisista ja rahoitus hoiduu erilaisilla tuilla ja pankkilainalla sekä pienellä omalla osuudella”*.

Tässä vaiheessa kannatta jo miettiä, oletko vuokraamassa vai ostamassa yritystä. Kokemukseni mukaan, useimmat tuttavani sen kuitenkin ovat ostaneet ja maksavat sitten vuokraa maasta. Kannattaa siis selvittää tarkoin myös maan hinta, ettei tule yllätyksiä.

Yritysmuotoa valitessa kannattaa tutustua paikallisiin yrittäjiin ja kysellä heiltä kuinka ovat yrityksen perustaneet ja mikä on Kreikassa tapa yritysmuotoa valittaessa. Monet ovat yksityisiä ammatinharjoittajia ja samaa perheyristystä on pyöritetty jo useamman sukupolven ajan. Kreikan yritysmuodot ovat ranskalaisen SA -mallin mukainen AE (Anonymi Eteria) tai osakeyhtiö EPE (Eteria Periorismenis Efthinis).

## **Rahoitus**

### **Oma rahoitus**

Parasta kaikessa kaupanteossa olisi oma rahoitus. Mutta jos sitä ei jostain syystä ole, on käännettävä pankkien puoleen. Se, että pankit Kreikassa antavat nykypäivänä lainaa erittäin nihkeästi, on seurausta talouskriisistä. Ravintoloitsijaystäväni Jorgos perusti oman ravintolansa vuonna 2000. Hän sai pankilta 75 000 euroa ja puolet hänellä oli itsellään. Kreikassa monet hotellit ja ravintolat ovat useimmiten perheyriksiä ja periytyneet suvussa jo vuosikymmenien ajan. Kun pappa joskus 40-luvulla pystytti tien varteen tavernan, ei suuria kustannuksia tarvittu. Siitä yritykset ovat kasvaneet ja omistajien omalla uurastuksellaan kasvattaneet voittoa, jolla yrityksiä pystyttiin laajentamaan. Tosin silloin, kuten vielä tänä päivänäkin, monilla yrittäjillä oli myös oliivipalstoja ja tomaattiviljelmiä, joiden tuotteiden myynnillä saatiin lisärahoitusta myös yrityksen laajentamisprosesseihin. Koska tällaista etua ei suomalaisella Kreikkaan yritystä havittelevalla ole, paras ratkaisu oman investoinnin puutteessa on vuokrata yritys. Jo pelkästään siitäkin syystä vuokraus on kannattavampaa, jos huomaa, että ravintoloitsijan ura toisessa maassa ei jostain syystä otakaan tuulta purjeisiin halutulla tavalla.

### **Pankit**

Kreikan suurimmat pankit ovat Kansallinen pankki (Εθνική τράπεζα), Piraeus Bank, Alpha bank ja Eurobank. Lisäksi on lukuisia paikallisia pankkeja. Lainan hakuun suosittelisin vasta sitten, kun Kreikka on päässyt paremmin jaloilleen ja yrittäjyyttä aletaan taas kannustaa. Koska useimmilta ihmisiltä on usko loppunut talouteen ja pankkeihin, ei ainakaan Kreikassa kovin monia lainanhakijoita näy.



Kuitenkin, kun sinulla on nyt jo tiedossa, että perustat yrityksen, tarvitset pankkitilin. Se ei ole niin yksinkertaista kuin luulisi. Minulla oli usko loppua vuonna 2004 koko virastorumban kanssa! Silloin asia oli näin, nyt onneksi toisin. Ensiksi, sinun oli mentävä paikalliseen verotoimistoon täyttämään lomake, jolla saat veronumeron, AFM:n (Αριθμός Φορολογικού Μητρώου/arithmos foroloyikou mitroou). Parin vuoden kreikan opiskeluilla ei siitä lomakkeesta saanut minäkäänlaista tolkkua ja verotoimiston henkilökunta ei myöskään puhunut englantia. Tosin oltiin Kreetalla, asia Ateenassa tai muussa suurkaupungissa oli varmasti toinen. Jotta sitten sait veronumeron, joka oikeuttaa sinut pankkitilin avaamiseen tai jopa kiinteään puhelinliittymän tai internetin hankkimiseen, tarvitsit vielä todistajan numeron lomakkeeseen. Todistajan oli oltava kreikkalainen ja hänellä oma veronumero. Kera todistajan (kreikkalainen rakennusurakoitsija ystäväni) marssin taas verotoimistoon (Εφορία – Eforia), jossa hän tulkasi minulle lomakkeen, allekirjoitin sen – ja siinä se oli – veronumero.

Tosin viime kesänä Piraeus pankissa käydessäni nostamassa tililtäni 50 euroa, joka oli sinne muuttoni jälkeen jäänyt – jäi tälläkin erää. Nyt olisi taas pitänyt hakea uusi veronumero, koska velkakriisin yhteydessä ihmiset joutuivat uusimaan numeronsa ja toimittamaan palkkakuittinsa pankeille, jotta pankit tietäisivät, mistä asiakkaidensa rahat tulevat. Tällä kertaa numeron olisi saanut helpommalla, käymällä vain Paikallisessa kansalaisten palvelukeskuksessa KEP:ssä (Κέντρο Εξυπηρέτησης του Πολίτη – Kentro Exypiretisis tou Politi) näyttämässä vanhaa numeroa ja saada vastineeksi uusi. Jätin sen kuitenkin tekemättä. Ehkä ensi vuonna tarvitsen 50 euroa kipeämmin? Tosin, jos haluaisin säästää Kreikan tilille ja siirtää IBAN- ja BIC -koodien avulla täältä Suomesta käsin rahaa, se ei onnistu. Minun on lähetävä konttoriini palkkakuitti todisteeksi, että rahat tulevat verotettavasta tulostani.

Nykyään tilanne on toinen; ensimmäisen veronumeron saa verotoimistosta täyttämällä hakemuslomakkeen (Lomake M1 - Δήλωση Απόδοσης ΑΦΜ / Μεταβολής ατομικών στοιχείων) sekä todistamalla henkilöllisyytensä, ilman todistajia! Monissa asioissa on siis menty eteenpäin. Lisäksi mukaan tarvitaan

passikuva sekä mikäli verotoimisto pyytää, kopiot avioliittotodistuksesta, syntymätodistus, sekä ei -EU kansalaiselta viisumi tai muu tarvittava oleskelulupa (xii). Pankkitilin avaaminenkin onnistuu siis pankissa esittämällä veronumero sekä henkilöllisyystodistus sekä palkkatodistus.

### **Tuet ja etuudet**

Tukia ja etuisuuksia on saatavilla runsaasti ja niitä kannattaa hyödyntää. Euroopan komissio on perustanut lukuisia rakennerahastoja sekä tutkimus- ja innovaatio-ohjelmia yrittäjien tukemiseksi. Rahoitusta on saatavilla myös Euroopan investointipankilta. Pk -yrityksille on pystytetty Enterprise Europe Network -verkosto, jonka tarkoitus on tukea liiketoimintaa sekä innovointia ja auttaa yrityksiä rahoituksen saannissa, liiketoiminnan arvioinnissa ja immateriaalioikeuksien ymmärtämisessä. Lisäksi verkosto neuvoo EU:n lainsäädännössä tarjoten myös kansainvälistymisohjelmia ja tukipalveluja. Kreikassa naisyrittäjyyttä tuetaan ja varsinkin turismia edistävien yritysten on helpompi saada apuja. Naisten yrittäjyyttä tukeva verkosto *WES (The European Network to Promote Women's Entrepreneurship)* perustettiin vuonna 2008 ja sen tarkoitus on jakaa tietoa, tukea, neuvoja ja kontakteja naisille. Toinen tiiviisti naisyrittäjiä auttava taho on Euroopan naisyrittäjyysportaali (*The Women's Entrepreneurship Portal in Europa*), joka niin ikään tarjoaa linkkejä erilaisten etujärjestöjen, projektien ja tapahtumien sivuille (xiii).

Kreikassa etenkin naisten työttömyyden kasvu on otettu vakavasti ja jo siitäkin syystä perustettu sukupuolten tasa-arvoa tukeva ohjelma *GSGC (General Secretariat for Gender Equality)* pääsisältönään tukea naisten työllisyyttä, yrittäjyyttä sekä taloudellista riippumattomuutta. Ohjelma avustaa aloittelevia yrittäjiä 10 000–20 000 eurolla/tuensaaja kattaen sata prosenttia tukikelpoisista kustannuksista. Tukea voi saada enintään 24 kuukauden ajan kuukausittain. Lisäksi muita apurahoja enintään 12 000 euroa, jonka tarkoitus on työllistää yksi henkilö. Tuen alaisia aloja ovat tuotanto, rakentaminen, ympäristö, kauppa, palvelu, matkailu, sosiaalipalvelut ja sosiaalinen yrittäjyys (xiv).

Perhe on Kreikkalaisille tärkeä voimavara, niin myös yrittämisessä. Perheyritys on enemmän sääntö kuin poikkeus. Perhe tukee toisiaan ja työskentelee yhdessä. Mikäli liiketoimintaan tarvitaan lisää rahoitusta, rahoittaa perhe sen muilla töillä, kuten kasvihuoneviljelyillä tai viljelemällä oliivipuita sekä kasvattamalla vuohia tai kanoja.



## Vakuutukset ja sosiaaliturva

Vakuutusyhtiöitä on Kreikassa lukuisia, niin kansallisia kuin kansainvälisiäkin. Sen minkä valitsee, voi olla haastavaa. Monesti yrittäjät käyttävät samaa vakuutusyhtiötä yritysvakuutuksen hankkimiseen kuin mistä heidän kotivakuutuksensaakin on hankittu. Yksityisvakuutuksia saa myös pankeista, mutta yrittäjän kannattaa suosia yksityistä vakuutusyhtiötä InterAmericania ja ottaa sieltä yritysvakuutus. Heillä on täysin uusi vakuutusohjelma InterAmerican Business, joka suojaa yrityksen täysin. Se kattaa niin liiketilat tavaroineen ja laitteineen sekä kaikki tehdyt remontit ja parannukset. Kyseinen ohjelma on ihanteellinen pk-yrityksille jopa 150 m<sup>2</sup> : iin asti. Vakuutusmaksut ovat alhaisia ja ne lasketaan yrityksen pinta-alan eikä sijainnin mukaan. Yli 150m<sup>2</sup> : n yritysille, joilla on myöskin suurempi omaisuus, on toinen ohjelma, InterAmerican Easy Business. Se niin ikään kattaa yrityksen rakennuksen ja irtaimen. Molemmat ohjelmat jaetaan kolmeen luokkaan Classic, Extra ja Total (xv). Lisäksi kannattaa ottaa yleinen vastuuvakuutus sekä työnantajan vastuuvakuutus. Ryhmävakuutus yrityksen henkilökunnalle kattaa pääsyy laadukkaan terveydenhoitopalvelujen piiriin, turvaa toimeentulon sairauden tai tapaturman aikana sekä sosiaaliturvaa korkeamman eläkkeen (xvi).

Koska vakuutuksen määrä riippuu niin yrityksen koosta, henkilöstön määrästä, yrityksen perustamisajankohdasta ja rakennusvuodesta sekä sijainnista, on mahdotonta sanoa todellista vakuutuksen määrää. Vakuutusyhtiö InterAmericasta arvioitiin, että noin 3000 asukkaan kreikkalaiskylään perustettu 500 neliön ravintola, joka käsittää keittiön, baarin, ruokailutilan sekä suuren terassin 60 asiakkaalle tarvitsisi 500 euroa/vuosi maksavan kokonaisvakuutuksen, joka kattaisi tulipalon, säästä johtuvat ongelmat, sähköongelmat, putkivuodot, ilkkivalan ja terrorismin sekä varkaudet. Tämän lisäksi suositeltiin vastuuvakuutuksia



noin 150 erolla/vuosi ja se kattaisi yrittäjälle matkailijoiden aiheuttamat onnettomuudet sekä vahingot (xvii).



Itsenäiset ammatinharjoittajat rekisteröityvät OAEΕ:hen. Se on heille tarkoitettu vakuutusorganisaatio ja yrittäjälle pakollinen niin sanottu yksityisyrittäjän kassa. Kreikassa asuva suomalainen tuttavani osasi kertoa, että sitä kautta saa terveydenhuollon ja lainan eläkkeen. Vakuutusmaksu on 500 euroa kuukaudessa. Rekisteröitymiseen tarvitaan henkilöllisyystodistus (tarvittaessa käännös), jäljennös kiinteistön vuokrasopimuksesta tai kauppakirja. Mikäli yritys on vuokrattu, tarvitaan omistajan selvitys siitä, että tiloja saa käyttää. Rekisteröitynyt ammatinharjoittaja saa rekisteröityessään terveyskirjan ja se uusitaan joka vuosi paikallisessa OAEΕ:ssa. Tämä on mahdollista vain, kun kaikki tarvittavat maksut on asianmukaisesti hoidettu vuoden aikana. Niistä OAEΕ lähettää yrittäjälle yhteenvedon joulukuussa. Avustukset riippuvat yrittäjätuloista (xviii).

Sosiaaliturvan piiriin rekisteröityminen riippuu siitä, oletko työntekijä vai itsenäinen ammatinharjoittaja. IKA on kansallinen sosiaaliturvajärjestelmä ja se on tarkoitettu työntekijöille. Se kattaa Kreikassa työskentelevät henkilöt sekä ne, jotka työskentelevät ulkomailla kreikkalaiselle työnantajalle. IKA -maksu on 30 prosenttia työntekijän bruttopalkasta ja maksun suorittaa joko työnantaja tai työntekijä. On työnantajan velvollisuus varmistaa, että työntekijät rekisteröidään IKA:an. Rekisteröityessä tarvitaan henkilöllisyystodistus (tarvittaessa käännös siitä), todistus, että käyt työssä sekä vero-numero (AFM). Yleensä työnantaja hoitaa rekisteröinnin. Pääkonttori on Ateenassa, mutta asian voi hoitaa myös KEP -toimistossa. Itse asioin työnantajani kanssa KEP:ssä. IKA -vakuutetut saavat sairaanhoidon sekä ansionmenetyksestä koituvat etuudet. Tällaisia voivat olla työttömyys, sairaus tai onnettomuus. Korvausvaatimukset toimitetaan lähimpään KEP:iin tai IKA:an.

## Tarvittavat luvat ja verotus

Verot on aina maksettava ja siitä syystä jo pankkitiliä avatessa, hait veronumeron. Ilman veronumeroa elämä saattaa olla hankalaa, vaikka asuisitkin vain muutamia kuukausia maassa. Veronumeroa tarvitaan jo mainitun pankkitilin avaamisen lisäksi muun muassa auton ostossa (tuontiverot ja tullit), tiemaksuissa sekä TV:n ja radion käytössä (käyttövero). Lisäksi on maksettava kunnallisveroa, omaisuus- ja varallisuusveroa, leimaveroa, arvonlisäveroa ja muita satunaisia veroja. Ravintoloitsijaystäväni Jorgos Kreetalta kertoi koventuneen verotuksen ja pienentyneen asiakasmäärän vaikuttavan voimakkaasti omiin tuloihin. Veroa työnantaja maksaa noin 45–55 prosenttia/ työntekijästä sivukuluneen ja ravintolastakin 33 prosenttia. Ei siis ihme, että useimmat kreikkalaiset ovat tipahtaneista tuloistaan kärtyysiä. Verotuskäytännön muutos on ollut paikallisille raskasta ja yhtään helpotusta ei tuo sekään, että useiden yritysten kilpailukyky on kärsinyt asiakkaiden vähenemisestä sekä halpatuontimaat ovat hidastaneet tuotannon kasvua. Onneksi moni uskoo kuitenkin siihen, että Kreikka on jo noin 3–4 vuoden päästä taloudellisesti paremmalla maaperällä, mutta pieniä ja keskisuuria yrityksiä olisi autettava rahallisesti enemmän kuin nykyisin.

Tuloveroa maksetaan noin 10–45 prosenttia riippuen ansiotuloista. Mikäli tulot ovat alle 5 000 euroa vuodessa, veroja ei tarvitse maksaa (xix).

## Yrityksen talous

Talous ja rahatilanne ovat aina yrittäjälle tärkeimmistä tärkein asia. Jos ei ole rahaa, ei voi aloittaa bisnestä – jos ei tule rahaa, ei oma elintaso pysy kurissaan. Tärkeintä on keksiä niin hyvä liikeidea, että se erottuu muista. Sillä tahkoaa rahaa, kun asiakkaat tietävät: *'kun noilla on noin'*. Sitä itsekin tavoittelen. Ninaki-apartamentoksen huoneistot olen minä itse suunnitellut, käyttänyt stylistinä lapsipuhaltaja- ja arkkitehti serkkujani. Lisäksi veljeni on suunnitellut minulle myyvät netti-sivut. Kaikella tällä haluan sanoa, että kaikkea ei itse tarvitse osata. Ystävien ja sukulaisten apu on korvaamatonta – mutta ei sekään ilmaista.

Yrityksen talous on pitkälti kiinni omistajasta. Tai ainakin minä haluan niin ajatella. Yrittäjä tekee itse paljon töitä, jolloin muuta henkilökuntaa ei niin paljon tarvita. Kuitenkin ketään ei haluta ajaa loppuun – yrittäjääkään – jolloin on paljattava ihmisiä, jotka ovat pystyviä tehtäviinsä. On mietittävä ostot niin, että haluttu kate pysyy kohdallaan ja hävikkiä ei liikaa synny.

Yrittäjä nipistää kaikista ostoista ja palkka kustannuksista, sehän on selvää.. Mutta myös monet yrittäjät ovat loppuun palaneita juuri sen tähden. Kaikkea ei

tarvitse osata itse, vaan ammattilaisten ottaminen esimerkiksi kirjanpidon hoitoon lieventää yrittäjän taakkaa. Yrittäjä ei ole supersankari, ainoastaan ihminen, joka haluaa tehdä sitä mitä osaa ja mille hänellä on intohimo. Muut palvelut saa aina ostettua ulkoa. Ei tarvitse olla kirjanpitäjä tai lakimies, jos oman yrityksen haluaa.

Oman yrityksen talouden pidossa on huomioitava ostot ja myynnit aivan samalla tavalla, kuin olisi työntekijänä jossain, joka ei ole oma yritys. Asiakasmäärien ja hävikin seuraaminen ovat osa yrittäjän arkea ja niillä pystyy helposti saamaan haluttuja katteita oikeille tasoille. Myyntikatteen määrä ravintolasta riippuen olisi noin 60–70 prosenttia ja palkkakatteen mielellään alle 35 prosenttia.

Yrittäjä ei ole vain pomo vaan myös työntekijä. Yrittäjä pystyy omilla valinnoillaan vaikuttamaan tiettyihin osiin firman tuloslaskelmassa. Se mitä ei voi ennalta tietää on asiakasmäärä ja heidän kuluttamansa raha. Siihen voidaan vaikuttaa esimerkiksi tarjouksilla ja kampanjoilla ja vertailemalle edellisten vuosien myyntiä, mutta tulos ja tieto toteutuneesta saadaan vasta myöhemmin. Yrittäjän on oltava monitaituri, joka laskee ja suunnittelee – onneksi apuja ulkopuolelta löytyy!

### **Investoinnit**

Suurin investointi hotellin tai ravintolan perustamisessa on liiketilat. Liiketilat maksavat yleisesti ottaen 100 000 eurosta ylösti. Omiin kokemuksiini perustuen noin sadan asiakaspaikan ravintola maksaa pienessä kreikkalaiskylässä 100–200 000 euroa.

Esimerkiksi Internetin BusinessForSale.com:n (xx) sivuilta voi seuraila hintojen kehitystä. Kreetan Rethymnonissa, yli 30 000 asukkaan kaupungissa, myyntihinta 20 huoneen hotellille, jossa on myös ravintola ja baari, on 1,4 miljoona euroa. Kreetan Haniassa (as. yli 50 000) 350 asiakaspaikan ravintolabaarin voi saada 400 000 eurolla. Hintahaarukka on erittäin laaja ja neuvotteluvaraa niissä on aina.

Mikäli mielii jo Suomesta käsin etsiä sopivaa sijoitusta, kannattaa vertailla eri sivustojen myyntikohteita ja ottaa yhteyttä suoraan myyjään. Sitten vain paikan päälle toteamaan kohteen kunto ja onko se pyydetyn euromäärän väärti. Halvemmalla saa, kun tutkii alueella myynti-ilmoituksia muun muassa kiinteistönvälitysfirmojen ikkunoista. Ei ole myöskään hullumpi idea mennä rohkeasti paikallisilta kysymään, kun näkee keskeneräisiä hotelleita – ja niitä on paljon!! Omistajalta on mahdollisesti rahat loppunut tai muuta lainsäädännöllistä ongelmaa on osunut tielle. Esimerkiksi itse erästä keskeneräistä hotellia useita

vuosia Kreetalla ihmetelleenä, selvisi, että hotellia ei voi ikinä rakentaa loppuun, koska se on rakennettu liian lähelle rantaviivaa... nyt vuohet asuttavat sen! Jossain lainsäädännöllisissä seikoissa tai niiden tulkinnassa meni siis pieleen.



Yrityksen hankkiminen onnistuu myös vuokraamalla, mikäli omaa pääomaa ei ole riittävästi. Pienen ravintolan noin sata asiakaspaikkaa sisältävä ravintola voi maksaa pienessä kylissä 800–1500 euroa kuussa, mutta mitä isoimpiin kaupunkeihin mennään ja suurempiin liiketiloihin, hinta voi nousta useimpiin tuhansiin.

Perustamisvaiheessa suurin kuluerä on keittiön laitteet ja kalusteet, jotka voivat maksaa jopa kymmeniä tuhansia euroja. Kreikkalaisystävälläni upposi 60 000 pelkästään keittiöön, mutta hänen oli laitettava kaikki alusta asti kuntoon! Kun Kreikassa ollaan, ei mahdollottoman suurta ravintolatilaa tarvitakaan, kun terassi toimii ravintolatilana lähes vuoden ympäri. Muita suuria hankintoja alkuvaiheessa ovat terassi huonekaluineen ja remonttitarpeineen. Myöhemmin lisäkuluja aiheuttavat henkilöstö, vakuutukset, uudet investoinnit, remontit, raaka-ainehankinnat sekä muut yrityksen pyörittämiseen menevät kulut.

### **Hinnoittelu**

Raaka-aineiden hinnoittelu Kreikassa perustuu pitkälle siihen miten naapuriravintoloitsija hinnoittelee tuotteensa. Pyritään pitämään suurin piirtein samaa linjaa. Kokemuksieni perusteella eräässä kylässä tietyt yrittäjät olivat sopineet yhteisestä hinnoittelusta. Tähän joukkoon ystäväni Kostas ei halunnut kuulua, vaan perusti hinnoittelunsa volyymille. Myy halvemmalla ja ravintola on aina täynnä – aamuin illoin, oli talouskriisi tai ei!

Edellekin on ajateltava, että pikkukylissä voidaan hinnoitella halvemmalla kuin kaupungissa. Olut on yleisesti ollut hyvä vertailumittari hinnoissa samoin pizza, niin tässäkin. Vertailuni perustuu vuoden 2014 vierailuuni Kreetalla. 0,5 litran

pullo olutta pikkukylissä maksoi 1,5–3,50 euroa, kaupungissa 3-5,50 euroa. Kiviunissa paistettu pizza maksoi pikkukylässä noin kuusi euroa ja kaupungissa 8–10 euroa. Yhtäläilla kuin meillä Suomessakin on Kreikassa maaseutu/kaupunki -hinnat.



Useat kreikkalaiset ravintolat noutavat tuotteensa itse paikallisilta toreilta ja marketeista. Kokemukseeni perustuen lähinnä suurimmat tilattavat erät kuten juomat, vihannekset, kaasupullot ja leipomotuotteet otetaan toimitettuina. Kreikan yleinen verokanta on 23 prosenttia. Alennetut verokannat ovat 13 ja 6,5 prosenttia (xxi). Ravintolayrittäjää tietysti kiinnostaa se, että ravintoloiden alv laski vuonna 2013 23:sta 13 prosenttiin. Samoin ruokatuotteiden alv on matala, vain 6.5 prosenttia ja eikä hotelliyrittäjälläkään kovin huonosti mene, koska hotellien alv on 13 prosenttia. Näitä lukuja kun tarkastelee, voisi kuvitella, että Kreikassa hotellin tai ravintolan omistaminen voisi olla jopa kannattavaa.

### **Kirjanpito**

Ehdottoman tärkeää niin paikalliselle kuin ulkomaisellekin yrittäjälle on hankkia hyvä kirjanpitäjä. Hyvä keino löytää kirjanpitäjä on vertailla GreekAccountant.gr:n kirjanpitäjiä (xxii). Sivuilta voi hakea alueen, jonne on menossa ja sieltä lähettää viesti kirjanpitäjille ja kysyä heidän palveluistaan ja hinnoistaan. Parhaiten asiat kuitenkin hoituvat kun käy kansalaisten palvelukeskus KEP:ssä. Siellä ohjataan ja neuvotaan. Kirjanpitäjä löytyy parhaiten, kun kyselee kilpailijoiltaan. Kreikan sanomalehdet ovat täynnä ilmoituksia kirjanpitäjistä, mutta kun nyt eletään google -elämää, niin siellä tiedonmäärä on huikea. *Ninaki* -apartamentos ottaisi ehdottomasti yhteyttä GreekAccountant.gr:n kirjanpitäjiin ja alkaisi siltä pohjalta suunnitella, kuinka kaikki kirjanpidolliset asiat hoidetaan.

### **Henkilöstö**

Yleisesti ottaen henkilökunta löytää sinun luoksesi eikä sinun välttämättä tarvitse ilmoitella vapaista työpaikoista juuri missään. Nuoret, varsinkin itäeurooppalaiset, britannialaiset ja australialaiset tulevat usein Kreikkaan kesäksi

työnhakuun. He ovat itse aktiivisia eli kyselevät suoraan yrittäjiltä vapaista paikoista. Kovin tavatonta ei ole laittaa ravintolan ikkunaan ilmoitusta 'haetaan kokkia/tarjoilijaa kesäkaudelle'.

Paikallinen työvoimatoimisto OAED (xxiii) pitää kirjaa työttömistä työnhakijoista, samoin työpaikoista ja EURES-työpaikoista. Järjestelmä toimii aikalailta samaan tapaan kuin Suomessa. Työnhakija ilmoittautuu työnhakijaksi, saa OAED-kortin, johon merkitään seuraava käyntipäivä. Työnhaku jää enemmän työnhakijan vastuulle, eikä toimistosta oteta yhteyttä. Oikeus työttömyysturvaan syntyy, kun henkilö on ollut määrätyn aikaa työssä. Työnantajille OAED:ssä on omat sivustonsa, jossa voi ilmoittaa vapaina olevista työpaikoista. Tätä kannattaa hyödyntää, mikäli yritys on hieman syrjäisemmällä seudulla. Tosin, viidakorumpu tuntuu Kreikassa olevan kaikkein paras tiedonlähde!

Lisäksi 'tutun tutun tuttu' saa aina töitä – valitettavasti. Naapurin Maria ei välttämättä ole se parhain. Mutta kun Kreikassa ollaan, niin kaikille annetaan mahdollisuus. Tässä olisi meillä suomalaisilla oppimista. Annetaan mahdollisuus nuorelle ja ei-niin-osaavalle. Niin minä tekisin omassa *Ninaki*-apartamentosessani. Vain tekemällä voi oppia!

## Lopuksi

Kuten sanottua yrityksen perustaminen vieraaseen maahan ei olekaan kovin vaivatonta. Paljon on otettava selkoa asioista ja lähetettävä satoja sähköpostiviestejä eri instansseihin, jotta saisi oikeanlaista tietoa. Aikaa menee valtavasti, kun on opeteltava kohdemaan kieltä ja kulttuuria ja vielä omaksua yritysmaailman tapoja. Se on kuitenkin kannattavaa, koska kreikkalaiset ovat avuliaita, ja kun jo heti alussa luot heihin hyvät suhteet, saat aina apua. Kunhan muistat itsekkin olla heidän käytettävissään ja pitää aina ovet avoinna hotelliisi ja kotiisi. Lukaise vielä vinkit ja linkit -osio, jossa on tiivistettynä tarvitsemasi asiat yrittäjyyden aallokossa Kreikassa. Onnea matkaan!! Καλό ταξίδι!



## Vinkit ja linkit

### Kielitaito

- Helpompaa on toimia, kun osaat paikallista kieltä!! Suomi-Kreikka yhdistysten liitto (ryhttps://sites.google.com/site/suomikreikka/home) tarjoaa hyviä kursseja ympäri Suomea!

### Veronumero

- Hanki ensin veronumero ja keskity vasta sitten muuhun!! Käy paikallisessa Eforiassa (Εφορία ) eli vero toimistossa, ja hanki veronumero (AFM, *Αριθμός Φορολογικού Μητρώου*). Tarvitset sitä jokapäiväiseen elämään kuten pankkitilin hankkimiseen. Mukaan verotoimistoon passi tai henkilöllisyystodistus ja täytä lomake M1 (Δήλωση Απόδοσης ΑΦΜ/ Μεταβολής ατομικών στοιχείων) jamikäli verotoimisto pyytää, kopiot avioliittotodistuksesta, syntymätodistus, sekä ei -EU kansalaiselta viisumi tai muu tarvittava oleskelulupa.

### Pankkitili

- Pankkiin (esimerkiksi Kreikan Kansallispankkiin <https://www.nbg.gr/en>) tarvitset veronumeron, henkilöllisyystodistuksen ja kun talletat rahaa, myös palkanauhan!

### Lääkäri

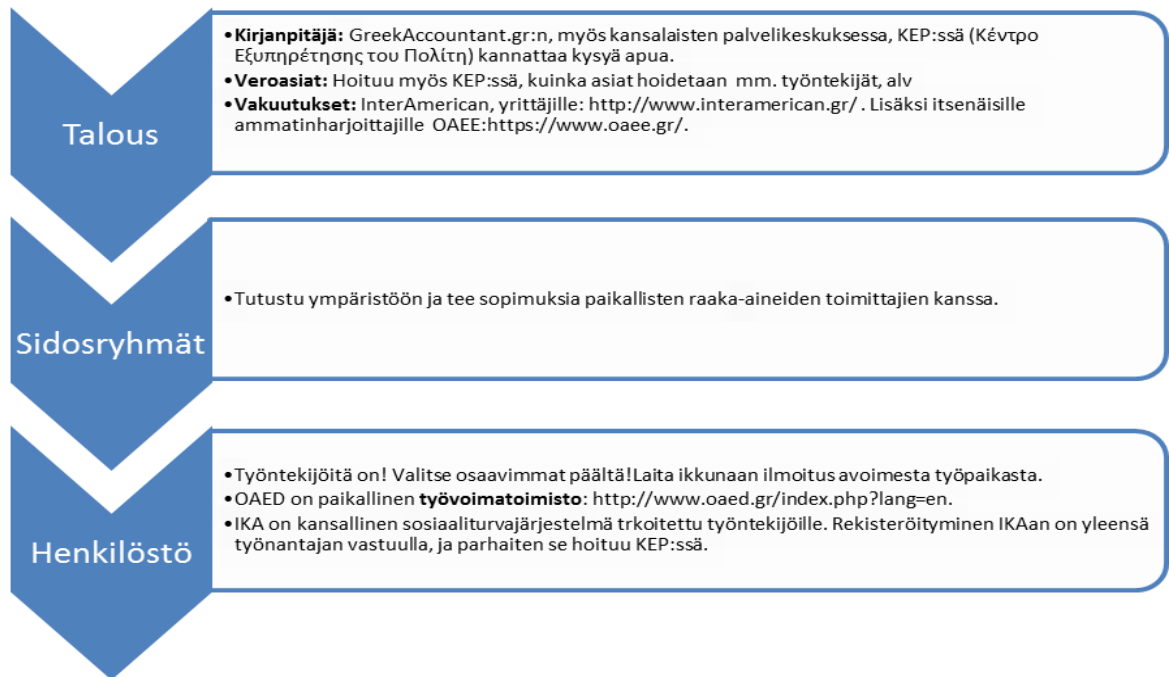
- Jotta voit työskennellä, on otettava keuhkokuivat, salmonellatesti sekä tarvittavat verikokeet. Käy paikallisella lääkäriasemalla ja kerro että aloitat työskentelyn Kreikassa. He ohjaavat oikeille lääkäriasemille. Kaikkia testejä ei välttämättä voi hoitaa yhdessä paikassa.

### Liikepaikka

- Tutustu kilpailijoihin ja kysele heiltä! Monet tietävät myynnissä/vuokralla olevista liikepaikoista. Myös kiinteistövälitysfirmit ovat tietoisia myynnissä/vuokralla olevista firmoista. Tai tutustu Suomesta käsin esimerkiksi sivustoon: [BusinessForSale.com:n](http://BusinessForSale.com:n)

### Tuet ja etuudet

- **Kaikille: Enterprise Europe Network:** <http://een.ec.europa.eu/>
- **Naisille: WES:** [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/women/wes-network/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/women/wes-network/index_en.htm) **General Secretariat for Gender Equality:** <http://www.isotita.gr/en/>



## Viitteet

- (i) Autoliitto 2015
- GNTO 2014
- Passport to Trade 2.0 2014a
- Euroopan unioni 2015.
- (ii) Helsingin Suomi-Kreikka yhdistys ry
- (iii) Suomi-Kreikka yhdistysten liitto
- (iv) Passport to Trade 2.0 2014b
- (v) Passport to Trade 2.0 2014c
- (vi) Rodosinfo – Aurinkoisin sivu internetissä
- (vii) Kreikkaan.net 2013–2015
- (viii) Mole 2004, 299
- (ix) Passport to Trade 2.0 2014a
- (x) Business etiquette
- (xi) Sutinen & Viklund 2004
- (xii) Angloinfo Limited 2000–2015a
- (xiii) European Parliament 2008
- (xiv) European Commission 2013
- (xv) Interamerican a
- (xvi) Interamerican b
- (xvii) Symeonidis 2015
- (xviii) Angloinfo Limited 2000–2015b.



(xix)Eures 2014

(xx)BusinessForSale.com 1997–2015

(xxi)VATlive.com 2015

(xxii)Greek accountants 2000–2013

(xxiii)OAED 2012

## Lähteet

Angloinfo Limited. 2000–2015a. The AFM Tax Identification Number. Luettavissa: <http://greece.angloinfo.com/money/general-taxes/afm-tax-number/>. Luettu: 9.3.2015.

Angloinfo Limited. 2000–2015b. Register for Benefits. Luettavissa: <http://greece.angloinfo.com/money/social-security/registration/>. Luettu: 9.3.2015.

Autoliitto. 2015. Kreikka. Luettavissa: <http://www.autoliitto.fi/matkailu/matkakohteet/matkustusopas/?x4373901=1544743>. Luettu: 23.2.2015

Business etiquette. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/business-etiquette-in-greece/>. Luettu: 24.2.2015

BusinessForSale.Com. 1997–2015. Businesses For Sale in Crete. Luettavissa: <http://greece.businessesforsale.com/greek/search/Businesses-for-sale-in-Crete>. Luettu: 9.4.2015.

Eures. 2014. Työnhaku ja työskentely Kreikassa. Luettavissa: [www.te-palvelut.fi/te/fi/pdf/eures\\_maaoppaat/Kreikka.pdf](http://www.te-palvelut.fi/te/fi/pdf/eures_maaoppaat/Kreikka.pdf). Luettu: 9.4.2015.

Euroopan unioni. 2015. Kreikka. Luettavissa: [http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/greece/index\\_fi.htm](http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/greece/index_fi.htm). Luettu: 30.3.2015.

European Commission. 2013. European Network to Promote Women’s Entrepreneurship (WES). Activity Report 2012. PDF. Luettavissa: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/5379>. Luettu: 18.2.2015.

European Parliament. 2008. Parliamentary questions. Luettavissa:  
<http://www.europarl.europa.eu/sides/getAllAnswers.do?reference=E-2007-6300&language=EN>.  
Luettu: 19.2.2015.

GNTO. 2014. General info. Luettavissa: [http://www.visitgreece.gr/en/general\\_info](http://www.visitgreece.gr/en/general_info). Luettu:  
23.2.2015.

Greek accountants. 2000–2013. Luettavissa: <http://www.greekaccountants.gr/root.el.aspx>. Luettu:  
9.4.2015.

Helsingin Suomi-Kreikka yhdistys ry. Luettavissa:  
<http://www.helsinginsuomikreikkayhdistys.fi/index.html>. Luettu: 24.2.2015.

Interamerican. a. INTERAMERICAN Business - Easy Business. Luettavissa:  
<http://www.interamerican.gr/default.asp?pid=97&la=2>. Luettu: 30.3.2015.

Interamerican. b. Group insurance. Luettavissa:  
<http://www.interamerican.gr/default.asp?pid=98&la=2>. Luettu:30.3.2015.

Kreikkaan.net. 2013–2015. Kohteliaisuuskoulu. Luettavissa:  
<http://kreikkaan.net/kohteliaisuuskoulu>. Luettu: 24.2.2015.

Mole, J. 2004. Maassa maan tavalla. Opas globaalien Euroopan yritys- ja neuvottelukulttuureihin.  
3. painos. Otavan kirjapaino. Keuruu.

OAED. 2012. Manpower Employment Organization. Luettavissa:  
<http://www.oaed.gr/index.php?lang=en>. Luettu: 9.4.2015.

Passport to Trade 2.0.2014a. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/>. Luettu: 24.2.2015

Passport to Trade 2.0.2014b. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/>. Luettu:24.2.2015.

Passport to Trade 2.0.2014c. Business Communication. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/business-communication-in-greece/>. Luettu: 24.2.2015.

Rodosinfo – Aurinkoisin sivu internetissä. Luettavissa: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-greece/business-etiquette-in-greece/>. Luettu: 24.2.2015

Suomi-Kreikka yhdistysten liitto. Luettavissa: <http://skyl.fi/J%C3%A4senyhdistykset.php>. Luettu: 24.2.2015.

Sutinen, M. & Viklund, E. 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta, mutta et ole kehdannut kysyä. 10. uudistettu painos. Savonia-ammattikorkeakoulun julkaisusarja B6/2004. Savonia-ammattikorkeakoulu. Kuopio.

Symeonidis, L. 31.3.2015. Vakuutusneuvottelija. INTERAMERICAN S.A. Sähköposti.

VATlive.com. 2015. 2015 European Union EU VAT rates. Luettavissa: <http://www.vatlive.com/vat-rates/european-vat-rates/eu-vat-rates/>. Luettu: 3.5.2015.

## Liite 2. Haastattelulomake yrittäjille suomeksi

Hei!

Olen Haaga–Helian ammattikorkeakouluopiskelija matkailun liikkeenjohdon koulutusohjelmasta ja teen opinnäytetyötä yrittäjyydestä; Yrityksen perustaminen Kreikkaan. Itsekin Kreetalla vuosina 2004–2007 asuneena aihe tuntui kiinnostavalta ja toivon saavani lopputyöstä konkreettista hyötyä niin itselleni, kuin muille yritystä Kreikkaan suunnitteleville.

Lähetän teille kyselykaavakkeen aiheesta ja olisin kiitollinen, jos pystyisitte vastaamaan kyselyyn heinäkuun puoliväliin (15.7.) mennessä ja lähettävän sen osoitteeseen [nina.etholen@gmail.com](mailto:nina.etholen@gmail.com)

Kyselyyn vastaaminen kestää noin 10–15 minuuttia.

Kiitos avustanne.

Nina Etholén

### Yrittäjyys kysely

#### 1. Taustatiedot

**Sukupuoli**

Mies:

Nainen:

**Nimi** (vapaaehtoinen):

**Ikä** 18–30:

31–50:

51–...:

**Kansalaisuus** Suomi:

Muu, mikä?

**Yrityksen sijainti:**

#### 2. Yritysmuoto

**Mikä on yritysmuotonne?**

Toiminimi:

Avoinyhtiö:

Kommandiittiyhtiö:

Osuuskunta:

Osakeyhtiö:

**Mikä on yrityksenne toimiala?**

Matkailu:  
Elintarvikekauppa:

Hotelli/ravintola/kahvila:  
Muu, mikä?

**Henkilöstön määrä?**

1–10:

11–20:

21–40:

41–...:

**Millainen vastuu teillä on yrityksessänne?**

**3. Liikeidea**

**Kuinka päädyitte yrittäjäksi?**

**Mitä yrityksenne tekee/myy?**

**4. Kilpailu**

**Mikä on teidän ydinosaamisenne?**

**Kuinka erotutte kilpailijoista?**

**Ketkä ovat kilpailijoitanne?**

**5. Myynti, markkinointi ja asiakaspalvelu**

**Ketkä ovat asiakkaitanne?**

**Kuinka tavoitatte asiakkaanne?**

**Mitkä ovat markkinointikanavanne?**

**6. Liiketoimintaan vaikuttavia kuluja**

**Millaisia vakuutuksia teillä on käytössä yrityksessänne?**

**Mitä ulkopuolisia palveluja käytätte (esim. kirjanpitäjä, vuokratyövoima)?**

**7. Rahoitus:**

**Mistä toiminnan aloittamiseen saatiin pääomaa?**

**8. Lait ja säännökset**

**Millaisia lupia tarvitsitte yrityksen aloittamiseen?**

**Mitkä säännökset teidän on huomioitava toiminnassanne?**

**9. Yrityksen nykytila**

**Kuinka Kreikan taloudellinen tilanne on vaikuttanut yritystoimintaanne?**

**Kuinka näette yrittäjyyden Kreikassa tulevaisuudessa?**

**10. Sana on vapaa. Voitte kertoa omia kokemuksianne yrittäjyydestä. Mikä on ollut haasteellisinta / vaikeinta? Tekisittekö jotain toisin? Ym.**

**Kiitos ajastanne. Käytän vastauksianne analysoiden niitä lopputyössäni. En mainitse kyselyyn vastanneiden nimiä, mikäli haluatte pysyä tuntemattomana. Mikäli tarvitsen syventäviä vastauksia, otan teihin yhteyttä kesän/syksyn aikana.**

### Liite 3. Haastattelulomake yrittäjille englanniksi

Hello!

I am student in Haaga-Helia University of Applied Sciences in Tourism Management Programme and I write my thesis about entrepreneurship; Setting up a business in Greece.

I lived in Crete in 2004–2007 and that is the reason why I chose my topic. I hope to get tangible advantage from my work to both myself and other people who plan to have an own business in Greece.

I will send you a questionnaire on the subject and I would be grateful if you could answer the survey at mid-August (15.8.) sending it to nina.etholen @ gmail.com.

The survey takes about 10–15 minutes.

Thank you for your help.

Nina Etholén

#### Entrepreneurship survey

##### 1. Background Information

**Gender** Male: Female:

**Name** (optional):

**Age** 18–30:

31–50:

51– ...:

**Nationality** Finnish: Other, what?

**Company location:**

##### 2. Form of business

**What is the form of your business?**

Company:

Partnership:

Limited partnership:

Cooperative:

Incorporated company:

**What is your company's business?**

Tourism:

Hotel / restaurant / coffee shop:

Grocery store:

Other, what?:

**The number of employees?**

1–10:

11–20:

21–40:

41– ...:



What is your responsibility in your company?

**3. Business Idea**

How did you decide to become an entrepreneur?

What company makes / sells?

**4. Competition**

What is your core know-how?

How do you stand out from your competitors?

Who are your competitors?

**5. Sales, Marketing and Customer Service**

Who are your customers?

How do you reach your customers?

Which are your marketing channels?

**6. The expenses that affect your business?**

What insurances do you have in your company?

Do you use external services (eg. accountant, temporary workers)?

**7. Financing:**

Where is the initial capital from?

**8. Laws and Regulations**

What kind of permits you needed to start out a business?

What rules you have to take into account in your business?

**9. The present state of your company**

**How the economic situation in Greece has impacted on your business?**

**How do you see the entrepreneurship in Greece in the future?**

**10. The word is free. You can tell your own experience in entrepreneurship.**

**What has been the most challenging / most difficult? Would you do anything differently? Etc.**

**Thank you for your time. I analyze your answers in my thesis. I will not mention the names of respondents, if you wish to stay anonymous. If I need more exact answers, I'll be in touch with you in the autumn.**



Πώς αποφασίσατε να γίνετε επιχειρηματίας;

Η εταιρία τι δραστηριότητες έχει/τι εμπορεύεται;

#### 4.Ανταγωνισμός

Ποιες είναι οι βασικές ικανότητες της εταιρείας σας;

Τι σας κάνει να ξεχωρίζετε από τους ανταγωνιστές σας;

Ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σας;

#### 5.Πώληση, μάρκετινγκ και εξυπηρέτηση πελατών

Ποιοι είναι οι πελάτες σας;

Ποιους τρόπους χρησιμοποιείτε για προσέλκυση πελατών;

Ποιά μέσα προώθησης χρησιμοποιείτε;

#### 6.Τα έξοδα που επηρεάζουν την επιχείρησή σας

Τι είδη ασφάλισης έχετε στην εταιρεία σας;

Αναθέτει η εταιρεία σας κάποιες υπηρεσίες σε τρίτους (π.χ. λογιστικές υπηρεσίες, προσωρινά απασχολούμενους μέσω εταιρείας προσωρινής απασχόλησης);

#### 7. Χρηματοδότηση

Από πού προήλθε το αρχικό σας κεφάλαιο;

#### 8.Νόμοι και Κανονισμοί

Τι είδους άδειες χρειαστήκατε για την έναρξη της επιχείρησης;

Τι κανονισμούς πρέπει να ακολουθείτε στις δραστηριότητές σας;

#### 9.Τρέχουσα κατάσταση της εταιρείας

Πώς έχει επηρεάσει την επιχείρησή σας η οικονομική κατάσταση της Ελλάδας;

Πώς βλέπετε το μέλλον της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα;

10. Εδώ μπορείτε να γράψετε τις δικές σας εμπειρίες από τον τομέα της επιχειρηματικότητας. Ποια ήταν η μεγαλύτερη πρόκληση/δυσκολία που συναντήσατε; Θα κάνατε κάτι διαφορετικά; Κλπ.

Σας ευχαριστώ για το χρόνο σας. Θα χρησιμοποιήσω τις απαντήσεις σας αναλύοντάς τες στην πτυχιακή μου εργασία. Δεν θα αναφέρω τα ονόματα των συμμετεχόντων, εάν επιθυμείτε να παραμείνετε ανώνυμοι. Αν χρειαστώ σε βάθος απαντήσεις, θα επικοινωνήσω μαζί σας το καλοκαίρι /φθινόπωρο.

( Nina Etholénin käännöksen tarkistanut ja korjannut Jaana Karhunen)

## Liite 5. Produktin aikataulu

<b>2013 Syyskuu</b>	Aiheen hahmottaminen
<b>2013 Joulukuu</b>	Lähteiden etsintä, haastattelulomakkeen teko
<b>2014 Tammikuu</b>	Yhteydenotot eri Kreikka -ryhmiin SoMessa
<b>2014 Maaliskuu</b>	Haastattelulomakkeiden lähettäminen haastateltaviksi suostuville
<b>2014 Toukokuu</b>	Kreikankielen kääntäjän etsimistä suurlähetystöjen sekä SoMen kautta
<b>2014 Kesäkuu</b>	Kääntäjä kääntänyt haastattelulomakkeen kreikaksi, oma käänös englanniksi
<b>2014 Heinäkuu</b>	Strukturoidut haastattelut Kreetalla
<b>2014 Elo-Lokakuu</b>	Haastattelujen puhtaaksikirjoittaminen ja vastausten arviointia
<b>2014 Joulukuu</b>	Vain kaksi haastattelua suomalaisilta ja niiden puhtaaksikirjoittaminen
<b>2015 Tammikuu</b>	Produktin ulkoasun suunnittelua ja sisällysluettelon teko
<b>2015 Helmikuu</b>	Valokuvien valitseminen produktiin
<b>2015 Maaliskuu</b>	Produktin kirjoittamista
<b>2015 Huhtikuu</b>	Työn viimeistely

## Liite 6. Yrityksen tuloslaskelma

			%
<b>LV</b>		252000	100
	Ruoka	72000	
	Alko	21600	
	Kahvi	10800	
	Virvoke	3600	
	Hotelli	144000	
<b>Ainekäyttö=ostot</b>		<b>77400</b>	
<b>Myyntikate</b>		174600	69
Mukut	Työvoimakulut	80352	
<b>Palkkakate</b>		94248	37,4
	Vuokrat	84000	
Muut kikut		5000	
<b>Käyttökate</b>		5248	
Poistot		100	
<b>Liiketulos</b>		5148	