

SATAKUNNAN AMMATTIKORKEAKOULU

Maria Tuominen

NAISYRITTÄJÄKSI RYHTYMINEN EURAN KUNNASSA

Liiketalous Rauma
Talouden ja hallinnon koulutusohjelma
Organisaatiot ja henkilöstöjohtaminen
2007

TIIVISTELMÄ

NAISYRITTÄJÄKSI RYHTYMINEN EURAN KUNNASSA

Tuominen Maria
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden Rauman yksikkö
Satamakatu 26 26100 RAUMA
Liiketalouden koulutusohjelma
Organisaatioiden ja henkilöstöjohtaminen - suuntautumisvaihtoehto
Toukokuu 2007
Heinonen Eila
Sivumäärä: 81

Avainsanat: naisyrittäjyys, naisyrittäjäksi ryhtyminen, toimintaympäristö, Eura

Opinnäytetyössä tutkittiin naisyrittäjäksi ryhtymistä Euran kunnassa. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää naisyrittäjyydelle tyypillisiä ominaispiirteitä, naisyrittäjäksi ryhtymisen motiiveja sekä esteitä ja yritystoiminnan aloittamisen suunnittelua. Naisyrittäjyyttä on ryhdytty tutkimaan tarkemmin vasta viime vuosituhanteen lopussa, vaikka se on ollut osa suomalaista yrittäjyyttä ja yhteiskuntaa yhtä kauan kuin miesten harjoittama yritystoiminta.

Tutkimuksen teoriaosassa tuotiin esille naisyrittäjyyden historiaa ja nykypäivää sekä syitä, miksi naiset ryhtyvät yrittäjiksi ja esteitä, jotka vaikuttavat negatiivisesti naisten aikomuksille ryhtyä yrittäjiksi. Taustojen lisäksi selvitettiin yritystoiminnan aloittamisen suunnittelua liikeidean keksimisen ja toimintaympäristön, joka tutkimuksessa oli Euran kunta, kartoittamisen muodossa.

Tutkimuksen empiirisessä osassa käytettiin kvalitatiivista tutkimusotetta. Aineisto kerättiin vapaamuotoisten teemahaastatteluiden avulla. Haastateltaviksi valittiin neljä eri-ikäistä ja eri toimialalla toimivaa sekä työnantaja- että yksityisyrittäjää, joiden yritykset sijaitsevat Eurassa. Tavoitteena oli saada neljä erilaista taustatekijöiltään ja motiiveiltaan toisistaan eroavaa naisyrittäjän tarinaa. Teemahaastatteluiden tarkoituksena oli selvittää taustoja ja motiiveja ryhtyä yrittäjiksi, millaisia ongelmia on mahdollisesti koettu ja miten on suunniteltu yritystoiminnan aloittamista.

Tutkimus osoitti, että naisyrittäjillä oli toisistaan poikkeavat taustatilanteet, mutta kuitenkin samoja motiiveja perustaa oma yritys. Yritysten toimialat sekä liikeideat perustuvat ammattitaitoon, henkilökohtaiseen osaamiseen ja kiinnostukseen alaa kohtaan. Euran kunnan valintaan yrityksen toimintaympäristöksi vaikuttivat perheen asuminen Eurassa ja omat siteet sinne.

ABSTRACT

TO BECOME A FEMALE ENTREPRENEUR IN EURA MUNICIPALITY

Tuominen Maria
Satakunta University of Applied Sciences
School of Business Rauma
Satamakatu 26 26100 RAUMA
Business and Administration
Degree Programme in Organisations and Human Resources Management
May 2007
Heinonen Eila
Pages: 81

Keywords: female entrepreneurship, to become a female entrepreneur, an operational location, Eura

The thesis analyses female entrepreneurship in Eura municipality. The aim was to discover the typical characteristics of a female entrepreneur, look into the motives of a woman starting her own company. And furthermore, to uncover the obstacles to female entrepreneurship and also to examine the planning steps of a business. Only recently as at the end of the last century has female entrepreneurship been in focus of research, although it has constituted an essential part of Finnish entrepreneurship and society as long as that of males.

The theoretical section of the study describes the history and the present of female entrepreneurship, examines the reasons why women start a company and the obstacles having a negative impact on women's willingness to start a business. In addition to background information, the study investigated the process of establishing a business, starting with devising the business idea to analysing the operational location, which in the study was Eura municipality.

In the empirical section, the study employed a qualitative research method. The research material was collected with open – ended theme interviews with four entrepreneurs of various ages and of different lines of business operating as sole traders and as employers and whose companies were located in Eura. The aim was to tell the story of four female entrepreneurs, whose backgrounds and motives differed. The interviews tried to identify the reasons to become an entrepreneur, what kind of difficulties the women have faced and how they have planned the start of their business.

The study showed that female entrepreneurs had different background situations, but still similar reasons for establishing a company. The chosen lines of business and the business ideas were based on professional skills, personal competence and interest to operate in that particular field. The motives to set up the business in Eura were the fact that the interviewees' families lived in Eura.

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
2 NAISYRITTÄJYYS	7
2.1 Yrittäjyyskäsitteiden määrittely	7
2.2 Yritystoiminnan tunnusmerkit	9
2.3 Naisyrittäjyyden historiaa	10
2.4 Naisyrittäjyys nykyään.....	13
2.4.1 Toimialat	15
2.4.2 Toimialueet	17
2.4.3 Yritysmuodot	18
2.5 Naisyrittäjyyden tulevaisuus	18
3 NAISTEN YRITTÄJÄKSI RYHTYMISEN MOTIIVIT JA ESTEET	19
3.1 Naisyrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat tekijät.....	21
3.1.1 Yleiset taustatekijät	21
3.1.2 Henkilötekijät.....	23
3.1.3 Tilannetekijät.....	26
3.2 Naisyrittäjäksi ryhtymisen esteet	29
3.2.1 Asenteelliset esteet	31
3.2.2 Yrittäjyyden ja perhe – elämän yhteensovittaminen	31
3.2.3 Naisyrittäjän sosiaaliturva.....	32
3.2.4 Naisyrittäjän eläketurva	33
3.2.5 Liiketoiminnalliset ongelmat	34
4 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMISEN SUUNNITTELU.....	34
4.1 Yritysideasta liikeidea.....	35
4.1.1 Omat ideat	35

4.1.2 Ostetut ideat	36
4.2 Toimintaympäristönä Euran kunta.....	38
4.2.1 Euran kunta	38
4.2.2 Toimintaympäristö	40
4.3 Yrityspalveluja naisyrityksille	42
5 TUTKIMUKSEN TARKOITUS, TAVOITTEET JA KÄSITTEELLINEN VIITEKEHYS	42
5.1 Tutkimuksen tarkoitus.....	43
5.2 Tutkimuksen tavoitteet.....	44
5.3 Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys.....	45
6 TUTKIMUKSEN SUORITTAMINEN	46
6.1 Tutkimusmenetelmä ja tutkimusotteen valinta	46
6.2 Tutkimusaineiston keruu ja analysointi	47
6.3 Tutkimuksen luotettavuus	50
7 TUTKIMUSTULOKSET	52
7.1 Meeri Tikka, Wilhel – Miina Oy.....	52
7.2 Kaija Ruosteenoja, Asianajotoimisto Kaija Ruosteenoja Ky.....	57
7.3 Anniina Juhola, LounasKahvila Minttu – Junior Ky	61
7.4 Taina Myllymaa, Tmi Hoitopiste Kaunishetki.....	65
7.5 Tutkimustulosten yhteenveto ja johtopäätökset	69
8 YHTEENVETO	72
LÄHDELUETTELO	75
LIITTEET	

1 JOHDANTO

Suomessa naisyrittäjien osuus on noin 30 prosenttia kaikista yrittäjistä ja määrä on pysynyt samana useampien vuosien ajan. Suurin osa naisyrittäjistä harjoittaa liiketoimintaa perinteisten ”naisten töiden” piirissä eli ruokaan, hoivaan ja vaatteisiin liittyvillä toimialoilla. Naisyrittäjyys ei ole uusi asia, vaikka sitä on ryhdytty tutkimaan tarkemmin vasta 1990 – luvulla. Se on ilmiönä varsin mielenkiintoinen, sillä naisyrittäjyys voidaan erotella omaksi yrittäjyyden muodoksi. Sukupuolella on oleellinen merkitys siihen, miten työtä ja tekemisen tapaa yrityksessä organisoidaan, millaisia ongelmia yrittäjä kohtaa ja miten hän ratkaisee ne. Nainen hahmottaa yrittäjyyttä kahdella tavalla: toinen on työ ja toinen tarve luoda omaa todellisuuttaan.

Naisyrittäjäksi ryhtymisen taustalla löytyy erilaisia motiiveja, jotka voidaan jakaa yleisiin taustatekijöihin, henkilötekijöihin ja tilannetekijöihin. Joku on lähtenyt yrittäjyyden tielle huonon työllisyystilanteen takia, toinen on tiennyt jo pikkutyttönä aikovansa kaupantädiksi ja kolmas on ryhtynyt yrittäjäksi ammatin vaihdoksen myötä. Aina kaikki ei kuitenkaan mene suunnitelmien ja ongelmien voi ilmaantua, esimerkiksi naisilla yrittäjyyden sekä perhe – elämän yhdistäminen voi toisinaan olla haasteellista.

Yrityksen perustamisen lähtökohtia ovat yrittäjäksi aikovan valmiudet yrittäjyyteen, motivaatio ja liikeidea, jonka varaan yritystoiminta rakennetaan. On myös tärkeää, että tuleva yrittäjä kartoittaa yrityksensä toimintaympäristön tilaa mm. arvioimalla, että riittääkö asiakkaita, mikä on kilpailutilanne ja onko yrityspalveluja saatavilla.

Tutkimuksen aihe on ajankohtainen, sillä yrittäjyys ja pk - yrittäjät ovat olleet ”kuumia” puheenaiheita 2000 – luvulla. Suurten ikäluokkien jäädessä eläkkeelle kymmenen vuoden kuluessa moni yritys on vaarassa jäädä ilman jatkajaa. Olen rajannut tutkimuksen koskemaan naisia, vaikka monien mielestä tulisi puhua yleisesti yrittäjistä ja yrittäjyydestä. Tutkimuksen taustalla on oma kiinnostukseni yrittäjyyttä kohtaan ja erityisesti minua kiinnostavat erilaiset motiivit ja syyt, jotka vaikuttavat naisen päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. Mielestäni yrittäjyys on mielenkiintoinen sekoitus työntekoa, elämäntapaa ja yrittäjän omaa persoonaa.

2 NAISYRITTÄJYYS

Naisyrittäjyydellä tarkoitetaan naisen/naisten perustamaa yritystoimintaa, jossa naisilla on yli 50 prosentin omistus tai joissa nainen on johtajana (KTM 2005, 21). Naisyrittäjyys voidaan erotella omaksi yrittäjyyden muodoksi, sillä sukupuolella on oleellinen merkitys siihen, miten työtä ja tekemisen tapaa liikkeessä organisoidaan, millaisia ongelmia hän kohtaa ja miten ratkaisee ne. Nykyäänkin naisten yritystoiminnan ehdot ovat edelleen erilaiset kuin miesten, olipa kyseessä sitten rahoituksen saaminen, yrityksen arkitöiden hoitaminen tai elämän, arjen ja työn organisoiminen ja yhdistäminen naisyrittäjää itse sekä perhettä tyydyttävällä tavalla. (Kovalainen & Simonen 1996, 185 – 186.)

2.1 Yrittäjyydeskäsitteiden määrittely

Yrittämiseen ja yrittäjyyteen liittyviä määritteitä käytetään sekä puhekielessä että alan kirjallisuudessa eri tavoin. Yhtä yleistä yrittäjän ja siten myös naisyrittäjän määrittelyä on vaikea hahmottaa. Kirjallisuuden tietolähteissä yrittäjyydestä käytetään hieman toisistaan poikkeavia kuvauksia, koska tutkijat painottavat yrittäjän ja yrittäjyyden eri puolia. Olen koonnut tähän lyhyesti määritteet edellämämainituista sanoista, vaikka täsmällinen määrittelemine ei olekaan yksinkertaista.

Yrittäjä

Yrittäjällä tarkoitetaan henkilöä, joka hoitaa omaa liiketoimintaansa, viljelee omistamaansa tai vuokraamaansa maatilaa, on vapaan ammatin harjoittaja tai toimii ns. freelancerina (Laukkanen 1999, LIITE). Työvoimatilastossa yrittäjä on itsensä työllistävä henkilö, jolla voi olla yksi tai useampi palkattu työntekijä. Yrittäjän perheenjäsen voi työskennellä yrityksessä joko palkallisena tai palkattomana työntekijänä. Jos hän toimii muussa roolissa kuin pelkästään työntekijänä, hänet luokitellaan myös yrittäjäksi. (KTM 2005, 21.) Työssäkäyntitilastossa yrittäjäksi lasketaan itsensä työllistävä henkilö, joka omistaa yrityksen tai osan siitä ja nauttii

yrittäjätuloa. Yrittäjäperheenjäseniksi luetaan ilman palkkaa yrittäjää auttavat saman kotitalouden jäsenet. (KTM 2005, 21; Laukkanen 1999, LIITE.)

Yrittäjä on henkilö, joka harjoittaa liiketoimintaa omalla riskinotollaan (Sutinen & Antikainen 1996, 17). Hän on ns. oman onnensa seppä, jolta on löytynyt idea, jonka varaan aloittava yritys on voinut toimintansa rakentaa (Isokangas & Kinkki 2003, 7).

Yritys

Yritys on pysyväksi tarkoitettu organisaatio, jonka tarkoituksena on hankkia tuotannon tekijöitä ja tuottaa näiden avulla tavaroita ja palveluita markkinoilla myytäväksi sekä kattaa kustannukset pääasiassa myyntituloillaan (Isokangas & Kinkki 2003, 8). Yrityksillä on vuorovaikutussuhteita sidosryhmiinsä, jotka ovat oleellinen osa yritystä, sillä sen toiminta koostuu sidosryhmien panoksesta. Sidoryhmiä ovat mm. omistajat, työntekijät, johto, asiakkaat, tavarantoimittajat, rahoittajat, valtio ja kunta. (Köppä, Laukkanen & Santala 2000, 101.)

Yritystoiminnalla on suomalaisessa yhteiskunnassa merkittävä rooli, sillä pk - sektorin yrittäjät tuottavat suurimman osan kansalaisille tarjottavista palveluista ja tavaroista. Yritykset luovat myös työpaikkoja, maksavat veroja, käyvät ulkomaankauppaa ja edistävät yhteiskunnallista kehitystä. Yrittäjälle itselleen liiketoiminta antaa työpaikan ja mahdollisuuden toteuttaa itseään.

Yrittäjyys

Yrittäjyys on ajattelu- ja toimintatapa, toiminnan henkinen perusedellytys. Yrittäjyyttä on olemassa kahdenlaista: sisäistä sekä ulkoista. (Koiranen 1993, 10.) Ulkoinen yrittäjyys tarkoittaa omistajayrittäjyyttä eli henkilöllä on oma yritys. Sisäinen yrittäjyys on oma – aloitteellista, yritteliästä, tavoitteellista ja tuloksellista toimintaa toisen palveluksessa, harrastuksessa tai opinnoissa. (Lojander & Suonpää 2004, 26.)

2.2 Yritystoiminnan tunnusmerkit

Vaikka yritykset ovat erikokoisia ja toimivat hyvinkin erilaisilla aloilla, löytyy kaikilla niistä joitakin yhteisiä piirteitä, ns. liiketoiminnan kivijalkoja, joita ovat yritysidea, riski, kannattavuus ja jatkuvuus (Kinkki, Hulkko & Mäkinen 2001, 11).

Yritysidea

Yrityksen toiminta perustuu kilpailukykyiseen ideaan, joka sisältää selkeän käsityksen tai suunnitelman siitä, mihin yrittäjä pyrkii ja millä tavoin. Yritysideasta tulee vähitellen liikeidea, joka määrittelee yrityksen tuotteet/palvelut (MITÄ), kohderyhmät (KENELLE), toimintatavat (MITEN) ja yrityskuvan (IMAGO). Kaikilla liiketoimintaa harjoittaville yrittäjillä on oma ideansa eli perusajatuksensa siitä, mitä juuri he tekevät ansaitakseen elantonsa. Se voi olla esimerkiksi tuote-, tuotantomenetelmään perustuva idea, markkinointi-, palvelu- tai franchising – idea. (Isokangas & Kinkki 2003, 55; Kinkki & Lehtisalo 1999, 20.)

Riski

Henkilö perustaessa yritystä, hän ei voi tietää, tuleeko hänen ideansa menestymään, joten toimintaan liittyy olennaisena osana epäonnistumisen mahdollisuus, riski. Yrityksen riskit jaetaan liike – ja vahinkoriskeihin, jotka tarkoittavat toimintaan liittyvää epävarmuutta (liikeriski) ja yrityksen toimintaan, henkilöstöön tai omaisuuteen liittyvää vahingonvaaraa (vahinkoriski). Tärkeää on, että yrittäjä varautuu mahdollisiin riskeihin mm. tapahtumien ennakoimisella, riskialueiden tunnistamisella ja vakuutuksilla. (Kinkki, Hulkko & Mäkinen 2003, 10 – 11.)

Kannattavuus

Yritystoiminnalle, varsinkin pitkällä aikavälillä, voitto eli kannattavuus on ehdoton edellytys. Voitto on kannattavuuden mittari ja se tarkoittaa, että toiminnasta koituu

enemmän tuloja kuin menoja. Yrityksen toiminta voi olla kannattamatonta esimerkiksi liikettä perustettaessa tai laajennettaessa. Pitkällä aikavälillä liikkeen on toimittava taloudellisesti sekä tuottavasti, jotta sen toiminta olisi kannattavaa ja yritys säilyisi harjoittamallaan toimialalla. (Isokangas & Kinkki 2003, 58.)

Jatkuvuus

Yrityksiä ei perusteta toimimaan kerran tai satunnaisesti, vaan jatkuvasti. Jatkuvuus tarkoittaa sekä kehittymistä että kasvua. Kehittymisen edellytyksenä on, että yrityksen toiminta kohenee jollakin tavalla, esimerkiksi tuottavuuden paranemisella. Kasvu on tavoiteltava päämäärä ja se voi vaatia esimerkiksi investointeja eli pääoman sijoittamista pitkävaikutteisiin tuotannontekijöihin. Kannattavuuden mittari, voitto on myös yrityksen jatkuvuuden edellytys. (Kinkki & Lehtisalo 1999, 26 – 27.)

2.3 Naisyrittäjyyden historiaa

Naisten harjoittamalla yritystoiminnalla sekä naisten työssäkäynnillä on yhtä pitkät perinteet kuin yrittäjyydellä yleisesti. Aikoinaan sitä ei ole pidetty ”oikeana ammattina”, toisin kuin miesten yrittäjyyttä. Sanat naiseus ja itsenäinen yrittäjyys eivät ole olleet sopusoinnussa, koska länsimaissa yrittäjyyttä on pidetty maskuliinisena toiminnanmuotona. Osittain tästä syystä naisyrittäjyys ei ole saanut palstatilaa alan kirjallisuudessa ja tutkimuksissa, kun vasta vuosituhanteen vaihteen jälkeen. (Vainio – Korhonen 2002, 17 – 19.)

Esiteollisessa yhteiskunnassa naisten harjoittama yrittäjyys oli usein välttämätöntä elannon hankkimista ja luonteeltaan osa – aikaista, väliaikaista tai kausiluontoista työtä, mikä ei vaatinut viranomaisten lupia ja mitä ei sen takia verotettu. Jos nainen valmisti ja myi esimerkiksi kankaan, oli työ usein säätelemätöntä, huonosti dokumentoitua ja merkityksetöntä. Kun taas miehelle saman työn tekeminen merkitsi muodollista koulutusta, lakien säätelemää ammattia ja elinikäistä uraa. Ammatti ja ammattitaito (oppipojasta kisälliksi, kisällistä mestariksi) olivat vain miehille

suunnattuja hyveitä, joihin naisilla ei ollut mahdollisuuksia tai edes oikeuksia. (Vainio – Korhonen 2002, 31.)

Itsensä työllistänyt nainen sai valmistaa ja käydä kauppaa sellaisilla tuotteilla, joiden myyntiin ei tarvittu porvarioikeuksia tai mestarinarvoa. Yrittäjän harjoittaman työn arvostus ja asema olivat tiukasti sidottuja sukupuoleen. Naiset toimivatkin aloilla, jotka olivat jo lapsuudesta tuttuja ja joihin oli vaivatonta tarttua ilman sen kummempaa kouluttautumista: kehruuta, kudontaa, ompelua, leipomista, siivousta ja alkeisopetusta. Naiselle yrittäjyys oli itsensä elättämistä ja työllistämistä. Nainen lähti työhön kodin ulkopuolelle, kun miehen tulot eivät riittäneet elatukseen, kun hän jäi leskeksi tai oli naimaton. (Vainio – Korhonen 2002, 55 -56.)

Vuosien 1859 ja 1868 elinkeinoasetukset merkitsivät naisille uusia mahdollisuuksia käsityöläis – ja kauppa – ammateissa sekä vuonna 1879 voimaan tullut elinkeinovapaus antoi oikeuden elinkeinon harjoittamiseen täysivaltaisille naisille. Naisten tekemä työ tuli näiden lakisäännösten myötä näkyvämmäksi, vaikka naisia ei koulutettu yrittäjäksi eikä kaavailtu liikkeiden tai tehtaiden perijöiksi. Naisen työuraa ohjasi ikä, siviilisääty, lapsiluku ja luokka – asema. Autonomian ajan lopun naisyrittäjyys olikin yrittäjyyttä yli luokkarajojen, sillä itsensä työllistäneiden joukossa oli sekä ylä-, keski- että työväenluokkalaisia naisia. Naisyrittäjien harjoittamia toimialoja olivat mm. majoitus- ja ravitsemustoiminta, sairaanhoito, ompelu, leivonta, synnytysten hoito ja ruokatavarakauppa. (Vainio – Korhonen 2002, 55; 62; 75; 126.)

Yhteiskuntarakenteen muutokset, kuten kaupungistuminen ja teollistuminen 1900 – luvun alkuvuosikymmeninä monipuolistivat kaupan alaa sekä palveluiden tarjontaa ja moni nainen harjoittikin vähittäiskauppaa. Sotavuosien aikana väestö joutui elämään hyvin puutteellisissa oloissa ja miesten taistellessa rintamalla, naiset vastasivat pääosin tuotannosta, jalostuksesta, palveluelinkeinoista ja yrittämisestä. Vuonna 1947 yrittäjinä toimineet naiset perustivat Suomen Yrittäjänaiset Keskusliitto ry:n ajamaan itsensä työllistäneiden naisten asioita ja aatteita. Sotavuosien jälkeen teollistuminen jatkoi kehittymistään ja myös palvelualat alkoivat vetää työläisiä. Palkkatyö on ollut suomalaisille naisille keskeisin toimeentulon lähde

sotien jälkeisistä vuosista saakka ja yrittäjyys oli naisille vaihtoehto, johon tarvittaessa tartuttiin tai ajauduttiin (Vainio – Korhonen 2002, 127.)

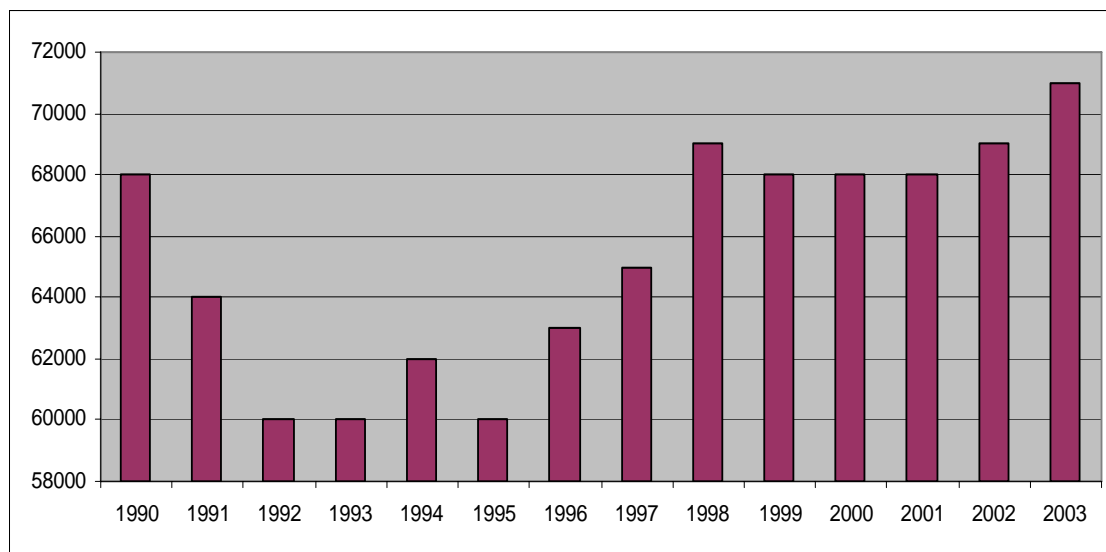
Naisten määrä kaikista yrittäjistä nousi 1970 – luvulta 1990 – luvun alkuvuosiin asti ja erityisen nopeaa kasvu oli 1980 – luvulla, jolloin taloudellinen kehitys kääntyi myös pienyrittäjyyden pariin. Tähän tilanteeseen vaikuttavia tekijöitä olivat palvelusektorin kasvu ja monipuolistuminen, yritystoimintojen ulkoistaminen, ostopalvelujen tarjonta sekä yrittäjyysmyönteisyyden lisääntyminen. Naisten yritystoiminnan kasvu tapahtui sekä yrityspalveluissa että perinteisillä naisten aloilla: sosiaali- ja terveysalalla, kasvatustieteissä, palvelualalla ja humanistisella alalla. (Hookana 2002, 25.)

Jälkitekivä yhteiskunnassa 1990 – luvulla itsensä työllistäneiden naisten määrä väheni nopeaan tahtiin, erityisesti lamavuosina (90 – luvun alussa) naisyrittäjyys aleni Suomessa 26 prosentilla. 1990 – luvun lopulla ja uuden vuosituhannen alkaessa se on saanut jälleen uutta virtaa. Kehityksen takana on kolme tekijää: paikallistalouden korostaminen, julkisen sektorin yrittäjyys ja muuttuneet palkkatyömahdollisuudet. Esimerkkinä voisi mainita yksityisesti tuotetut hyvinvointipalvelut, jotka nousivat uusina naisyritystoiminnan aloina markkinoille kilpailemaan asiakkaista julkisten palvelujen rinnalle. (Hookana 2002, 26.)

Naistyön mallit ja kodin sekä perheen asettamat vaatimukset ovat muokanneet ja ohjailleet naisyrittäjyyttä usealla tavalla vuosisatojen ajan. Nyky-yrittäjänainen löytää yrityksensä liikeidean esiäitiensä tapaan ns. perinteisistä kotitöistä: ruuanlaitosta, siivouksesta, lasten ja vanhusten hoidosta sekä ruuan, vaatteiden ja hoivan valmistuksesta ja jakelusta. Itsensä työllistäneiden naisten yritysstrategiat vaikuttavat karkeasti tarkasteltuna samanlaisilta kuin sata tai kaksisataa vuotta sitten, Sukupuolella on ollut suuri merkitys sekä nais- ja että miesyrittäjien valinnoille yrityksen koosta, toimialasta ja perhe – elämän yhdistämisestä. (Vainio – Korhonen 2002, 144 – 146.)

2.4 Naisyrittäjyys nykyään

Itsensä työllistäneitä naisia koko Suomen yrittäjistä on hieman yli kolmannes (33,3 %) eli noin 71 000 henkilöä ja maatalous mukaanlukien noin 100 000 henkilöä. Kuviossa 1 esitetään naisyrittäjien määrää vuosina 1990 – 2003, poislukien maatalous (KTM 2006).



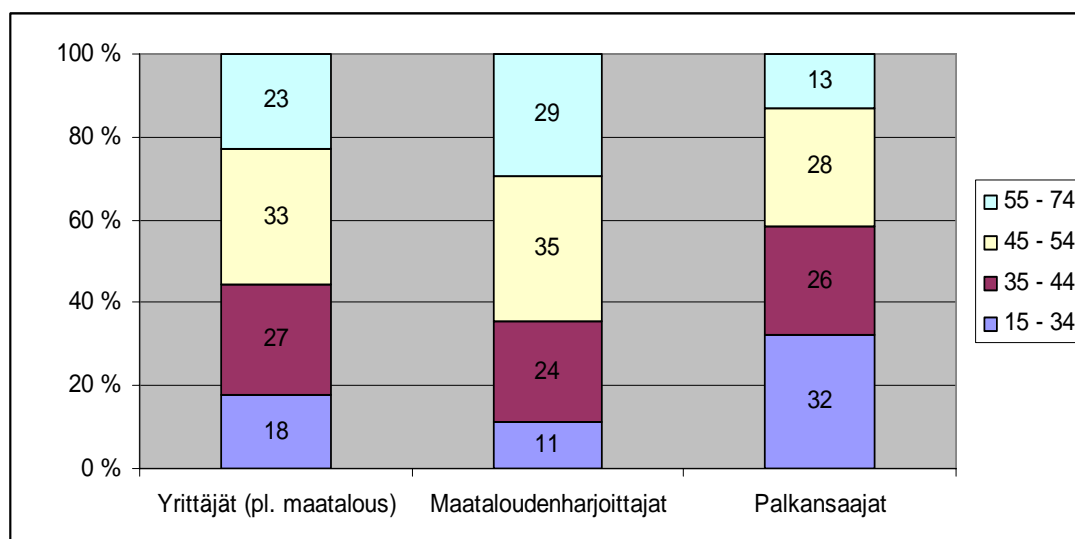
Kuvio 1. Naisyrittäjien määrä vuosina 1990 – 2003, pl. maatalous (Mukaiiltu KTM 2006.)

Naisyrittäjyyden kasvun takana ovat muun muassa kuntien palvelutuotannon ja ostopalvelujen lisääntyminen, toimialojen palveluvaltaistuminen ja ennakkoperintälain uudistus (KTM 2005, 33). 1990 –luvun puolivälin jälkeen tapahtuneet rakenteelliset muutokset julkisella sektorilla, esimerkiksi palveluiden ulkoistaminen, työntekijöiden määrän vähentäminen ja työsuhteiden määräaikaaisuudet, ovat vaikuttaneet naisten päätöksiin ryhtyä yrittäjiksi, etenkin sosiaali – ja terveysalalla (Heinonen, Kovalainen, Paasio, Pukkinen & Österberg 2006, 19).

Eniten naisyrittäjiä löytyy Kymenlaaksosta ja Etelä – Karjalasta suhteutettuna yrittäjien kokonaismäärään (Hookana 2002, 27). Naisyrittäjien määrästä yksityisyrittäjiä on noin 70 % ja työnantajayrittäjiä noin 30 %, joten se on luonteeltaan itsensä työllistävää yksinyrittäjyyttä. Naisyrittäjien osuus on Suomessa EU:n korkein, jos maataloutta ei oteta huomioon. Suomalaiset naisyrittäjät ovat

iäkkäämpiä kuin muissa Länsi – Euroopan maissa. (KTM 2005, 22–23.) Tunnusomaista suomalaisille itsensä työllistäneille naisille on, että noin 80 prosenttia heistä työskentelee ns. ruoan, vaatteiden ja hoivan kolmiossa eli elintarvike-, tekstiili- ja hoivatöissä (Vainio – Korhonen 2002, 145).

Naisyrittäjien Keskusliiton teettämän tutkimuksen mukaan suomalaisista naisyrittäjistä kolmannes on yli 40 –vuotiaita ja viidennes alle 30 –vuotiaita ikärakenteen perusteella. Suomessa naisyrittäjät ovatkin keskimäärin iäkkäämpiä kuin muissa EU – maissa sekä he ovat vanhempia kuin palkansaajaiset. Kuviossa 2 esitetään naisyrittäjien ikärakennetta verrattuna naispalkansaajiin vuonna 2003 (KTM 2005, 25).



Kuvio 2. Naisyrittäjien ikärakenne verrattuna palkansaajiin vuonna 2003 (KTM 2005, 25.)

Suomalaisilla naisyrittäjillä 40 prosentilla on yliopisto- tai korkeakoulututkinto, 30 prosenttia omaa opistotason tutkinnon ja 20 prosentilla on ammattikoulupohja. Korkea – asteen koulutuksen saaneiden osuus on Suomessa hieman keskimääräistä korkeampi kuin EU – maissa. (Pohjalaiset naiset 2004, 21.)

Alkutuotanto on ollut suuri työllistäjä, mutta maataloudessa tapahtuneet rakennemuutokset ovat vähentäneet naisyrittäjien määrää maaseudulla. Samanaikaisesti heidän määränsä muilla toimialoilla on kasvanut. (KTM 2005, 16.) Tyypillisiä nykynaisyrittäjien ammattialoja ovatkin mm. henkilöpalvelut, ravitsemusalan yritykset, kauneuden – ja terveydenhoitoalan yritykset,

vähittäiskaupan erikoisliikkeet sekä liike – elämää palvelevat yritykset kuten tilitoimistot ja siivousfirmat (Sutinen & Viklund 2004, 52).

Vuonna 2000 naisyrittäjien päätoimialat olivat yhteiskunnalliset palvelut (67 prosenttia kaikista yrittäjistä naisia), kauppa-, majoitus- ja ravitsemustoiminta (39 prosenttia), riista-, metsä-, maa- ja kalatalous (36 prosenttia), maatalous (37 prosenttia), rahoitus- ja vakuutustoiminta (35 prosenttia) ja teollisuus (27 prosenttia) (Hookana 2002, 31 – 32).

Tunnusomaista naisyrittäjien yrityksille on toiminnan pienimuotoisuus, sillä suurin osa liikkeistä on yhden tai kahden työntekijän kokoisia. Nainen on usein perustanut yrityksensä yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa. Tyypillistä on myös naisyrittäjien yritystoiminnan kasvuhaluttomuus, sillä he haluavat välttää riskejä. Näin ollen itsensä työllistäneet naiset ajautuvat konkurssiin huomattavasti harvemmin kuin miespuoliset yrittäjät. (Sutinen & Viklund 2004, 52 – 53.) Alhainen konkurssiherkkyys johtuu myös siitä, että naisyrittäjille tyypilliset toimialat eivät vaadi suuria investointeja, esimerkiksi isoihin toimitiloihin tai kalliisiin koneisiin (Sutinen & Antikainen 1996, 34).

2.4.1 Toimialat

Jälkiteollisissa palveluyhteiskunnissa, kuten Suomessa, ammattien jakautuminen sukupuolen mukaan on ominainen työhön liittyvä piirre. Tästä ”ilmiöstä” käytetään sanaa segregatio eli eriytyminen, mikä tarkoittaa kahtiajakautumista ns. miesten ja naisten ammatteihin. Toisin sanoen enemmistö tiettyyn ammattiin kouluttautuvista on samaa sukupuolta, ja siitä johtuen myös enemmistö tietyssä ammatissa toimivista yrittäjistä on samaa sukupuolta. Ammattien kahtiajako nais- ja miesammatteihin näkyy hyvin voimaakkaasti yrittäjyydessä. (Kovalainen & Simonen 1996, 188 – 190.)

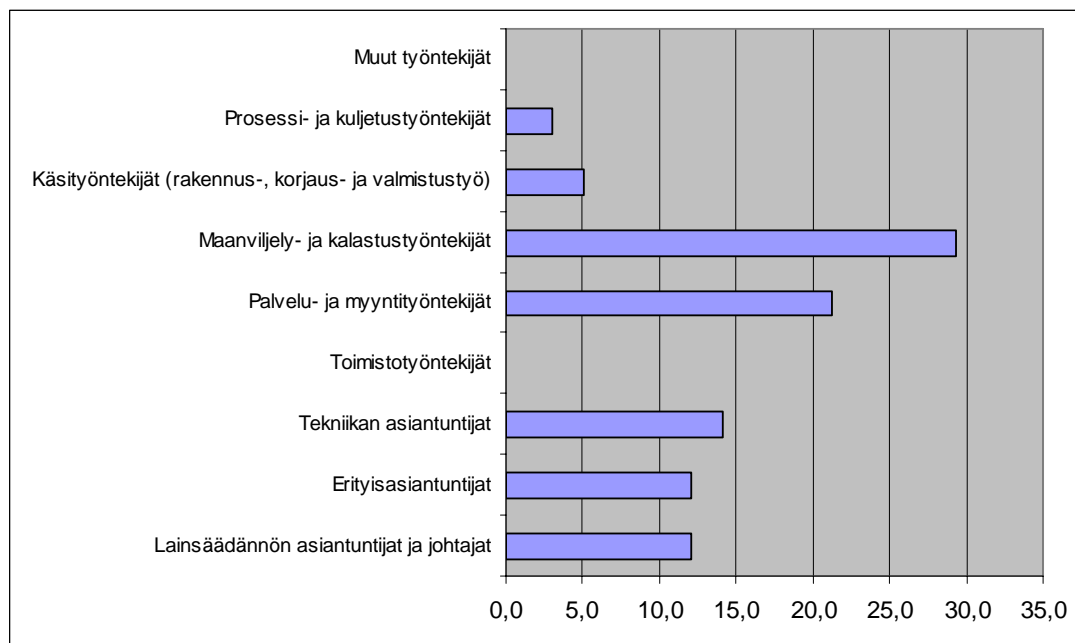
Valtaosa naisista työskentelee naisvaltaisilla aloilla ja valtaosa miehistä miesvaltaisilla aloilla. Naisvaltaisia koulutusaloja, joissa yli 70 prosenttia on naisia, ovat terveys- ja sosiaaliala, kasvatustieteet, palvelu- ja humanistinen ala.

Miesvaltaisia koulutusaloja ovat tekniikka, maa- ja metsätalous sekä luonnontieteet, joissa koulutetuista yli 70 prosenttia on miehiä. Tämä sukupuoleen leimautuva jaottelu on tyypillistä naisyrittäjyydelle, sillä prosentuaalisesti suurin osa itsensä työllistäneiden naisten koulutus- ja ammattialoista liittyvät palvelualaan ja myyntityöhön. (KTM 2005, 15.) On tutkittu, että naiset hakeutuvat aloille, joissa ihmissuhde ja vuorovaikutustaidot ovat tärkeitä asioita jokapäiväisessä kanssakäymisessä asiakkaiden kanssa (Hookana 2002, 83).

Suurin osa työskentelee alkutuotannossa, kuten maataloudessa ja maatalouden liitännäiselinkeinoissa, esimerkiksi vuonna 2000 alkutuotannossa toimi 29 000 naisyrittäjää (Vainio – Korhonen 2002, 131). Muita tyypillisiä toimialoja ovat perinteiset naisten palkkatyön alat, enemmistö sosiaali – ja terveysalan yrittäjistä on naisia. Esimerkiksi sosiaali- ja terveysalan naisyrittäjät ovat laajentaneet toimintaansa perinteisistä terveysalan liiketoiminnoista nykyajan ihmisten tarpeita vastaaviin yrityksiin, kuten kotipalvelut, kotisairaanhoidot sekä yksityiset lastenhoito- ja ateriapalvelut. (Kovalainen & Simonen 1996, 198 – 199.)

Erilaiset palvelualat ja palveluammatit ovat myös naisyrittäjyyden aloja, kun taas teollisuuden alat ovat miesten yrittäjyyteen kuuluvia (Kovanen & Simonen 1996, 192). Teollisuudessa naisten harjoittama yrittäjyys painottuu tekstiilien ja vaatteiden valmistukseen, nahkan ja nahkatuotteiden valmistukseen, kemikaalien ja kemiallisten tuotteiden valmistukseen sekä elintarvikkeiden valmistukseen (Hookana 2002, 32).

Tarkastellessa palvelualoja suomalaisia naisyrittäjiä toimii erityisen paljon henkilö – ja kiinteistöpalveluissa (KTM 2006). Henkilöpalvelut koostuvat suurimmaksi osaksi kauneuteen liittyvistä yrityksistä (esimerkiksi kampaamot ja kauneushoitolat) sekä sosiaali – ja terveyspalveluihin keskittyvistä yrityksistä (esimerkiksi yksityiset lääkäri- , hammaslääkäri – ja fysioterapiapalvelut) (Kovalainen & Simonen 1996, 198). Kuviossa 3 esitetään naisyrittäjien toimialat vuonna 2004 (KTM 2005).



Kuvio 3. Naisyrittäjien toimialat vuonna 2004 (Mukailtu KTM 2005.)

2.4.2 Toimialueet

Väestön ikääntyminen ja maaltamuutto ovat havaittavissa myös naisyrityksien toimialueissa. Naisten perustamat yritykset ovat keskittyneet kasvaviin asutuskeskuksiin, joissa löytyy enemmän potentiaalisia asiakkaita ja verkostoitumismahdollisuudet toisten yrittäjien kanssa ovat paremmat. Muuttotappiolliset maalaiskunnat eivät innosta yrittäjäksi aikovia naisia, koska asiakaskunta on ikääntyvää ja työikäinen väestö ”karkaa” maaseuduilta kaupungeihin töiden sekä paremman toimeentulon perässä.

Naisten osuus yrittäjistä on suurin Keski – Pohjanmaalla, Kymenlaaksossa ja Varsinais – Suomessa, mutta kasvu on ollut vilkkainta Satakunnassa, Kanta – Hämeessä ja Ahvenenmaalla. Toimialoittain tarkasteltuna maakunnat poikkeavat toisistaan, sillä liike – elämän palvelujen, sosiaali – ja terveystalvelujen ja ravitsemuspalvelujen tarjoajia on suhteellisesti enemmän Uudellamaalla, Etelä – Karjalassa, Etelä – Savossa ja Varsinais – Suomessa. Kun taas naisyrityksien määrä kaupan alalla on suurin Ahvenenmaalla, Satakunnassa ja Pohjanmaalla. (Tilastokeskus 2005.)

2.4.3 Yritysmuodot

Yli 75 prosenttia naisten perustamista liikkeistä on pieniä toiminimiyrityksiä, sillä suurin osa on yrittäjän itsensä työllistäviä yksilöyrityksiä. Naiset eivät halua yhtiöidä toimintaansa ja siksi osakeyhtiöiden suosio onkin laskenut. Tämä johtunee korotetuista osakepääomavaatimuksista vuonna 1997 voimaan tulleen osakeyhtiölain uudistuksen myötä. Taulukossa 1 esitetään vuosina 1996 – 1999 toimintansa aloittaneet naisyritykset yritysmuodon mukaan. (Lith 2005.)

TAULUKKO 1. Vuosina 1996 – 1999 toimintansa aloittaneet naisyritykset yritysmuodon mukaan, prosenttia yrityksistä. (Lith 2005)

	<i>Toiminimet %</i>	<i>Osakeyhtiöt %</i>	<i>Henkilöyhtiöt %</i>	<i>Osuuskunnat %</i>
1996	74,1	22,1	3,7	0,1
1997	75,5	20,4	3,7	0,4
1998	76,7	19,1	3,8	0,4
1999	83,1	11,1	5,4	0,4

2.5 Naisyrittäjyyden tulevaisuus

Väestön ikääntyminen on näkyvissä varsinkin pienien maalaiskuntien haja – asutusalueilla, sillä kaupunkien työpaikat houkuttelevat maaseudun työikäistä väestöä. Tästä johtuen muuttoliike maalta kasvaviin asutuskeskuksiin lisääntyy, jolloin muut alueet taantuvat ja erot kärjistyvät entisestään. Yhtenä ratkaisuna voidaan ajatella naisyrittäjyyden edistämistä ja maaseudun naisissa piilevän yrittäjäpotentiaalin nostamista esiin. (KTM 2005, 18.)

Ikääntymisen vaikutukset ovat nähtävillä seuraavan kymmenen vuoden kuluessa, jolloin kymmenet tuhannet yrittäjät saavuttavat eläkeiän. Heistä suurimmalla osalla ei ole tiedossa toiminnan jatkajaa eli uhkakuvana on yritystoiminnan lopettaminen. Varsinkin kun naisyrittäjät ovat muita yrittäjiä vanhempia, on uuden naisyrittäjäsukupolven kasvattaminen hyvin tärkeää ajatellen tulevaisuutta. Tämä onkin toinen syy, miksi nuorten, etenkin naisten kiinnostusta yrittämistä kohtaan olisi lisättävä. (KTM 2005, 18.)

Väestön ikääntyessä ja suurten ikäluokkien eläköityessä on laskettu, että vuoteen 2010 mennessä enemmistö aikuisväestöstä on yli 50 – vuotiaita. Ikääntyminen voidaan nähdä myös liiketoiminnallisina mahdollisuuksina, koska vanhenevan väestön hyvinvointi- ja peruspalvelujen tarve kasvaa ja yrittäjiä tarvitaan lisää täyttämään syntynyt kysyntä. Julkinen sektori ei todennäköisesti kykene tarjoamaan kaikille palveluitaan, joten yrittäjillä on paikka ”iskeä” jopa kultasuoneen. Tulevat eläkeläiset ovat varakkaampia kuin heitä edeltänyt sukupolvi, joten he haluavat palveluilta vaihtoehtoja ja ovat myös valmiita maksamaan niistä. (KTM 2005, 18.)

Todennäköisesti myös tulevaisuudessa naisen tehtävänä on huolehtia lähipiiristä: perheestä, ravinnosta, vaatteista sekä hyvinvoinnista ja se näkyy toimialavalintoina. Tulevat naisyrittäjät haluavat myös yrittää aloilla, joilla he voivat helpommin saavuttaa luottamusta sekä uskottavuutta niin asiakkaiden, luotonantajien kuin yhteistyökumppaneiden tahoilta. (Hookana 2002, 78.) Traditionaalinen sukupuolimalli ”syyllisti” uraäidin ja painosti naista valitsemaan joko työn tai perheen. Näiden perinteisten ajatusmallien murtuminen on omalla tavalla helpottanut naisten mahdollisuuksia ryhtyä yrittäjiksi. Työ/yrittäjyys ja perhe koetaan toisiaan tukevana kokonaisuutena kuin erillisinä ja keskenään ristiriidassa olevina naisen rooleina. (Hookana 2002, 81.) Lähitulevaisuudessa uusille naisyrittäjille olisi tilausta ja haasteeseen olisi syytä vastata.

3 NAISTEN YRITTÄJÄKSI RYHTYMISEN MOTIIVIT JA ESTEET

Yksikään alan asiantuntija ei ole kyennyt esittämään yleispätevää mallia siitä, miksi joku henkilö perustaa oman liikkeensä. On vaikea selittää, miksi henkilö A ryhtyy yrittäjäksi ja henkilö B ei, vaikka heidän henkilö -, tausta – ja tilannetekijänsä olisivat identtiset. (Sutinen & Antikainen 1996, 23.)

Naisilla yrittäjäksi ryhtymisen motiivit ovat sekä samanlaisia että erilaisia kuin miehillä ja vaihtelevat henkilöstä riippuen, sillä joku haluaa ehdottomasti toimia sekä itsenäisesti että riippumattomasti ja käyttää samaansa koulutusta sekä kokemusta

hyödyksi. Joku taasen ei kykene toteuttamaan tarpeeksi itseään ja ideoitaan nykyisessä työssään. (Jokela & Anneberg 1995, 48.)

Naisen motivaatiota ryhtyä yrittäjäksi vahvistaa päämäärä, jossa hän pyrkii aktiivisesti muutokseen, jota voi hallita ja johon voi itse vaikuttaa (KTM 2005, 39). Tärkeitä motiiveja ovat myös naisten halu riippumattomuuteen ja itsenäisyyteen sekä ”omana pomonaan” toimimiseen. Naisyrittäjäksi aikovalle nämä henkiset ja tunneperäiset syyt ovat yleisempiä kuin taloudelliset syyt. (Lehtipuro ym 1999, 26.)

Syitä naisyrittäjäksi ryhtymiselle voi olla laidasta laitaan, mutta tärkein lähtökohta on, että henkilöllä on halua ja tahtoa ryhtyä yrittäjäksi. Halun ja tahdon rinnalle tarvitaan myös valitun alan ammattitaitoa ja osaamista sekä monenlaisia muita yrittäjyydessä tarvittavia ominaisuuksia. (Jokela & Anneberg 1995, 49.)

Oleellista on, että tuleva naisyrittäjä löytää oman motiivinsa, jota arvostaa ja pitää tärkeänä yrittäjäksi ryhtymisen prosessissa, koska toiminnan edellytyksenä on yrittäjämotivaatio. Se syntyy henkilön elämäntilanteiden tulkinnan sekä arvioinnin seurauksena, mutta yrittäjyyttä harkitsevan ominaisuudet ja maailmankuva tilannetekijöineen ratkaisevat, motivoituuko hän yrittäjäksi. (Huuskonen 1989, 59; 109.)

Yrittäjyysaikomuksia mittaavan kansainvälisen Global Entrepreneurship Monitor (GEM) mukaan suomalaisten naisten yrittäjyysaktiivisuuden taso oli 2,8 prosenttia vuonna 2004. GEM –tutkimuksen mukaan yrittäjyysaktiivisuus määritellään niiden henkilöiden osuutena aikuisväestöstä (18 – 64 –vuotiaat), jotka joko aktiivisesti yrittävät oman yrityksen perustamista tai toimivat yrittäjinä omassa uudessa yrityksessä (KTM 2005, 31.)

Naiset ovat yrittäjyysaktiivisimpia 35 – 44 –vuotiaina, sillä voidaan olettaa, että heidän yrittäjäksi ryhtymiseen 20 – 34 –vuotiaina vaikuttavat perheen perustamisen ja lasten hoitamisen aiheuttamat rajoitteet. Suomalaisten naisten yrittäjyysaktiivisuus on suhteellisen korkea toisen asteen koulutuksen saaneiden joukossa. On tutkittu, että väestön ikääntyminen sekä korkea bruttokansantuotteen arvo alentanevat naisten yrittäjyysaktiivisuutta. (KTM 2005, 32.) Pirjo Pöllänen on esittänyt viisi vaihtoehtoa, milloin naisen elämänsä aikana olisi aikaa yrittäjyydelle, vaikka oikea ajankohta

yrittäjien perustamiselle pohjautuu moniin yksilöllisiin ja rakenteellisiin asianhaaroihin. Oikea aika naiselle ryhtyä yrittäjäksi voi olla, kun ei ole pieniä lapsia, kun on tarvittava ammatillinen pätevyys ja elämäkokemus, kun on ammatinvaihdon aika, kun paikkakunnan työllisyystilanne vaikeutuu tai kun on tarvetta ja ajanhenki on suotuisa yrittäjyydelle. (Heinonen ym 2006, 50.) Kun nainen miettii uuden liiketoiminnan aloittamista, hän kartoittaa mahdollisuuksiaan mm. iän, koulutuksen, talouden tulojen, omien taitojen, sosiaalisen pääoman ja perheen taloudellisen tilanteen kautta (KTM 2004, 17).

3.1 Naisyrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat tekijät

Naisyrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat suurelta osin hänen oma persoona (esimerkiksi luonteenpiirteet), motivaatio (arvot), toimintaympäristö (mahdollisuudet) ja tilannetekijät (kyllästyminen nykyiseen) (Köppä ym 2000, 103). Ihmiset eivät ole samanlaisia koko elämänsä ajan ja sosiaaliset olosuhteet sekä paineet muuttuvat koko ajan vaikuttaen yksilön käyttäytymiseen ja valinnanvapauteen. Voidaan siis todeta, että myös taloudellisilla, sosiaalisilla sekä poliittisilla seikoilla on vaikutusta yrittäjyysaikomuksille. Nämä tekijät voidaan jakaa kolmeen kategoriaan: yleiset taustatekijät, henkilötekijät ja tilannetekijät (Huuskonen 1995, 51).

3.1.1 Yleiset taustatekijät

Naisyrittäjäksi ryhtymisen yleisillä taustatekijöillä tarkoitetaan henkilön sosiaalista taustaa ja aikaisempia elämäkokemuksia, mitkä vaikuttavat yrittäjän persoonallisuuteen, tapaan nähdä maailma, realistisiin mahdollisuuksiin tehdä erilaisia ratkaisuja (Hookana 2002, 74; Huuskonen 1995, 52). Yleisiin taustatekijöihin voidaan luokitella perhetausta, roolimallit, työkokemus, esikoisasema ja ns. vimmamotiivi (Sutinen & Viklund 2004, 46). Taustatekijät vaikuttavat yksilön realistisiin yrittäjyysmahdollisuuksiin joko myönteisesti tai kielteisesti (Huuskonen 1995, 52).

Perhetausta

Suomalaisessa tutkimuksessa on saatu selville, että yrittäjäperheen lapsi ryhtyy yrittäjäksi neljä kertaa suuremmalla todennäköisyydellä kuin ei – yrittäjäperheen lapsi (Sutinen & Antikainen 1996, 26). Suuri osa itsensä työllistäneistä tulee yrittäjäperheistä, joissa yhdellä tai useammalla perheeseen kuuluva harjoittaa yritystoimintaa (Huuskonen 1995, 54). Oleellista on, että lapsi kasvaa yrittäjämyönteisessä ympäristössä, mikä vaikuttaa lapsen arvoihin, asenteisiin ja uskomuksiin yrittäjyyttä kohtaan. Perhetaustan vaikutus on myös päinvastainen, sillä yrittäjävanhempien lapsen mielikuva ja asenne yrittäjyyttä kohtaan voi olla hyvin kielteinen, esimerkiksi jos vanhemmat ovat eronneet liikkeen konkurssin takia. (Sutinen & Antikainen 1996, 26 – 27.)

Roolimallit

Roolimallit nojautuvat sisäistettyyn kulttuuriin ja toimintatapoihin, jotka heijastuvat myös naisen asemassa työssä, yrittäjyydessä ja yksityiselämässä. Naisen tehtävänä on ollut sukupolvesta toiseen huolehtiminen lähipiiristä; perheestä, ravinnosta, vaatteista sekä hyvinvoinnista. Se on havaittavissa naisyrittäjyydessä siten, että roolimallit heijastuvat tyypillisinä toimiala- ja yrityskokovalintoina. (Hookana 2002, 77 – 78.)

Roolimallit ovat yrittäjyyteen vaikuttavana tekijänä näkymättömämpiä kuin roolimallit muilla elämän osa – alueilla. Useimmilla yrittäjäksi ryhtyvillä on ollut menneisyydessä mahdollisuus tutustua yrittäjyyteen, seurata sitä läheltä ja tavalla toisella samaistua yrittäjän rooliin. Roolimalli voi ”löytyä” muualtakin kuin omasta perheestä, kuten isovanhemmilta, sukulaisilta tai tuttavilta. (Sutinen & Antikainen 1996, 26 – 27.) On tutkittu, että jos henkilö tuntee alkavan yrittäjän, hän ryhtyy viisi kertaa todennäköisemmin yrittäjäksi (KTM 2004, 18). Naisia motivoivat naisyrittäjyyden ”elävät” esimerkit muista, varsinkin menestyvien yrittäjien lisäksi vaikeista tilanteista selvinneiden yrittäjien tarinat antavat uskoa omalle liiketoiminnalle (KTM 2004, 22).

Esikoisasema ja vimmamotiivi

On tutkittu, että esikoislasten todennäköisyys ryhtyä yrittäjäksi on suurempi kuin lapsikatraan muiden jäsenten. Varhainen kokemus itsenäistymisestä ja tottuminen vastuunottoon kasvattaa esikoisen yrittäjämäistä asennetta ja itsetuntoa. (Sutinen & Viklund 2004, 48.) Fil. tri Toivo Lipiäinen esittämän vimmamotiiviteorian mukaan lapset, jotka ovat lähtöisin tasapainottomista oloista, hakeutuvat aikuisina yrittäjäksi, koska he ovat tottuneet kestämaan epävarmuutta ja vaihtelevia olosuhteita ympärillään (Sutinen & Antikainen 1996, 28).

Työkokemus

Suurin osa naisyrittäjäksi ryhtyvistä on 35 – 44 – vuotiaita, koska tässä iässä omaa liiketoimintaa harkitseva on saavuttanut riittävästi ammattitaitoa, kokemusta ja itseluottamusta (Huuskonen 1995, 52). Nuoret naiset arvostavat korkean palkan ja uralla etenemisen merkitystä, kun taas vanhemmat naiset korostavat enemmän itsenäisyyttä, riippumattomuutta ja toimeentulon varmuutta (Hookana 2002, 77).

Työkokemus on keskeinen taustatekijä yrittäjäksi ryhtyvälle, sillä aiempi työkokemus lisää tietämystä mm. toimialasta, asiakkaista sekä markkinoista. Yleensä liiketoiminta perustetaan sekä samalle toimialalle että markkina – alueelle, jolloin yrittäjä pystyy hyödyntämään aikaisempaan työhönsä liittyviä asiakassuhteita. (KTM 2001, 31.) Yrittäjäksi ryhtyneillä on monesti aiempaa kokemusta mm. pienistä firmoista joko yrittäjänä tai palkansaajana, joten he ovat nähneet ja kokeneet käytännössä, miten toimintaa pyöritetään (Huuskonen 1995, 52).

3.1.2 Henkilötekijät

Henkilötekijöillä tarkoitetaan henkilön persoonallisuuden eri ulottuvuuksia, jotka vaikuttavat osaltaan siihen, minkälaisia sopeutumisstrategioita yksilö käyttää joutuessaan päättämään työurastaan. Naisyrittäjäksi ryhtymisen henkilötekijöihin voidaan luetella mm. henkilön persoonallisuus, itsenäisyyden halu, tunne oman

elämän hallinnasta, itsensä toteuttamisen mahdollisuus ja suoriutumistarve. Yrittäjäksi ryhtyvän henkilökohtaisina tekijöinä pidetään myös yksilön arvoja, asenteita ja uskomuksia. (Huuskonen 1995, 56 – 57.)

Henkilötekijät ovat keskeisiä asioita, kun nainen käy läpi yrittäjäksi ryhtymisen prosessia ja ne voivat vaikuttaa päätökseen joko suotuisasti tai epäsuotuisasti. Henkiset ja tunneperäiset motiivit ovatkin monelle yrittäjyyttä harkitsevalle naiselle tärkeämpiä kuin taloudelliset syyt perustaa yritys ja aloittaa yritystoiminta (Lehtipuro ym 1999, 26). Harvalla naisella motiivina on taloudellisen menestymisen mahdollisuus ja tavoittelemisen, sillä suurin osa naisyrittäjistä työllistää vain itsensä ja hankkii pelkästään oman toimeentulonsa.

Persoonallisuus

Yrittäjälle suotuisia ominaisuuksia ovat mm. itsenäisyys, päättäväisyys, aloittekykyisyys, määrätietoisuus ja kyky visioida tulevaisuutta sekä kehitystä (Jokela & Anneberg 1995, 50). Tyypillisiä luonteenpiirteitä ovat myös paineen – ja epävarmuuden sietokyky, korkea suoriutumistarve ja vahva omistautuminen omalle asialle. Vertaillessa yrittäjän ja työsuhhteessa olevan henkilön persoonaominaisuuksia yrittäjän eduksi mainitaan valmius paiskia kovasti töitä, sitkeys, sopeutuvaisuus, halu ottaa ohjat omiin käsiin ja ulospäin suuntautuneisuus. (Lehtipuro ym 1999, 26; 222.)

Yrittäjälle on myös eduksi kyky tehdä tarvittaessa nopeita päätöksiä ja elää ns. ajan hermolla. Itseluottamus, usko omiin kykyihin, uskallus oppia omista kokemuksista ja epäonnistumisista, organisointikyky sekä halu oppia jatkuvasti uutta eikä kangistua rutiininomaisiin kaavoihin ovat oleellisia henkilökohtaisia yrittäjäominaisuuksia (Jokela & Anneberg 1995, 50). Yrittäjältä vaaditaan myös sisukasta puurtamista ja positiivista elämänasennetta, sillä jokainen päivä on uusi mahdollisuus ja tulevaisuutta on vaikea ennustaa. Sosiaalisuus auttaa yrittäjää luomaan verkostojaan mm. muiden yrittäjien kanssa sekä helpottaa päivittäisiä asiakastapaamisia/asiakasyhteydenottoja. (Köppä ym 2000, 102.)

Itsensä toteuttamisen mahdollisuus

Motiivina osalla naisista on halu näyttää itselle ja muille, että tulee toimeen sekä pärjää omillaan (Hookana 2002, 85). Monelle itsensä työllistävälle naiselle sytykkeenä on itsensä toteuttaminen monipuolisemmin yrittäjänä kuin palkkatyöntekijänä. Esimerkiksi sosiaali- ja terveysalalla naisyrittäjät haluavat vastata paremmin asiakkaan tarpeisiin sekä luoda vaihtoehtoja julkisen sektorin palvelurakenteeseen (Lehtipuro ym 1999, 26).

Naisyrittäjillä itsensä toteuttamisen halu yhdistetään usein henkilön koulutukseen ja osaamiseen, jolloin tunne tehdä ”omaa juttua” vahvistuu (Hookana 2002, 85). Yrittäjänä toimiessa itsensä toteuttamisen mahdollisuus on monin verroin parempi kuin palkkatyössä olevan. Omat ideat sekä toimintatavat saavat nähdä päivänvalon ja esimies ei ole tyrmäämässä päähänpistoksia. Yrittäjä itse asettaa itselleen rajansa ja hänellä on vapaus päättää asioistaan ja tehdä valintoja ”oman pään” mukaan.

Itsenäisyyden halu

Yrittäjäksi ryhtyvällä halu itsenäisyyteen tarkoittaa usein riippumattomuutta eli oman itsensä herrana olemista, vapautta määrätä omasta toiminnastaan ja aikatauluistaan (Jokela & Anneberg 1995, 48). Itsenäisyys vaatii henkilöltä sekä halua että kykyä tehdä päätöksiä ja monelle ihmiselle se voi olla yrittäjyyteen innostava motiivi. Henkilöllä, jolla on keskimääräistä voimakkaampi usko siihen, että hän pystyy vaikuttamaan omaan kohtaloonsa ja menestykseensä, on suurempi todennäköisyys ryhtyä yrittäjäksi kuin henkilöllä, joka uskoo, että ympäristö ja kohtalo määräävät elämän kulun (Sutinen & Viklund 2004, 47).

Tärkeitä syitä naisyrittäjäksi aikoville ovat uusien haasteiden etsiminen sekä halu hyödyntää omia taitojaan ja omaa osaamistaan. Houkuttimia voivat olla yrittäjän itsensä määräämät työajat, työn sisältö sekä työtahti, mahdollisuus valita omat työtoverit ja kohdata uusia ihmisiä. (KTM 2004, 17 - 18). Yrittäjyys elämäntapana, elämäntehtävänä tai kutsumuksena toimii joillakin naisilla vaikuttavana motiivina ryhtyä yrittäjäksi.

3.1.3 Tilannetekijät

Tilannetekijöillä tarkoitetaan sitä ympäristöä, jossa henkilö elää ja toimii (Huuskonen 1995, 70). Tausta- ja henkilötekijät muodostavat yrittäjyydelle eräänlaisen perustan, johon tilannetekijät vaikuttavat joko myönteisesti tai kielteisesti (Hookana 2002, 87). Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat tilannetekijät voidaan jakaa sekä vetäviin että työntäviin tekijöihin (Sutinen & Viklund 2004, 48). Myönteisiä ja vetäviä tekijöitä ovat mm. läheisten ihmisten kannustus, tarve markkinoilla ja sukupolvenvaihdos. Kielteisiä ja samalla työntäviä tekijöitä ovat puolestaan työttömyys ja tyytymättömyys nykyiseen työtilanteeseen. (Heinonen ym 2006, 49.)

Omaisten ja ystävien tuki

Perheen ja läheisten tuki voi olla ratkaiseva tekijä naisen pohtiessa yrittäjäksi ryhtymistään. Omaisten ja ystävien kannustus antaa uskoa omaan päätökseen, etenkin itsensä työllistävien naisten keskuudessa lähipiirin tuki on tärkeää. (Huuskonen 1995, 78.) Naisilla oman yrityksen perustamiseen vaikuttavat usein perhesyyt, kuten työn, perheen ja vapaa – ajan yhteensovittaminen häntä tyydyttävällä tavalla. Naiset hakevat tietoisesti ratkaisuja, joilla voi yhdistää joustavasti työelämä ja perhe – elämä ja yksi vaihtoehto on yrittäjäyys, esimerkiksi parturikampaamon perustaminen kotipihaan sijaitsevaan mummonmökkiin. (Aalto 1998.) Perheen hyväksi arvioitu taloudellinen tilanne vaikuttaa myös positiivisella tavalla naisyrittäjäksi ryhtymisen prosessiin (KTM 2004, 18).

Tarve

Julkinen sektori on pyrkinyt ulkoistamaan palvelujaan ja näin ollen kysyntä esimerkiksi yksityistetyillä palvelualoilla on vilkasta (Jokela & Anneberg 1995, 49). Uusien ja erilaisten vaihtoehtojen tarjoaminen jo vallitsevissa palveluissa voi sytyttää palkkatyöläisen idealampun. Ainoa mahdollisuus toteuttaa syntynyt toiminta – ajatus on yrittäjäksi ryhtyminen. Syynä oman yrityksen perustamiselle voi olla myös, että tietynlainen liike puuttuu alueelta ja kysyntää sekä potentiaalisia asiakkaita löytyy.

Esimerkiksi kosmetologipalvelut pienellä paikkakunnalla tai tietyllä alalla ei olisi muuten ollut töitä tarjolla tai vastavalmistunut tradenomi perustaa yrityksen, joka tarjoaa apua toimistotöissä sitä tarvitseville yrityksille.

Naisilla oman yrityksen perustamiseen voi vaikuttaa sukupolvenvaihdos, jossa liiketoiminta ja omistajuus siirretään perheenjäsenelle/perheenjäsenille tai lähisuvun jäsenelle/jäsenille (Heinonen & Stenholm 2005, 22). Esimerkiksi tytär perii isänsä maatilan ja siihen kuuluvan broilerkasvattamon Sukupolvenvaihdokset ovat myös naisille ajankohtaisia, sillä suurten ikäluokkien yrittäjäsukupolvet lähestyvät eläkeikää. Seuraavan kymmenen vuoden kuluessa pitäisi noin 80 000 yrityksen löytää jatkajat liiketoiminnalleen (Rissanen 2003, 611).

Työttömyys

Työttömyys tai työttömyyden uhka ovat tekijöitä, jotka työntävät henkilöä pois työelämän ja palkkatyön arjesta vaihtoehtoisesti yrittäjyyden pariin (Sutinen & Viklund 2004, 48). Lomautukset ja irtisanomiset ovat palkkatyöläisten kiro sanoja ja niiden toteutuessa, ihmisten on mietittävä keino, jolla turvata toimeentulo. Työttömyys tai työttömyyden uhka ovat myös motiiveja, miksi nainen työllistää itsensä, mutta eivät tärkeimpiä syitä. Suomalainen nainen ei yleensä ryhdy yrittäjäksi pakon edessä, vaan hän ottaa huomioon ennen kaikkea yksilöön itseensä liittyviä tarpeita, ns. oman minän tarpeita. Tällaisia tarpeita ovat esimerkiksi halu kehittyä ihmisenä, halu auttaa ja hoivata muita sekä vaikuttaa muihin tai tahto hallita omaa elämää. (Aalto 1998.)

Tyytymättömyys työhön

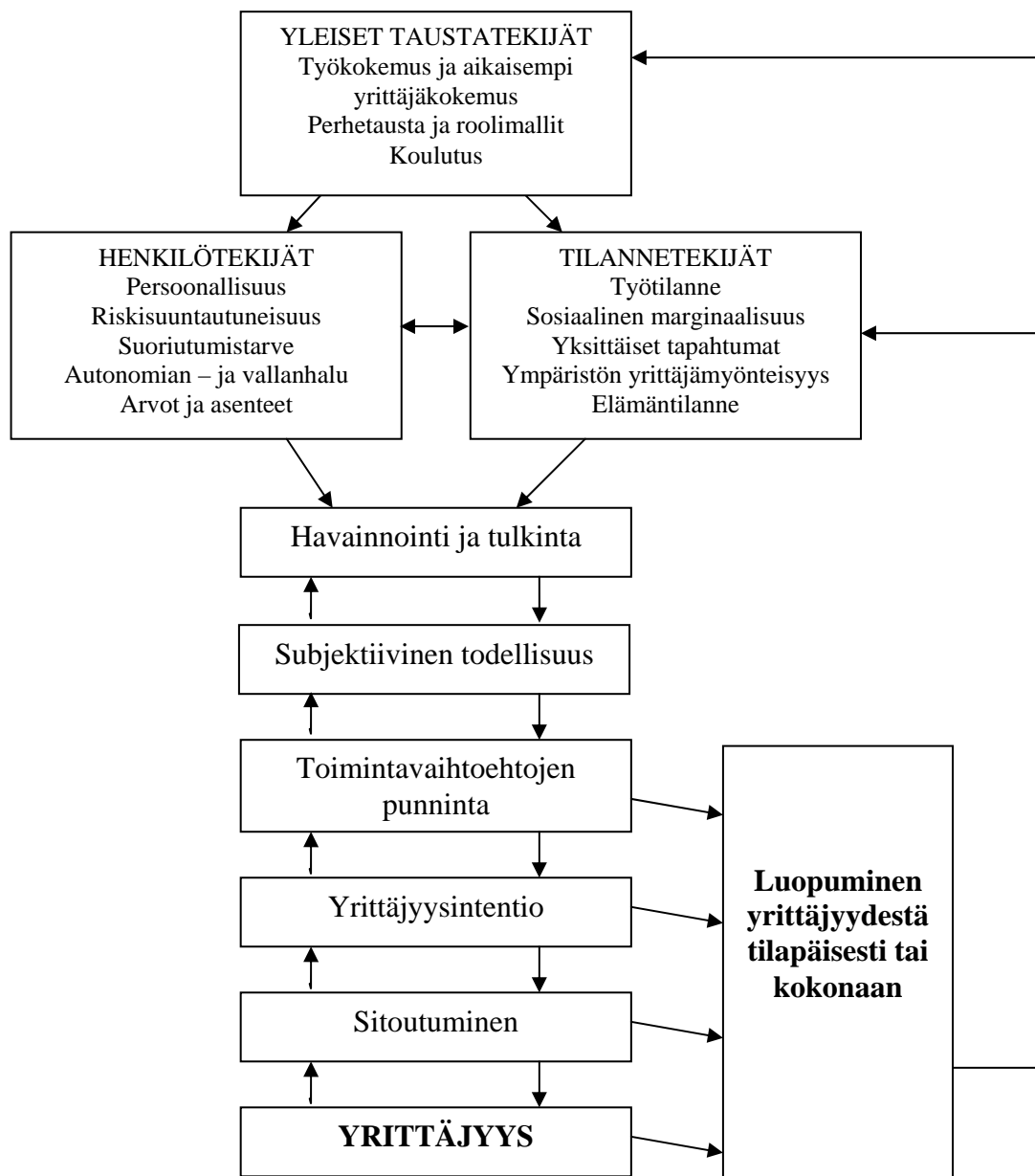
Työsuhteessa työskennellään ja toimitaan organisaation ehdoilla, jolloin on totuttava mm. muutosten hitauteen, byrokraatiaan ja toistuviin työtehtäviin. Palkkatyöntekijän kyky luoda ratkaisuja ja mahdollisuudet oppia uutta ovat monesti koetuksella. Rutiininomaisuus omaa toimenkuvaa kohtaan kasvaa ja työntekijä rupeaa odottelemaan auvoisaa eläkeaikaa. Tyytymättömyys ja turhautuneisuus työhön

voivat olla sopivia ärsykeitä yrittäjäksi ryhtymiselle. Tärkeinä syinä ovat myös julkisen sektorin säännöt sekä byrokratia, jotka osaltaan vaikuttavat työn rutiininomaisuuteen ja jotka estävät palkkatyön mielekkään kehittämisen. (Lehtipuro ym 1999, 22 – 23; 26.)

Yrittäjäksi ryhtyminen on varteenotettava vaihtoehto naisille (varsinkin korkeasti koulutetuille), jotka ovat kokeneet palkkatyössään erilaisia sukupuolten epätasa-arvoon liittyviä epäkohtia, kuten esimerkiksi ”lasikatto” –ilmiö, palkkaerot ja pätkätyöt (KTM 2005, 15). ”Lasikatto”, jonka syntyyn vaikuttavat mm. yksilöiden asenteet sekä kulttuurilliset ja yhteiskunnalliset arvostukset, tarkoittaa näkymätöntä estettä naisen työuralla, jolloin hänen etenemisensä on vaikeutunut tai pysähtynyt kokonaan. Lasikattoa kuvataan näkymättömäksi, mutta kovin lujatekoiseksi. (Hookana 2001, 53.)

Palkkaerot sukupuolten välillä ovat selvästi havaittavissa, sillä naiset ansaitsevat keskimäärin 80 prosenttia miesten palkoista, vaikka esimerkiksi naishammaslääkäri omaisi saman koulutustaustan ja kokemuksen kuin mieshammaslääkäri. Pätkätyöt sekä määräaikaiset työsuhteet ovat leimallisia naisvaltaisille aloille ja aiheuttavat epävarmuutta töiden jatkumisesta. (Kovalainen & Simonen 1996, 189 – 191.) Yrittäjyyden kautta nainen voi vähentää yksilöllisiä uraesteitä tieltään, välttyä palkkaeroilta ja pelastua pätkätöiltä.

Kun edellä mainitut yksittäiset vaikutussuhteet yhdistetään kokonaisuudeksi, saadaan aikaiseksi malli, jonka avulla yrittäjäksi ryhtymistä voidaan ymmärtää paremmin. Kuviossa 4 esitetään yrittäjäksi ryhtymisen prosessimalli, jonka kolme pääkategoriaa ovat yleiset taustatekijät, henkilötekijät ja tilannetekijät. Tämän perusteella voidaan sanoa, että yrittäjäksi aikominen ei ole seurausta tilanteista, henkilökohtaisista ominaisuuksista, sosiaalisesta tilanteesta tai mistään muustakaan yksittäisestä tekijästä. (Huuskonen 1995, 89 – 90.)



Kuvio 4. Yrittäjäksi ryhtymisen prosessimalli (Huuskonen 1995,161.)

3.2 Naisyrittäjäksi ryhtymisen esteet

Yrittäjäksi ryhtymistä estävät tekijät niin miesten kuin naistenkin kohdalla voidaan jakaa kahteen kategoriaan: yleisiin ja henkilökohtaisiin esteisiin. Yleisiä estäviä tekijöitä ovat mm. rahoitusvaikeudet, byrokratia, julkisen vallan paperisota, työvoimakustannukset, verotus, asiakaspula ja yhteiskunnalliset asenteet. Yrittäjyyden henkilökohtaiset esteet painottuvat mm. oman ammattitaidon

puutteeseen, rohkeuden puutteeseen, mielikuvaan yrittäjän epävarmasta tulevaisuudesta, yrittäjäominaisuuksien puutteeseen ja suureen riskialttiuteen. Varsinkin henkilöstä riippumattomilla esteillä, joihin on vaikea suoranaisesti vaikuttaa, on naisten keskuudessa kielteinen vaikutus yrittäjäksi ryhtymiseen. (Lehtipuro ym 1999, 220 – 221; Luukkainen & Wuorinen 2002, 181 - 182.)

Heli Hookanan (2001, 49) tekemän tutkimuksen mukaan naisten kokemia karikkoja yrittäjyydessä ovat laaja – alaisen osaamisen puute, osaamisen vaikea kaupallistettavuus, velkaantumisen pelko ja liikeidean puute. Esteinä yritystoiminnan aloittamiselle naisten kohdalla pidetään myös korkeita työvoimakustannuksia, kilpailun kovuutta, epäilyksiä omaa osaamista kohtaan, epäonnistumisen pelkoa sekä elämäntilanteen sopimattomuutta, esimerkiksi pienet lapset kotona tai iso velkataakka omakotitalosta.

Naiselle yrittäjäksi ryhtyminen on aikaavievä päätös, jonka tekeminen on vaikeampaa kuin miehelle, koska nainen kohtaa miestä enemmän sekä asenteellisia, psykologisia että rakenteellisia esteitä matkalla yrittäjyyteen. Asenteelliset esteet ovat naisen itsensä ja muiden ihmisten asenteellisia käsityksiä siitä, millainen hänen roolinsa on yhteiskunnassa. Itsensä työllistäneiden naisten psykologisiin esteisiin kuuluvat epäonnistumisen pelko sekä roolistereotyytiat ja rakenteelliseen esteeseen liitetään työn suomien mahdollisuuksien puuttuminen. (Aalto 1998.)

Yleisiä syitä, miksi naiset eivät ryhdy yrittäjäksi ovat sosiaali- ja eläketurva sekä yrittäjyyden ja perhe – elämän yhdistäminen sekä äitiys, sillä lapsen saaminen maksaa naisyrittäjälle monta kertaa enemmän kuin palkansaajanaikaiselle (Helander 2003, 222).

Naisyrittäjyyden pahimmat esteet liittyvätkin työuran ja perheen yhdistämiseen, sillä naiset kokevat puolison ja perheen tuen riittämättömäksi (Sutinen & Antikainen 1996, 33 – 34). On tutkittu, että miehen ei ole helppo hyväksyä itseään paremmin menestyvää vaimoa/avopuolisoa ja siksi miehelle on vaikeaa tukea sekä kannustaa puolisoaan pyrkimyksissään edetä urallaan. Nainen kaipaa huomattavasti enemmän tukea tavoitteissaan kuin mies. Tämän takia hän kokee helpommin jäävänsä ilman kannustusta. (Sutinen & Viklund 2004, 52.)

3.2.1 Asenteelliset esteet

Perinteinen ns. sukupuolisopimukseen perustuva ajattelumalli on yhdistettävissä myös siihen, että naisten pieniä, esimerkiksi palvelualan, yrityksiä vähätellään tai pidetään itsestään selvyyksinä. Yhteiskunnassa helposti ajatellaan, että tyypillisten miesalojen, esimerkiksi metalli- ja puutavarateollisuuden, yrittäjyys vaatii erikoiskoulutusta ja – osaamista. Kuitenkaan naisten hoiva-, ravitsemus- yms. osaamista sekä yrittäjyyttä ei arvosteta ammattitaitona, vaan naisille ”luonnostaan” lankeavana kotitöihin liittyvinä tehtävinä. (Hookana 2002, 79.)

Naisten yrittäjiksi ryhtymistä pidetään tietyssä mielessä puuhasteluna ja harrasteluna, ei niinkään vakavana tai voittoa tuottavana yritystoimintana. On hyvin yleistä, että joidenkin mielestä on outoa, jos nainen hankkii toimeentulonsa olemalla yrittäjä eikä ole kotona hoitamassa perhettään ja kotiaan. (Hookana 2002, 79.)

Asenteellisiin esteisiin ryhtyä naisyrittäjäksi kuuluvat myös riskien mahdollisuus ja niiden pelko. Naisyrittäjäksi ryhtymiseen liittyy taloudellisen riskin (velkataakka) lisäksi urariski (vaikeus päästä takaisin palkkauralle), sosiaalinen riski (sosiaalinen elämänpiiri kokee muutoksia) ja psyykinen riski (epäonnistumisen mahdollisuus ja sen sietäminen). (KTM 2005, 29 – 30.) Myös avioliittojen epävarmuus sekä yksinhuoltajuuden pelko ovat naisyrittäjyyttä estäviä tekijöitä, koska naiselle lähipiirin tuki ja turva ovat erittäin tärkeitä asioita (Hookana 2002, 93).

3.2.2 Yrittäjyyden ja perhe – elämän yhteensovittaminen

Yrittäjyyden ja perhe – elämän yhteensovittaminen vaatii naiselta suurempia ponnisteluja ja ”uhrauksia” kuin mieheltä. Esimerkiksi äitiyslomat, raskauden ajan sairauspäivät ja lapsen sairastaminen ovat asioita, joissa naisyrittäjä kohtaa ongelmia (KTM 2005, 39). Joillekin naisille perhe merkitsee yrittäjyyden mahdollisuuksia vähentävää sekä aikaa ja resursseja sitovaa tekijää (Hookana 2002, 80). Naisyrittäjät hakevat tietoisesti ratkaisuja, joilla voi yhdistää toimivasti työn ja perheen, sillä niiden yhteensovittaminen liittyy myös yrittämiseen naisaloilla, joihin kohdistuu enemmän määrin perhepoliittisten kustannusten rasitteita (KTM 2005, 39).

Yrittäjän arkeen voivat kuulua epäsäännölliset ja pitkät työpäivät, mikä rajoittaa sekä vähentää aikaa perheen parissa. Palkansaajanaiseen verrattuna naisyrittäjä ei ole tasa – arvoinen perhesosiaalisten etuuksien puutteellisuuden takia. Esimerkiksi alle kymmenvuotiaan sairaan lapsen hoitaminen ja oikeus lyhennetyn työpäivän tekoon eivät ole mahdollista yrittäjälle, vaikka se rahoitetaan kunnan varoista eikä sairausvakuutuksesta. Toisin sanoen yrittäjä ei voi saada korvausta sairaan lapsen hoidosta, sillä hän ei ole oikeutettu osittaiseen hoitorahaan, koska sen maksaminen on sidottu työ –tai virkasuhteeseen. On todettu, että vanhemmuuden kustannukset ovat naisvaltaisilla toimialoilla huomattavasti suuremmat kuin toimialoilla keskimäärin. (KTM 2005, 39.)

3.2.3 Naisyrittäjän sosiaaliturva

Suomessa myös yrittäjät kuuluvat sosiaaliturva –järjestelmään ja sosiaaliturvan perusteet ovat samat sekä yrittäjillä että palkansaajilla. Yksi heikkous itsensä työllistäneiden sosiaaliturvassa on ollut se, että moni maksaa itselleen alimitoitettua vakuutusturvaa Yrittäjien Eläkevakuutuksen (YEL) kautta. (KTM 2005, 36.) Yrittäjiä kohdellaan muutamassa tapauksessa eriarvoisesti palkansaajiin nähden ja usein nämä ongelmat ovat pienten yritysten sekä itsensä työllistävien ongelmia, esimerkiksi suurin osa naisyrittäjistä työllistää vain itsensä.

Yksi yrittäjien sosiaaliturvaan liittyvä ongelma on se, että yrityksessä työssäkäyvä perheenjäsen voidaan määrittää yrittäjäksi, vaikka hänelle on maksettu TEL – palkka. Tällöin hänen mahdolliset sosiaalietuutensa (kuten äitiysraha) maksetaan YEL – palkan mukaan. Tässä tapauksessa YEL – palkkaa ei ole maksettu, joten kyseisen henkilön äitiysraha maksetaan minimikorvauksen mukaan. Tämä ongelma koskee erityisesti pienyrittäjien perheenjäseniä. Toinen epäkohta on naisyrittäjän sairausajan karenssin pituus, joka on yhdeksän työpäivää verrattuna palkansaajan neljään päivään. Tämän lisäksi yrittäjällä ei ole lain perusteella oikeutta sairausajan palkkaan. (KTM 2005, 36.)

Naisvaltaisten toimialojen yrittäjien kustannusriskiä lisää erityisesti perheen perustamisiässä olevien naisten palkkaaminen. Raskauden aikana lyhyet sairauslomamat

ovat yleisiä sekä hyväksyttäviä, mutta nykykäytännöllä ne jäävät kokonaan työnantajalle kustannettaviksi. Jos vielä odottavalla äidillä on ennestään pieniä lapsia ja sairaan lapsen hoidon järjestämiseksi hän voi jäädä kotiin 1 – 4 päiväksi täydellä palkalla. Naisyrittäjä siis mahdollistaa työntekijöilleen edut äitiyslomaan ja sairaan lapsen hoitoon, mutta ei pääse itse eduista nauttimaan. Tästä on helposti seurauksena, että naisten ja naisvaltaisilla toimialoilla on haluttomuutta kasvattaa liiketoimintaansa palkkaamalla nuoria naisia tai vakinaistaa naisten määräaikaista työsuhteita. (KTM 2005, 36.)

3.2.4 Naisyrittäjän eläketurva

Yrittäjillä on ollut yleisesti ottaen heikompi eläketurva kuin palkansaajilla, mutta vuonna 2005 voimaantulleiden muutosten myötä monet epäkohdat poistuivat. Yrittäjien eläkelaki (YEL) sekä sen mukaan tuleva eläketurva ja palkansaajien eläketurva ovat nykyisin tasa – arvoisempia kuin aikaisemmin. Esimerkiksi varhaiseläkkeiden karsimisen ohella vanhuuseläkeikä muuttui joustavaksi ja työn jatkamisen taloudelliset kannustimet paranivat. Eläkkeen kertyminen alkaa kaikilta 18 -vuotiaana ja loppuu työssäkävältä 68 -vuotiaana. Erityisesti naisyrittäjiä koskee vanhuuseläkkeen karttuminen myös äitiysloman ja tiettyjen palkattomien kausien ajalta, joita ovat esimerkiksi alle 3 –vuotiaan lapsen hoidon aika sekä tutkintoon johtanut koulutus. (KTM 2005, 37.)

Yksi tärkeä yrittäjiä koskeva työeläkeuudistus on joustomaksu. Sen tarkoituksena on, että alle 63 -vuotias yrittäjä voi halutessaan nostaa tai laskea eläkemaksuaan, jolloin ”hyvinä vuosina” voidaan maksaa suurempaa maksua ja ”huonoina vuosina” vähemmän. Naisyrittäjille joustomaksu mahdollistaa mm. perhesuunnittelua, äitiys – ja vanhempainloman pituutta ja se toimii myös osa – aikaista työtä tehtäessä. Eläkeuudistuksen myötä yrittäjä – äideille kertyy eläkettä myös äitiysloman ajalta, vaikka hän olisi keskeyttänyt YEL – vakuutuksensa äitiyslomansa ajaksi. (KTM 2005, 37.)

3.2.5 Liiketoiminnalliset ongelmat

Tyypillisiä naisyrittäjiksi aikovien ongelmia, jotka liittyvät yrityksen liiketoimintaan, ovat rahoituksen järjestäminen, liikeidean puuttuminen ja kilpailun kovuus. Rahoitusvaikeudet tiivistyvät kolmeen kysymykseen: Paljonko rahaa tarvitaan? Mitä lainattu raha maksaa? Kuinka riski jaetaan? (Kovalainen & Simonen 1996, 200.) Rahoituksen saamiseen liittyviä ongelmia ovatkin rahoittajien haluttomuus myöntää pieniä edullisia lainoja, hakijan osaamattomuus käyttää tehokkaasti rahoitukseen liittyviä termejä hakiessaan lainaa tai rahoittajan epäluulo tulevaa naisyrittäjää kohtaan (KTM 2004, 19; Hookana 2002, 82).

Yrittäjyyttä harkitsevalle naiselle voi olla ongelmallista löytää selkeä ja myös tulevaisuudessa toimiva liikeidea, jonka varaan yritystoiminnan voi perustaa. Toisin sanoen liikeidean puute voi vesittää oman yrityksen perustamisen aiheet. (Kovalainen & Simonen 1996, 200.) Tutkimusten mukaan naiset kokevat markkinoilla käytävän kilpailun ja sen kovuuden yrittäjämotivaatiota vähentäväksi syyksi ja siten yrittäjyyttä estäväksi tekijäksi. Etenkin nuorilla naisilla, jotka harkitsevat yrittäjäksi ryhtymistä, kilpailun kovuus sekä ”market”- rakentaminen vaikuttavat negatiivisesti. (Hookana 2002, 87.)

4 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMISEN SUUNNITTELU

Ennen kuin kassakoneeseen alkaa kertyä euroja, on yrittäjän otettava huomioon ja tehtävä monenlaisia suunnitelmia. Esimerkiksi yritysideoista liikeidean luominen ja toimintaympäristöanalyysi paikkakunnasta, johon yritys aiotaan perustaa. Suunnitelmien tulee olla tarkkoja ja realistisia, koska yritystoimintaa ei tulisi perustaa tyhjän päälle, hetken mielijohdeesta.

Nykyään aloittaville ja toimiville yrittäjille on tarjolla monipuolisia yrityspalveluja. Neuvontaa antavat erilaiset tahot mm. kehityskeskukset, työvoimatoimistot sekä koulutuslaitokset ja apu kannattaa hyödyntää, jos kaipaa vahvistusta omille tiedoille.

4.1 Yritysideasta liikeidea

Yksi tärkeä yritystoiminnan aloittamisen kulminaatiopiste on yritysidean löytäminen ja sen hahmottuminen liikeideaksi. Erilaisille ideoille ja ajatuksille vain mielikuvitus asettaa rajat. Jotta ajatuksesta tulee yritysidea, sen pitää täyttää kolme ehtoa: idea on tarpeeksi hyvä ja toimiva, ajoitus on oikea ja siitä on hyötyä asiakkaalle. (Lyytinen & Piha 2004, 46.)

Syntynyt yritysidea voi olla tuote, tavara, palvelu, osaaminen, keksintö, elämysten myymistä, kokemusten tarjoamista ja lisäarvon tuottamista sekä yritysidea voi olla joko uusi tai vanhasta paranneltu versio (Lyytinen & Piha 2004, 45 – 46). Yritysideasta muovautuu liikeidea, kun se vastaa kysymyksiin: Mitä? Kenelle? Miten? Millaisella imagolla? (Kinkki ym 2001, 36). Liikeidea koostuu neljästä osasta: tuotteesta (millä tuotteella yritys tyydyttää asiakkaiden tarpeet), kohderyhmistä (ketkä ovat potentiaalisia asiakkaita), toimintatavasta (miten yritys toimii) ja yrityskuvasta (millä imagolla tuotetta markkinoidaan) (Kinkki ym 2001, 36).

On tutkittu, että puolet liikeideoista keksitään joko entisestä tai nykyisestä työpaikasta. Ensinnäkin yritykset hylkäävät tuoteideoita, koska ne eivät sovi yrityksen toimintaan ja toiseksi yrityksessä vaikeiksi todetut työtehtävät sekä tuotteet/palvelut ovat perustana uusille väline – ja työskentelyratkaisuille. (Rikkinen 1996, 12.) Harrastusten myötävaikutuksella saa alkunsa noin viidennes liikeideoista, sillä harrastuksen parista löytyy idea tuotteesta tai palvelusta, jonka puute on todettu yhdessä tuumin harrastajaystävien kanssa. Loppuosa liikeideoista löytyy elämästä itsestään ja niitä voi havainnoida kulkemalla ”avoimin silmin ja kuulevin korvin”. (Rikkinen 1996, 64.)

4.1.1 Omat liikeideat

Omat liikeideat voidaan jakaa kolmeen kategoriaan: innovaation keksiminen, ammattitaidon ja kokemuksen hyödyntäminen sekä tietyllä toimialalla syntyneen markkina – aukon täyttäminen.

Innovaatio

Innovaatio on uusi keksintö, malli tai valmistusmenetelmä. Se voi olla joko tuote – tai palvelupohjainen uudistus, esimerkiksi uudenlaiset hierontamenetelmät. Tuoteinnovaatiot ovat erittäin harvoin uusien yritysten perustana, koska uusien innovaatioiden markkinoilletulon vaatima pääomasatsaus on niin suuri, ettei aloittavalla ole käytettävissä sensuurisia rahoitusmahdollisuuksia. (Sutinen & Viklund 2004, 75.)

Ammattitaito tai kokemus

Yrittäjällä on koulutuksen, kokemuksen, harrastusten tai muun perehtyneisyyden ansiosta ammattitaitoa ja –tietoa, jota hän voi yritystoiminnassaan hyödyntää. Monet palvelualalla ja vähittäiskaupan alalla toimivat yritykset, tyypillisesti naisyrittäjät, perustavat toimintansa yrittäjän ammattitaidon ja henkilökohtaisen osamisen varaan. (Kinkki ym 2001, 22.)

Markkina – aukko

Markkina – aukko syntyy, kun kysyntää on sellaisella tuotteella tai palvelulla, jota kukaan yrittäjä ei sillä hetkellä tuota tai jolla on kysyntää enemmän kuin tarjontaa. Yrittäjän harteille jää tuotteen/palvelun kehittäminen tyydyttämään markkinoiden kysyntää. (Kinkki & Lehtisalo 1999, 106.) Markkina – aukkoon perustavat liikeideat kohdistuvat useimmiten jollekin elämän erityisalueelle. Ne voivat olla lähtöisin jostakin uudesta kohderyhmästä ja heidän tarpeistaan, jotka toimivat yritykset ovat unohtaneet. (Sutinen & Antikainen 1996, 82.)

4.1.2 Ostetut liikeideat

Ostetut liikeideat voidaan myös ryhmitellä kolmeen osaan: valmiin yritystoiminnan hankkiminen, franchising –yrittäminen ja lisenssin ostaminen.

Valmiin yrityksen ostaminen

Henkilön ei tarvitse itse perustaa yritystään alusta asti, vaan hän voi ostaa valmiin ja jo markkinoilla toimivan liikkeen (Kinkki ym 2001, 23). Valmiin yrityksen hankkiminen liittyy usein perheyriksen sukupolvenvaihdokseen, jolloin sekä tuote että markkinat ovat jo olemassa. Kolikon kääntöpuolena on, että monet toiminnot voivat olla niin pinttyneitä, että uuden yrittäjän haluamat muutokset ovat vaikeasti toteuttavissa. (Parkkinen 1999, 81.)

Lisenssin ostaminen

Innovaation keksijän ei ole pakko perustaa omaa yritystään, vaan hän voi tarjota ideaansa muiden hyödynnettäväksi tai perustaja voi hankkia käyttöoikeuden henkilö X:n keksimään liikeideaan. Lisenssi –käsitettä käytetään, jos on kyse patentoidun tai muuten suojatun liikeidean käyttöoikeuden myöntämisestä. (Sutinen & Antikainen 1996, 87.)

Franchising

Franchisingketjun toiminnan perustana ovat franchisor (keskusyksikkö) ja franchiseyrittäjät (paikalliset yrittäjät). Toiminta – ajatuksena on, että franchisor on kehittänyt liikeidean, joka on käytännössä testattu ja toimivaksi todettu. Franchisor luovuttaa franchiseoikeudet eli keräämänsä osaamisen, tuotemerkin ja muut oikeudet franchiseyrittäjälle kertakorvausta vastaan. Franchiseyrittäjät noudattavat franchisingketjun toimintaohjeita, yhtenäistä ulkoasua ja nimeä sekä maksavat systeemistä ja saamistaan palveluista franchisorille. Franchisor puolestaan on apuna toimitilojen hankinnassa ja niiden varustamisesta, käynnistämiskoulutuksessa ja toiminnan aloittamisessa. (Sutinen & Viklund 2004, 78.)

4.2 Yrityksen toimintaympäristönä Euran kunta

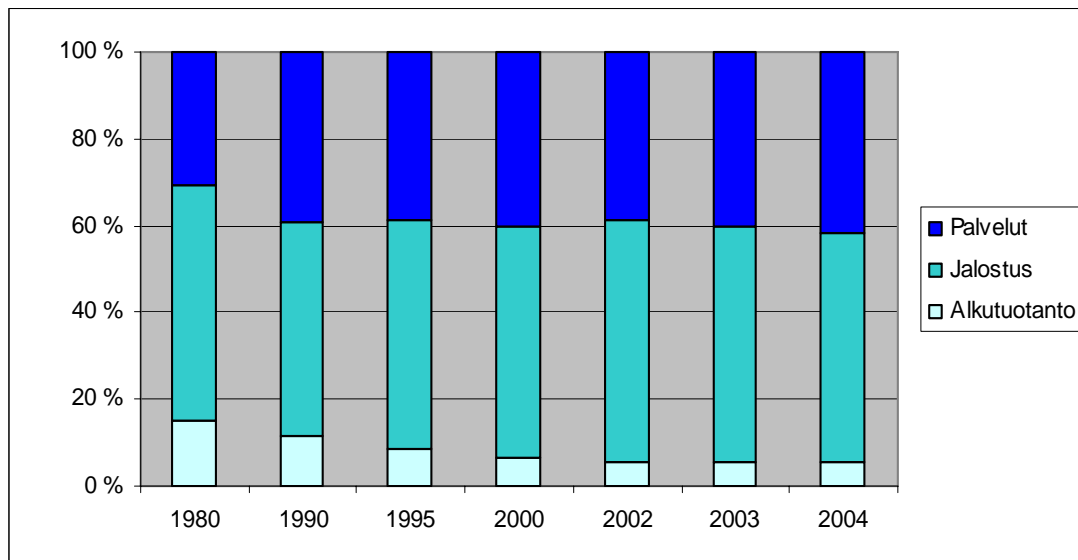
Nykyään yritykset toimivat vilkkaasti muuttuvassa ympäristössä, sillä mm. asiakkaiden käyttäytyminen, kilpailutilanteet, yhteiskunnan arvot muuttuvat koko ajan, tekniikka kehittyy huimin harppauksin ja julkisen vallan toimenpiteet vaihtelevat. Toimintaympäristöanalyysi tarkoittaa yrityksen ympäristöä koskevan tiedon keräämistä ja sen perusteella kuvauksen laatimista ympäristön nykyisestä toiminnasta sekä tulevasta kehityksestä. Huomiota kiinnitetään niihin tekijöihin, jotka nyt tai tulevaisuudessa vaikuttavat yrityksen toimintaan. (Kinkki & Lehtisalo 1999, 40; 84.) Kunnan tarkoituksena on vaikuttaa päätöksiin, joissa varmistetaan, että yritysten toiminnalle on olemassa hyvät perusedellytykset. Kunnan perustehtävänä on luoda puitteet yritysten taloudellisesti kannattavaan toimintaan mm. kaavoitus, kunnallistekniikka sekä liikenneyhteydet, näkyvyys ja näin vaikuttaa alueellisesti yritystoimintaa lisääviin toimintoihin. (Euran Yrittäjät 2007.)

4.2.1 Euran kunta

Euran kunta sijaitsee Satakunnassa, Länsi – Suomen läänissä. Hahmotellessa Euran sijoittumista kartalla, niin tarkempia koordinaatteja ovat etäisyydet Porista 50 kilometriä, Turusta 90 kilometriä, Tampereelta 100 kilometriä ja Helsingistä 210 kilometriä. Euran naapurikuntia ovat Säskylä, Köyliö, Kiukainen, Eurajoki, Lappi, Laitila ja Yläne. Euran kuntaan kuuluu 6 taajamaa: Eura, Kauttua, Hinnerjoen kirkonkylä, Mannila, Koskenkylä ja Honkilahden kirkonkylä pikkukylineen. Asukkaita Eurassa on yhteensä vajaa 10 000, tarkasti laskettuna 9449 asukasta. (Euran kunta.) Kunnan keskustaajamassa, Eurassa ja Kauttualla, asuu 6 700 asukasta, taajama – asteen ollessa 79 prosenttia (Wikipedia; Euran kunta).

Euran kunnan työpaikkaomavaraisuus on 108, 4 prosenttia ja työttömyysprosentti oli edellisvuonna (2005) 8 prosenttia. Eurassa on vielä jonkin verran alkutuotantoa, pääasiassa maan-, perunan- ja sokerijuurikkaan viljelyä. Suurin osa euralaisista työpaikoista liittyy jalostuksen toimialojen pariin, esimerkiksi elintarviketeollisuus (HK Ruokatalo Group Oyj), paperiteollisuus (Jujo Thermal Oy) ja puutavarateollisuus (Pintos Oy). Myös erilaiset palvelut työllistävät Eurassa

työskenteleviä, esimerkiksi kuljetusfirmat Auramaa- yhtiöt ja Koskinen- yhtiöt. Kuviossa 5 esitetään työntekijöiden jakaantuminen Euran kunnan elinkeinorakenteen mukaan vuosina 1980 – 2004 (Euran kunta).



Kuvio 5. Työntekijöiden jakaantuminen Euran elinkeinorakenteen mukaan vuosina 1980 – 2004 (Mukailtu Euran kunta.)

Eurassa on monipuolinen yrittäjävalikoima, sillä Euran tunnettuus esihistorian kautta, Kauttuan Ruukinpuiston nykyinen paperiteollisuus sivuhaaroineen ja Pyhäjärven tarjoamat mahdollisuudet ovat edesauttaneet uusien yritysideoiden kehittämisprosesseissa. Eurassa toimivat yrittäjät ovatkin pyrkineet hyödyntämään historian sekä luonnon rikkaudet tarjoamalla monipuolisia palveluita, kuten elämysretkiä ja toimintalomailua. Euran kunnan keskeinen sijainti vilkkaiden kulkuyhteyksien varrella lisää ulkopaikkakuntalaisten asiakasvirtaa ja vaikuttaa positiivisesti myös yrittäjien määrään.

Yritystoimintaa Euran kunnassa harjoittaa noin 150 naisyrittäjää ja suurin osa heistä toimii joko vähittäiskaupan tai sosiaali – ja terveystalouden toimialalla, esimerkiksi vaate- ja kenkäkauppatoimintaa, hammaslääkäripalveluja, fysioteriapalveluja sekä kosmetologipalveluja, myös parturi – kampaajia löytyy miltei joka nurkalta. Osa euralaisista naisyrittäjistä on liittynyt jäseneksi vuonna 1969 perustettuun Euran Yrittäjänaiset – yhdistykseen. (Nykänen 2004.)

4.2.2 Toimintaympäristö

Yrityksen toimintaympäristöstä löytyy useita huomioon otettavia asioita, jotka ovat oleellisia perustettaessa liikettä. Tärkeimpiä yrityksen toimintaympäristöön kuuluvia osia ovat taloudellinen, poliittinen, sosiaalinen ja teknologinen ympäristö. Esimerkiksi lainsäädäntö, arvot, kilpailu, kysyntä sekä mm. tekniikan kehitys ovat niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaympäristössä kunnasta tai kaupungista riippumatta. (Kew & Stredwick 2005, 3; Lojander & Suonpää 2004, 31.)

Yritystä ja sen toiminnan muotoja säätelee siis monimutkainen suhteiden verkko, jossa kaikki vaikuttaa kaikkeen joko suorasti tai epäsuorasti. Yritysten on toimiakseen sopeuduttava vallitseviin rajoituksiin ja olosuhteisiin. Se on koko ajan muuttuva ympäristö, jossa yrityksen on kehitettävä jatkuvasti uusia liikeideoita ja kilpailukeinoyhdistelmiä sekä olla selvillä kuluttajien tottumuksista ja mieltymyksistä pysyäkseen muiden yritysten mukana. (Isokangas & Kinkki 2003, 17; Kinkki ym 2003, 26 – 27.)

Kilpailu

Kilpailutilanne syntyy, kun useat yritykset tarjoavat vaihtoehtoisia tuotteita samalle asiakasryhmälle tai eri alojen liikkeet kiinnostuvat samalla alueella olevasta ostovoimasta (Kinkki & Lehtisalo 1999, 41). Aloittavan liiketoiminnan onkin otettava selvää samassa toimintaympäristössä jo toimivista kilpailevista yrityksistä ja niiden tuotteista, mitä nämä yritykset myyvät, kenelle he tuotteitaan myyvät ja miten he toimivat. Kilpailijoiden toimintaa kannattaakin analysoida sekä seurata tarkalla silmällä. On syytä muistaa, että yrityksiä, jotka kilpailevat samoista asiakkaista sekä markkinoista, on myös oman toimipaikan ulkopuolella, esimerkiksi naapurikunnassa. (Lojander & Suonpää 2004, 31.)

Hyviä tietolähteitä kilpailijoiden seurantaan ovat mm. yritysten kotisivut, esitteet, lehtiartikkelit, luottotietoyritykset ja tilinpäätökset. (Lojander & Suonpää 2004, 31.) Kilpailutilannetta analysoidessa sekä kartoittaessa on oltava realistinen ja pitää mielessä oman yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat (SWOT –

analyysi). Kilpailun luonne vaihtelee suuresti toimialoittain ja ajankohdittain ja se määräytyy myös asiakkaiden paljoudesta tai vähyydestä (Kinkki & Lehtisalo 1999, 42).

Kysyntä

Kysyntä tarkoittaa sitä tuotemäärää, mikä tietyllä paikkakunnalla myydään tietynä aikana. Kysynnän lähtökohtana ovat kuluttajien eli asiakkaiden tarpeet (Lojander & Suonpää 2004, 32.) Kuluttajan tarpeiden tyydyttämiseen vaikuttavat taloudelliset (ostovoima, tuotteen hinta), psykologiset (asenteet, persoonallisuus) ja sosiologiset (sosiaaliluokka, elämäntyyli) tekijät (Kinkki & Lehtisalo 1999, 41). Kysyntään liittyvät syyt perustaa yritys tietylle paikkakunnalle, määräytyvät pitkälti tarpeiden mukaan. Niitä on seuraavia: selkeä markkina – aukko, markkinoiden sekä kysynnän kasvu, kilpailuetu ja yrityksen perustajan ylivoimainen osaaminen, myös muutokset väestöpohjan koossa ja ikäjakaumassa vaikuttavat pitkälti kysynnän määrään sekä laatuun. (Lojander & Suonpää 2004, 32; Palmer & Hartley 2002, 13.)

Julkinen valta

Suomessa julkisen vallan muodostavat valtio, kunnat ja seurakunnat (Isokangas & Kinkki 2003, 74). Julkisen vallan toimenpiteet, joita sanotaan institutionaalisiksi tekijöiksi, sekä rajoittavat että edistävät yritysten toimintaa, sillä lainsäädäntö ohjaa voimakkaasti yritystoimintaa. Suomessa on satoja lakeja, jotka yrittäjän on otettava toiminnassaan huomioon, minkä lisäksi löytyy iso joukko asetuksia ja eri järjestöjen solmimia yrityksiä velvoittavia sopimuksia. Lainsäädännön tarkoituksena on turvata yrityksen asema muiden yritysten joukossa. (Kinkki & Lehtisalo 1999, 44.)

Verotus on toinen julkisen vallan vaikutuskeino yritysten toimintaan. (Kinkki & Lehtisalo 1999, 44.) Esimerkiksi vuoden 2005 alussa tehty yhteisöverokannan lasku 29 prosentista 26 prosenttiin tukee verotulojen kertymistä ja yritysten pysymistä Suomessa (Elinkeinoelämän keskusjärjestö 2006).

Arvot

Myös aloittavien yritysten on velvollisuus seurata sekä kunnioittaa suomalaisten arvojen sekä moraalikäsitysten muutosta yhteiskunnassa. On tärkeää, että yrityksen imago säilyisi alusti asti puhtaana ja asiakkaat voisivat luottaa sen normien mukaiseen toimintaan. Vastoin kuluttajien hyväksymiä käyttäytymistapoja yrityksellä on vaikeuksia saada tuotteitaan kaupaksi. Ns. perinteisillä toimialoilla ja markkina – alueilla toimiville yrityksille on vallitsevan kulttuurin analysoiminen sekä omaksuminen mutkattomampaa kuin liikkeille, jotka toimivat uusilla toimialoilla ja markkinoilla. (Kinkki & Lehtisalo 1999, 44.)

4.3 Yrityspalveluja naisyrittäjille

Naisyrittäjät ja yrittäjiksi aikovat naiset kaipaavat yrityspalveluja eli neuvonta-, informaatio- ja koulutuspalveluja mm. verotuksessa, yritykseen kohdistuvasta lainsäädännöstä, markkinoinnista, rahoituksesta ja yleensä yrityksen perustamisesta. Naiset pitävät koulutuksen ja neuvonnan merkitystä hyvin tärkeänä, koska sen kautta he saavat tietoa yrittäjyydestä sekä pystyvät nujertamaan epäluulojaan ja epävarmuuden tuntemuksia. (Lehtipuro ym 1999, 224.)

Eryteisesti naisille järjestetyt yrittäjyyskurssit ovat hyvin suosittuja, sillä niiden etuna on, että ryhmän jäsenet oppivat toisiltaan. Kurseilla kehittyy toimiva vuorovaikutus sekä (nais)kouluttajan että ryhmän jäsenten välille (KTM 2004). Oleellista on myös, että koulutuksen, neuvonnan sekä ohjauksen lisäksi yrittäjyyttä suunnittelevat naiset saisivat tarvitsemaansa kannustusta sekä rohkaisua suunnitelmilleen yrityksen perustamisen suhteen.

KTM:n teettämän tutkimuksen mukaan naisyrittäjät toivovat ns. yhden kosketuksen periaatteella toimivaa naisyrittäjyysneuvonnan mallia. Esimerkiksi osana YritysSuomi -portaalia, johon on koottu tietoa julkisista yrityspalveluista, lisäksi he haluaisivat saavansa tukea ja informaatiota erityisesti naispuolisilta yritysneuvojilta ja -mentoreilta (KTM 2005). Naisyrittäjyysneuvontaa antavat tahot (TE – keskuskeskukset, Finnvera, Naisyrittäjyyskeskus ry ja Yrittäjänäisten Keskusliitto ry) ovat nähneet

tarpeen kehittää palvelujaan juuri naisyrittäjien liiketoimintaan, toimintatapoihin ja haasteisiin perustuen (KTM 2004).

Vuodesta 2001 lähtien naisyrittäjien avuksi on jokaisessa viidessätoissa työvoima- ja elinkeinokeskuksessa (Uusimaa, Varsinais – Suomi, Satakunta, Häme, Pirkanmaa, Kaakkois – Suomi, Etelä – Savo, Pohjois – Savo, Pohjois – Karjala, Keski – Suomi, Etelä – Pohjanmaa, Pohjanmaa, Pohjois – Pohjanmaa, Kainuu ja Lappi) työskennellyt naisyritysneuvoja, jotka muodostaessaan omia verkostojaan jakavat naisyrittäjyyteen liittyviä hyviä käytäntöjä sekä organisoivat yhteistyöhön alueen muita toimijoita. TE – keskusten naisyrittäjille tarkoitetut palvelut koostuvat rahoitus-, neuvonta-, kansainvälistymis-, koulutus- ja kehittämisspalveluihin erityisesti yrityksen perustamisen ja kasvun vaiheissa. (KTM 2005, 42.)

Naisyrittäjille annetaan yritysneuvontaa myös Uusyrityskeskuksissa 30 eri paikkakunnalla ja näiden keskusten toimihenkilöistä kolmannes on naisia. Yrittäjyyttä pohtiville naisille perustettiin Naisyrittäjyyskeskus ry Jobs and Society ry:n toimesta, jotta heille pystyttäisiin tarjoamaan räätälöityä perustamisneuvontaa. Erityisesti naisten toimialoihin erikoistunutta yrittäjyysneuvontaa antavat valtakunnalliset Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry ja Maa- ja kotitalousnaisten Keskus ry alueellisine organisaatioineen. Taito ry tarjoaa käsityöalan asiantuntijapalveluja sekä neuvontaa. Maa- ja kotitalousnaisten järjestön keskeisiä toimialoja ovat maaseutumatkailu, ruokapalvelut, elintarvikkeiden jalostus, luonnontuoteala ja hyvinvointialan yrittäjyys. (KTM 2005, 43.)

5 TUTKIMUKSEN TARKOITUS, TAVOITTEET JA KÄSITTEELLINEN VIITEKEHYS

5.1 Tutkimuksen tarkoitus

Tutkimuksen (opinnäytetyön) teoriosan tarkoituksena on selvittää naisyrittäjyydelle tyypillisiä ominaispiirteitä, naisyrittäjäksi ryhtymisen prosessia sekä yritystoiminnan

aloittamisen suunnittelua. Tutkimuksen teoriaosassa tuodaan esille naisyrittäjyyden historiaa ja nykypäivää sekä syitä, miksi naiset ryhtyvät yrittäjiksi ja esteitä, jotka vaikuttavat negatiivisesti naisten aikomuksille ryhtyä yrittäjiksi. Lisäksi selvitetään yritystoiminnan aloittamisen suunnittelua liikeidean keksimisen ja toimintaympäristön, joka tutkimuksessa on Euran kunta, kartoittamisen muodossa.

Empiirisen osan tarkoituksena on tutkia euralaisten naisyrittäjien taustoja ja motiiveja, miksi he ovat ryhtyneet yrittäjiksi ja millaisia esteitä heidän mielestään naiset kohtaavat yrittäjiksi ryhtyessään. Tarkoituksena on myös selvittää, että millä tavalla valitsemani naisyrittäjät ovat ideoineet liikeideansa ja tutustuneet toimintaympäristöön.

Tutkimusten pohjalta on tarkoituksena antaa suosituksia siitä, miksi yrittäjyys on naiselle varteenotettava työn tekemisen vaihtoehto ja miten yrittäjiksi aikovat naiset voivat vähentää epäröintiä yrittäjyyttä kohtaan.

5.2 Tutkimuksen tavoitteet

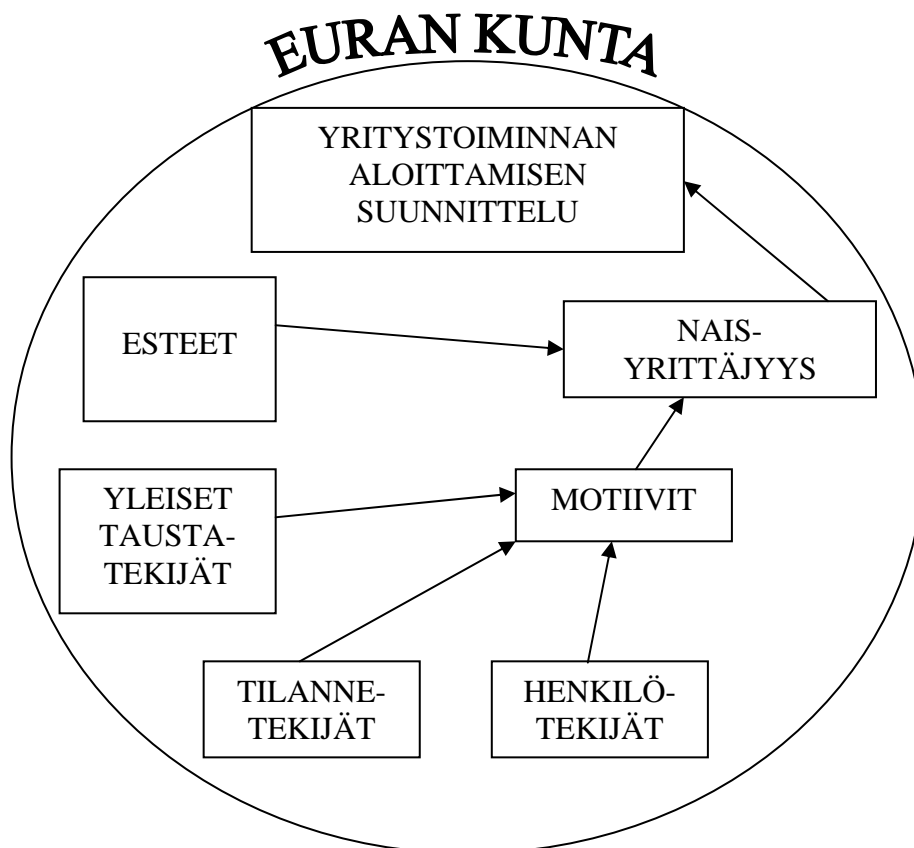
Tutkimuksen tavoitteet ovat:

1. Tutustua naisyrittäjyyteen kirjallisuuden pohjalta ja selvittää, mitä käsite pitää sisällään = tarkoittaa
2. Tutkia naisyrittäjäksi ryhtymistä (taustat ja motiivit) sekä naisten kohtaamia esteitä tiellä kohti yrittäjyyttä haastatteleamalla Eurassa toimivia naisyrittäjiä (sekä pitkään yrittäjinä toimineita että juuri aloittaneita yrittäjiä)
3. Selvittää, millaisen toimintaympäristön Euran kunta tarjoaa naisyrittäjille ja miten ajatuksesta hahmotellaan oman yrityksen liikeidea
4. Laatia näiden tutkimusten pohjalta yhteenveto ja antaa suosituksia, joilla voidaan vähentää ennakkoluuloja naisyrittäjyyttä kohtaan ja edelleen madaltaa naisyrittäjäksi ryhtymisen kynnystä

5.3 Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys

Kuviossa 6 esitetään tutkimuksen käsitteellinen viitekehys, johon on otettu rakenteellisia osia Huuskosen (1995) esittämästä yrittäjäksi ryhtymisen prosessimallista ja joka on mukailtu tutkimustyön aiheen (Naisyrittäjäksi ryhtyminen Euran kunnassa -motiivit ja esteet-) ympärille.

Naisyrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavia motiiveja sekä syitä on monenlaisia ja ne on luokiteltu kolmeen osaan: yleisiin taustatekijöihin, tilanetekijöihin ja henkilötekijöihin. Kaikista yrittäjyyttä harkitsevista naisista ei kuitenkaan tule yrittäjiä, koska erilaiset esteet ongelmiseen voivat vesittää heidän aikeensa. Kun henkilö on tehnyt päätöksen ryhtyä yrittäjäksi, on seuraava askel suunnitella yritystoiminnan aloittamista valitussa toimintaympäristössä, joka on tutkimuksessa Euran kunta.



Kuvio 6. Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys: Naisyrittäjäksi ryhtyminen Euran kunnassa. (Mukailtu Huuskonen 1995, 161.)

6 TUTKIMUKSEN SUORITTAMINEN

6.1 Tutkimusmenetelmä ja tutkimusotteen valinta

Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen tutkimus on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedon hankintaa, missä lähtökohtana on todellisen elämän kuvaaminen, ja jonka aineisto pyritään kokoamaan luonnollisissa ja todellisissa tilanteissa. Toisin sanoen kvalitatiivisessa tutkimuksessa tavoitteena on pikemmin löytää tai paljastaa tosiasioita kuin todentaa jo olemassa olevia väittämiä. Lähtökohtana ei ole teorian tai hypoteesien testaaminen, vaan aineiston monitahoinen sekä yksityiskohtainen tarkastelu. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 161; 165.) Kvalitatiivinen tutkimus, joka tähtää ilmiön ymmärtämiseen ns. pehmeän tiedon pohjalta, vastaa myös kysymyksiin: Miksi? Miten? Millainen? (Heikkilä 2004, 16 – 17.)

Laadullisessa tutkimuksessa on ensiarvoisen tärkeää, että tutkittavien omat näkökulmat ja ”ääni” pääsevät esille, siksi aineiston hankinnassa suositaan laadullisia metodeja eli menetelmiä, joita ovat teemahaastattelu, osallistuva havainnointi, ryhmähaastattelut ja erilaisten dokumenttien sekä tekstien diskursiiviset (erittelevät) analyysit. Tiedonkeruun välineenä käytetään mielellään ihmistä, koska ihminen on riittävän joustava sopeutumaan vaihteleviin tilanteisiin. (Hirsjärvi ym 1997, 165.) Aineistoa kerätään ei-strukturoidusti eli monivalintakysymyksiä, joissa on valmiit vaustausvaihtoehdot, ei juurikaan käytetä. Kerätty aineisto on usein tekstimuotoista, esimerkiksi kirjeet, päiväkirjat tai omaelämäkerrat ovat tyypillisiä kvalitatiivisen tutkimuksen valmiita aineistoja (Heikkilä 2004, 17).

Tutkimusotteen valinta

Tutkimuksessa päädyin käyttämään kvalitatiivista otetta, koska pidin tärkeänä, että juuri teemahaastattelun kautta haastateltavien naisyrittäjien näkökannat ja ”ääni” tulevat esille keskusteltaessa muun muassa yrittäjäksi ryhtymisen motiiveista sekä

esteistä. Otteen valinta kääntyi laadulliseen, koska tavoitteena on ymmärtää kohdetta (naisyrittäjät) sekä selittää sen käyttäytymisen ja päätösten syitä (Heikkilä 2004, 16). Halusin myös itse vaikuttaa haastateltavien valintaan, sillä kvalitatiivisessa tutkimuksessa kohdejoukko valitaan harkinnanvaraisesti ja usein rajoitutaan suppeaan määrään tutkittavia kts. (Heikkilä 2004, 16).

Aineistona voi olla siis vain yksi tapaus tai se voi käsittää myös joukon yksilöhaastatteluja, koska tarkoituksena ei ole etsiä keskimääräisiä yhteyksiä eikä tilastollisia säännönmukaisuuksia (Hirsjärvi ym 1997, 165; 180). Pidin myös tärkeänä, että tapauksia käsiteltiin yksittäisinä ja analysoitiin aineistoa sen mukaisesti. Tarkoitukseni oli luoda esimerkkejä.

6.2 Tutkimusaineiston keruu ja analysointi

Haastattelu on varsin yleinen tapa kerätä laadullista aineistoa ja sen tavoitteena on selvittää se, mitä jollakulla on mielessään (Eskola & Suoranta 1998, 86). Haastattelua voidaan pitää myös eräänlaisena keskusteluna, jossa haastattelija ja haastateltava ovat suorassa vuorovaikutuksessa keskenään ja siten vaikuttavat toisiinsa. Koska haastattelu on ihmisten kesken tapahtuvaa, vaikuttavat myös normaalit fyysiset, sosiaaliset ja kommunikaatioon liittyvät tekijät haastattelutilanteeseen. (Eskola & Suoranta 1998, 86; Heikkilä 2004, 67.) Tutkimushaastattelulajit voidaan erotella sen mukaan, miten strukturoitu sekä miten muodollinen haastattelutilanne on ja ne jaetaan kolmeen ryhmään: strukturoitu haastattelu eli lomakehaastattelu, teemahaastattelu ja avoin haastattelu (Hirsjärvi ym 1997, 204 – 205).

Tutkimusaineiston keruu

Valitsin aineiston keruutavaksi teemahaastattelun, koska se on sopiva haastattelumuoto, kun halutaan tietoa vähemmän tunnetuista ilmiöistä ja asioista (Saaranen & Puusniekka 2006). Halusin myös, että haastateltavat saivat halutessaan keskustella teoriaosan pohjalta valituista teemoista ohjatun vapaamuotoisesti.

Teemahaastattelun tarkoitus ei ole esittää pikkutarkkoja kysymyksiä tarkassa järjestyksessä paperista lukien, vaan teemoista pyritään keskustelemaan varsin vapaasti (Hirsjärvi & Hurme 2001, 48). Haastattelijalla ei ole valmiita kysymyksiä, vaan hänen vastuulla on, että päätetyt teema – alueet käydään haastateltavan kanssa läpi, mutta niiden järjestys sekä laajuus vaihtelevat haastattelusta toiseen (Eskola & Suoranta 1998, 87).

Koska haastattelemisen oli varsin uutta minulle, mietin etukäteen myös tarkkoja kysymyksiä, jotta saisin varmasti tietoa haluamistani aihealueista. Valitut teemat ja ennalta suunnitellut ”apukysymykset” auttoivatkin varmistamaan sen, että jokaisen naisryrittäjän kanssa keskusteltiin samoista asioista. Tärkeä valintakriteeri oli myös, että teemahaastattelussa pyritään huomioimaan ihmisten tulkinnat ja heidän vapaalle puheelle annetaan tilaa. Kuitenkin ennalta päätetyt aihepiirit keskustellaan kaikkien haastateltavien kanssa kts.(Saaranen & Puusniekka 2006).

Yhtenä teemahaastattelun valintaedellytyksenä oli myös, että siinä on mahdollista säädellä aineiston keruuta joustavasti tilanteen edellyttämällä tavalla ja vastaajia myötäillen (Hirsjärvi ym 1997, 201). Oma kokemattomuus haastattelutilanteessa vaikutti päätökseen, miten toteuttaa haastattelu käytännössä ja päädyin yksilöhaastatteluihin. Näin pystyin keskittymään yhteen haastatteluun kerrallaan ja pitämään ajatukset hallinnassa.

Haastatteluihin valitsin neljä Euran kunnassa yritystoimintaa harjoittavaa naisryrittäjää, jotka ovat eri – ikäisiä, toimivat eri toimialoilla ja omaavat eri tavoin yrittäjäkokemusta. Sovin haastatteluajankohdat hyvissä ajoin henkilökohtaisella tapaamisella, sillä samalla annoin heille etukäteen haastattelurungon (Liite 1), jotta he pystyivät valmistautumaan haastatteluun niin halutessaan.

Haastattelut pidettiin sovittuna päivinä (23.3.2007 Meeri Tikka, 27.3.2007 Kaija Ruosteenoja, 3.4.2007 Anniina Juhola ja 5.4.2007 Taina Myllymaa) naisryittäjien toimipaikoissa ja ne kestivät vaihdellen 40 – 80 minuuttia. Haastattelun runkona käytin etukäteen valmisteltua lomaketta (Liite 2), joka sisälsi teoriaosasta johdettuja teemaasioita. Lisäksi olin miettinyt tarkentavia lisäkysymyksiä, jotta muistaisin kysyä kaikilta samat asiat. Haastatteluissa käytin apuna (haastateltavien

suostumuksella) nauhuria, jotta keskustelut etenisivät ilman turhia taukoja. Nauhurin avulla kaikki asiat tulisivat otettua talteen ja pystyisin keskittymään ainoastaan kysymysten esittämiseen sekä vuorovaikutukseen haastateltavan kanssa.

Haastattelututkimusten etuja ovat mm. miltein sataprosenttinen vastausprosentti, väärinkäsitysten vähäinen mahdollisuus, monimutkaiset kysymykset ja haastattelijan havainnoilla voidaan täydentää tutkimusta. Ns. haittapuolia henkilökohtaisissa haastatteluissa ovat mm. haastattelijasta johtuvat virheet, esimerkiksi epäselvä kysymysten muotoilu tai esittäminen, omien asenteiden vaikutus ja sosiaalinen etäisyys. (Heikkilä 2004, 68.) Myös haastattelu-aika ja -paikka sekä muut paikallaolijat voivat vaikuttaa haastateltavan vastauksiin, esimerkiksi vastaajan väsymys, kiireys tai ympäristön meteli. Haastateltava saattaa tietoisesti pyrkiä antamaan normien ja odotusten mukaisia vastauksia tai sellaisia vastauksia, joita hän kuvittelee haastattelijan häneltä odottavan. (Heikkilä 2004, 68 – 69.)

Tutkimusaineiston analysointi

Haastattelut sujuivat ilman ongelmia, koska ns. häiriötekijöitä ei ollut ja haastattelutilanteessa tunnelma oli rento. Pyrin välttämään päälle puhumista, mutta koko ajan se ei onnistunut. Välillä siirryin aiheesta toiseen ja palasin takaisin aloittamaani teemaan, joten haastattelun ohjaaminen oli aaltoilevaa. Vaikka käytin haastatteluissa apuna teemahaastattelulomaketta, oli keskustelu varsin vapaamuotoista ja teemojen järjestys saattoi vaihtua keskustelun lomassa. Kuitenkin pidin huolen siitä, että kaikki ennalta valitsemani teemat tuli käytyä läpi jokaisen haastateltavan kanssa. Naisyrittäjät kertoivat mielellään taustoistaan, yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneista tekijöistä ja Eurasta yrityksen toimintaympäristönä. Henkilökohtaisesti oli mielenkiintoista kuulla heidän tarinansa, vaikka entuudestaan tiesin naisyrittäjät nimeltä ja olin useampaan kertaan asioinut heidän liikkeissään (poikkeuksena Kaija Ruosteenoja).

Haastatteluiden jälkeen ryhdyin purkamaan nauhoitettua materiaalia kirjalliseen muotoon. Pyrin erottamaan tutkimustani varten oleellisen tiedon muusta tiedosta. Se ei ollut yksinkertaista johtuen haastatteluiden vapaamuotoisuudesta. Aineiston

litteroiminen oli melko työlästä puuhaa ja tiedon analysoiminen lopulliseen kirjoitettuun muotoon vei yllättävän paljon aikaa. Toisinaan hukkasinkin ns. punaisen langan, jolloin oli palattava viitekehyksen pariin. Ennen opinnäytetyöni lopullista versiota tarkastutin haastatelluista kertovat tutkimustulokset kyseisillä naisyrityksillä, jotta he pystyivät vielä korjaamaan mahdolliset asiavirheet tekstissäni.

6.3 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen käyttökelpoisuutta on arvioitava tieteellisin kriteerein ja keskeisin tieteelliselle menetelmälle asetettava vaatimus on luotettavuus. (Hirsjärvi & Hurme 1995, 128.) Luotettavuuden arvioinnissa keskeisiä käsitteitä ovat perinteisesti olleet reliabiliteetti ja validiteetti, vaikka kvalitatiivisessa tutkimuksessa näiden käsitteiden sopivuus ei ole niin yksinkertainen kuin kvantitatiivisessa tutkimuksessa. (Saaranen & Puusniekka 2006.) Luotettavuutta pohdittaessa on mietittävä, miten tutkimuksen luonne ja tutkimusaihe ovat mahdollisesti vaikuttaneet siihen, kuinka tutkimukseen osallistuneet ovat vastanneet (Saaranen & Puusniekka 2006).

Luotettavuutta ei pidä arvioida pelkästään haastatteluiden osalta, vaan sen tarkastelu koskee koko tutkimusprosessia (Hirsjärvi 1995, 128). Tutkimuksessa pyritään mahdollisimman pätevään lopputulokseen sekä luotettaviin johtopäätöksiin. On kuitenkin epätodennäköistä saada aikaan tulos, joka olisi täysin luotettava, koska inhimilliset virheet ovat läsnä ihmisten vuorovaikutuksissa, esimerkiksi haastattelutilanteessa haastateltava voi sanoa jonkin asian vahingossa väärin, hän voi ymmärtää kysymyksen toisella tavalla kuin haastattelija on tarkoittanut tai tietojen siirtäminen nauhoilta epäonnistuu.

Reliabiliteetti

Reliabiliteetilla tarkoitetaan tutkimuksen tulosten ei – sattumanvaraisuutta ja tarkkuutta. Esimerkiksi jos tutkittaessa samaa henkilöä kahteen tai useampaan kertaan saadaan sama tulos, voidaan tulokset todeta reliaabeleiksi (Hirsjärvi & Hurme 2001, 186). Luotettavien tulosten saamiseksi on varmistettava, että

tutkimuksen otos ei ole vino, vaan se edustaa koko tutkittavaa perusjoukkoa (Heikkilä 2004, 28).

Mielestäni tutkimusta voidaan pitää reliabelina, koska jos tutkimus toistettaisiin, olisi lopputulos todennäköisesti melkoisen samankaltainen. On kyllä mahdollista, että joitain seikkoja jäi selvittämättä, koska aihealueet perustuivat valitsemini teemoihin. Tarkoilla kysymyksillä olisi saanut haastatteluiden pysymään aiheessa, sillä välillä keskusteltiin muistakin asioista kuin tutkimusongelmaan liittyvistä. Ongelmana mainitsen myös sellaisen havainnon, että en tiedä, ovatko haastateltavat kertoneet omasta yrittäjyydestään totuudenmukaisesti vai esimerkiksi liian positiivisesti.

Tutkimuksen reliabiliteettia parantaa haastatteluaineiston nauhoittaminen, jolloin väärin muistamisen mahdollisuus pieneni. Asiat olivat muistissa kasetilla ja siten helposti tarkistettavissa. Näin menettelemällä pyrin mahdollisten virheiden minimointiin. Vaikka tutkimuksen otoskoko oli pieni, valitsin tarkoituksella haastateltaviksi erilaisia taustoja omaavia ja eri – ikäisiä naisyrittäjiä. Tällä tavalla pyrin varmistamaan, että otokseen tuli laajuutta.

Validiteetti

Tutkimuksen tulee mitata sitä, mitä oli tarkoituskin selvittää eli pyritään tutkimaan oikeaa asiaa (Heikkilä 2004, 29). Validiteetissa on kyse siitä, onko tutkimus pätevä, onko se perusteellisesti tehty, ovatko saadut tulokset ja tehdyt päätelmät oikeita. Toisin sanoen missä määrin tutkimuksessa on onnistuttu mittaamaan juuri sitä ongelmaa, mitä oli tarkoituskin. (Saaranen & Puusniekka 2006.) Ulkoinen validiteetti tarkoittaa tehtyjen tulkintojen ja johtopäätösten sekä aineiston välisen suhteen pätevyyttä (Eskola & Suoranta 1998, 214).

Tutkimuksessa pitäisi pyrkiä hyvään käsitevaliditeetin. Onnistunut käsitevaliduus kertoo hyvästä pääkategorioiden ja ongelmanasettelun sekä haastattelurungon suunnittelusta (Hirsjärvi & Hurme 1995, 129). Mitattavat käsitteet ja muuttujat tulee määritellä tarkoin, jotta tutkimustulokset olisivat valideja. Validuus on varmistettava

ennen tutkimuksen suorittamista huolellisella suunnittelulla ja harkitulla tiedonkeruulla. (Heikkilä 2004, 29.)

Puolustan tutkimuksen validiteettia sillä, että valitulla tutkimusmenetelmällä (kvalitatiivinen) sain tietooni niitä asioita, joita olin myös suunnitellut saavani. Teoria - ja empiria - osat tukevat toisiaan sekä mukailevat tutkimuksen käsitteellistä viitekehystä. Pyrin näin parantamaan validiteettia, jolloin tutkimus mittaa sitä (naisyrittäjäksi ryhtymistä Euran kunnassa), mitä sen oli tarkoitus selvittää. Todennäköisesti olisin saanut laajemmalla otoskoolla enemmän tietoa ja vertailupohjaa tutkimukseni tuloksiin.

7 TUTKIMUSTULOKSET

Haastateltujen naisryittäjien tarinat esitetään erikseen ja he esiintyvät oikeilla nimillään. Tutkimustulosten rakenne on johdettu teoriaosassa olevista pääluvuista sekä haastatteluiden teemoista.

7.1 Meeri Tikka, Wilhel – Miina Oy

Menestyvä naisryittäjä Meeri Tikka toimii liikkeenharjoittajana Euran kunnan taajamassa, Kauttualla, Wilhel – Miina Oy -nimisessä yrityksessään. Wilhel – Miina Oy on tekstiili- ja vaatetusalan yritys, jonka tuotelinjat painottuvat vaatetukseen, asusteisiin ja sisustukseen. Enimmäkseen tarjontaa löytyy kaikenikäisille ja – kokoisille naisille, mutta myös miehet voivat löytää Wilhel – Miinan tuotevalikoimasta vaatteita. Liikkeen asiakaskunta tulee satojen kilometrien säteeltä ja Wilhel – Miinan muotinäytökset on huomattu valtakunnallisestikin.

Menestyneestä Meeri Tikasta voidaan puhua, sillä tarmokas naisryittäjä on valittu sekä ensimmäisenä naisena Euran Vuoden Yrittäjäksi (1993) että Euran Vuoden Yrittäjänaiseksi (2002). Lisäksi hänelle ojennettiin viime vuoden itsenäisyyspäivänä

(2006) Pro Eura – mitali. Se myönnetään tunnustukseksi yksityiselle tai yhteisölle, joka on toiminnallaan edistänyt aineellisen tai henkisen kulttuurin kehittämistä kunnassa tai tehnyt Euraa merkittävällä tavalla tunnetuksi. Lisäksi Marimekon johtaja Kirsti Paakkanen on monesti korostanut Meeri Tikan olevan hänen luottokauppiaitaan. Yrittäjä, joka tietää, millainen tuote myy sekä osaa myydä niitä. Hänestä on kirjoitettu: ”*Meeri on palvelualtis yrittäjä, jokainen asiakas on hänelle yhtä tärkeä ja saa saman ystävällisen kohtelun.*”

Taustatietoa

Meeri Tikka perusti liikkeensä yhdessä Pirkko Aaltosen kanssa Kauttualle. Samalle paikkakunnalle, jossa se toimii nykyäänkin, vuonna 1972 ollessaan 24 – vuotias ja avioituessaan Euraan. Naiset olivat yrittäjiä yhdessä parisen vuotta, mutta henkilökohtaiset syyt saivat Pirkon muuttamaan Helsinkiin. Meeri otti siitä lähtien yrityksen nimiinsä. Tänä vuonna (2007) on juhlittu tuplasti sekä Meerin 60 – vuotissyntymäpäiviä että yrityksen 35 – vuotistaivalta.

Wilhel – Miina aloitti pienenä vaatemyymälänä, jossa valikoimiin kuuluivat Marimekon paidat ja Farmers – farkut. Vuosikymmenien kuluessa yrityksen liikevaihto on moninkertaistunut, myymälän kokoa on harkitusti ja varovasti kasvatettu liiketoiminnan kasvun mukaan. Lisäksi yritysmuoto on muuttunut osakeyhtiöksi ja tuotevalikoima on laajentunut useaan tunnettuun vaatemerkkiin. Kuitenkin Marimekon tuotteet ovat säilyneet hyllyillä, sillä niistä yritystoiminta alkoi.

Peruskoulutuksen lisäksi Meeri on opiskellut kauppateknikoksi. Takana on myös tekstiilialan koulutusta, esimerkiksi pukeutumisneuvoja, materiaalitietoihin liittyvää koulutusta sekä jonkin verran yrittäjäkoulutusta Kauppa – ja teollisuusministeriön kautta. Hän sanookin, että myyjän työ ei ole pelkkää myymistä. Se on monipuolista työtä, johon kuuluu niin siivousta, tavaroiden purkua kuin järjestelyä. Meeri itse vastaa markkinoinnista ja liikkeen somistamisesta sekä osallistuu tuotteiden myymiseen. Työnantajayrittäjänä Meerillä on itsensä lisäksi kolme työntekijää: ompelija ja kaksi myyjä-pukeutumisneuvojaa.

Yrittäjäksi ryhtyminen

Tyytymättömyys palkkatyöhön ei ollut Meerin kohdalla motiivi ryhtyä yrittäjäksi. Hän piti työstään kaupoissa ja työnantajat olivat olleet kasvattavia sekä mukavia ihmisiä. Perustana yrittäjyydelle oli tahto. Meeri tiesi jo lapsena, että hänestä tulee kaupan alan ammattilainen. ”*Musta tulee kaupan myyjä.*” Meeri oli 15 – vuotiaasta työstä lähtien tehnyt kaikenlaista työtä erilaisissa myymälöissä. Hän sai hyvää työkokemusta myyjänä toimimisesta, teki monipuolisia työtehtäviä ja oppi tarttumaan pelkäämättä työntekoon. Meeri on myös aina pitänyt asiakaspalvelusta, joka on erittäin tärkeä elementti yrittäjän roolissa.

Meeri tiesi perustavansa jonain päivänä oman yrityksensä, joten naisyrittäjäksi ryhtymisen prosessi oli selkeänä hänen ajatuksissaan. Hän on aina ollut innokas ja energinen työntekijä, mikä osaltaan vahvisti omaa uskoa itsenäisenä yrittäjänä toimimiseen. Yrittäjäksi ryhtymiseen todennäköisesti vaikuttivat myös Meerin sisarukset, sillä moni heistä on toiminut yrittäjänä. Voisi todeta, että yrittäjyys on heidän perheessään verissä. Lähipiirissä Meerin yrittäjyysaikomuksia ei tyrmätty eikä vastustettu vaan kannustettiin ja annettiin apua, esimerkiksi remonttihommissa. Hän on halunnut ja saanut tehdä itsenäisesti yritykseen liittyvät päätökset.

Vaatteet ovat olleet sydäntä lähellä jo nuoresta työstä lähtien. Meeri mielellään ompeli vaatteita (kuten siihen aikaan oli tapana) sekä itselleen että sisaruksilleen ja myös kutominen sekä neulominen olivat mieluisaa puuhaa. Hän on ollut myös kiinnostunut niin liikealasta kuin palveluammattista ja pitänyt näistä työmuodoista. Muoti itsessään ja muotilehtien selaaminen ei ollut ollenkaan Meerille pääasia. Paremminkin tarkeitä asioita hänelle olivat itsensä toteuttaminen luovuuden, työn rikkauden ja monipuolisuuden kautta.

Meerin mielestä yrittäjän on hyvä olla nöyrä, mutta samalla voimakastahtoinen ja pitkäjänteinen persoona. Lisäksi yrittäjän on pidettävä itsessään huolta, ettei katkeroidu yhteiskunnan keskelle. Meeri on itse hyvin positiivinen ja yritteliäs luonteenpiirteiltään. ”*Pysy sellaisena kun olet, niin hyvin menee*”, oli Armi Ratia todennut uudelle yrittäjälle, heidän keskustellessaan Marimekon tuotteiden myynnistä.

Esteet

Meeri ei tunne kokeneensa erityisiä esteitä tai ongelmia aloittaessaan liiketoimintaansa. Silloin ei tiedetty mitään yhteiskunnallisista tuista, kuten starttirahoista tai naisyrittäjälainoista. Alkupanostukset tehtiin omalla pääomalla. Hän tiesi ryhtyessään yrittäjäksi, että se vaatii kovaa työtä ja pitkäjänteisyyttä. Ennakkoluulot yrittämisestä kohtaan tai pelko epäonnistumisesta eivät vaivanneet nuoren yrittäjän mieltä. *”Ehkä olin sellainen onnetarten ottolapsi.”*

Liiketoimintaan liittyviä esteitä ei myöskään ollut ja se oli Meerin mielestä yllättävää. Paikallinen Alasatakunta -lehti kirjoitti artikkelissaan Meerin perustamasta vaatekaupasta ja uudesta naisyrittäjästä: *”uskaltaudduttiin laman keskeltä yrittäjän taipaleelle.”* Varmasti epäilijöitä riitti, koska naisyrittäjästä ei liiemmin tiedetty yhteiskunnassa. Meeri itse uskoi Marimekon, joka oli siihen aikaan kovassa huudossa Suomessa, ja farkkujen menekkiin.

”Onhan se rankkaa, varsinkin perheessä, jossa on kaksi yrittäjää.” Myös Meerin aviomies on toiminut yrittäjänä rakennusalalla, joten lähtökohta perhe- ja työelämän yhteiselolle oli haasteellinen. Varsinkin kun perheessä oli pieni lapsi, välillä tuntui, ettei aika riitä aivan joka paikkaan. Aikapulasta huolimatta Meeri ei ole kokenut perheen ja yrittäjyyden yhdistämistä raskaaksi. Hänen mielestään perhe - elämä ei ole este yrittäjyydelle. Suurelta osin asioiden sujumiseen on varmasti vaikuttanut Meerin positiivinen ja joustava luonteenpiirteensä.

Yritystoiminnan aloittamisen suunnittelu

Yritystä perustaessaan Meeri tiesi, että haluaa myydä vaatteita ja erityisesti Marimekon tuotteita sekä farkkuja. Selkeällä visiolla yritysidea löytyi helposti. Jo aloittaessaan vaatteiden myymistä Meeri piti tärkeänä, että asiakkaille on tarjolla ajassa ajattomia vaatteita, kestäviä sekä laadukkaita tuotteita. Hänen mielestään oman tyylin avulla ihminen löytää oman persoonansa. Meeri on kotoisin Harjavallasta, mutta muuttaessaan avioliiton myötä Euraan hän perusti myymälänsä Kauttualle. Energinen yrittäjä osui hienoiseen markkinarakoon. Hän totesi

paikkakunnalta puuttuvan liikkeen, josta saisi ostettua farkkuja, jotka vasta tekivät tuloaan suomalaisten kuluttajien tietoisuuteen.

Perustaessaan Wilhel – Miina Meeri ei pelännyt olemassa olevaa kilpailutilannetta alueella. Hän uskoi asiakkaiden löytävän tiensä uuteen yritykseen. Ennen liikkeen avaamista, kun ostoja oli jo tehty, hän myöntää hieman ajatelleensa ja jännittäneensä, kuinka tuleman pitää. Meeri pitää Kauttua edelleen hyvänä toimintaympäristönä, sillä läheisyydessä on paljon asutusta (lähipaikkakunnat). Lisäksi Euran kunta sijaitsee vilkkaiden kulkuyhteyksien risteyksessä.

Kauttua oli 1970 - 80 -luvuilla Euran kunnassa vireä ”kylä” = taajama, joka oli hienompi sekä isompi paikka kuin Eura. Tämän takia Meeri perusti liikkeensä ihailemansa ja arvostamansa Kauttuan maiseman ja luonnon läheisyyteen. Parin viime vuosikymmenen aikana Eura on kasvanut ja kunnan keskusta on siirtynyt Euran taajamaan. Vaikka monet yrittäjät muuttivat Kauttualta keskustaan, Meeri on pitänyt Kauttuan taajaman lippua korkealla. Välillä on ollut aikoja, jolloin liikekeskuksessa toimivat vain Wilhel – Miina Oy ja kaksi pankkia. Meerille on ehdotettu sivuliikkeen perustamista joko Raumalle tai Poriin, mutta hän on halunnut olla uskollinen Kauttualle. Hänen mielestään asiakkaiden on yhtä helppoa löytää tiensä Kauttualle kuin Euraan.

Aloittaessaan yritystoimintaa Meeri ei saanut minkäänlaista naisille suunnattua yrityspalveluneuvontaa, sillä sellaista ei ollut vielä olemassa. Hänen piti itse ottaa selvää yrityksen perustamiseen ja yritystoiminnan aloittamiseen liittyvistä asioista. Vaikka Meeri ottikin asioista selvää itsenäisesti, niin mielellään hän neuvoja ja tietoa olisi kaivannut. Tarjolla ei ollut yksinkertaisesti mitään. *”Ei mulle ole kukaan tarjonnut mitään naisyrittäjäapua tai – neuvoa, mistään päin ei ole tullut kirjettä”*, Meeri toteaa ja katkeruudesta ei ole tietoakaan.

Tulevaisuudesta

Paljon nähnyt ja kokenut Meeri Tikka näkee naisyrittäjyyden tulevaisuuden hyvänä. Hänen mielestään tänä päivänä on turvallista aloittaa yritystoiminta, jos on hyvä idea

ja riittävästi määrätietoisuutta sekä rohkeutta. Moni nainen puntaroikin palkkatyön ja yrittämisen välillä. Meeri kehottaa ryhtymään yrittäjäksi mieluummin aika nuorena, koska nuori nainen on ennakkoluuloton, pirteä ja energinen. Silloin ei tartu turhiin asioihin ja kun nuorena aloittaa, niin oppii yrittämisestä enemmän. Meeri myös muistuttaa, että heti yritystoiminnan alussa ei kannata tavoitella glorioaa, vaan saada ensin toimeentulo ja sitä kautta kasvaa yrityksen mukana. Eihän Meerikään 24 – vuotiaana osannut aavistaa yrityksensä tulevaisuutta ja menestystarinaa.

7.2 Kaija Ruosteenoja, Asianajotoimisto Kaija Ruosteenoja Ky

Asianajotoimisto Kaija Ruosteenoja Ky on yksilöllinen lakiasiantoimisto Euran keskustassa. Yrityksen toimenkuvaan kuuluvat sekä yksityishenkilöiden että yritysten erilaisten riita-, rikos- ja hakemusasioiden hoito sekä oikeusturvavakuutuksen piiriin kuuluvat asiat. Hoidettavia toimeksiantoja ovat esimerkiksi vahingonkorvaus-, maatalouden oikeudelliset sekä perhe- ja jäämistöoikeudelliset asiat. (Kaija Ruosteenoja Ky.) Kaija Ruosteenoja on toiminut Euran Yrittäjänäisten puheenjohtajana vuodesta 2003.

Taustatietoa

44 – vuotias Kaija Ruosteenoja perusti yrityksensä Euraan syksyllä 2002. Hän harjoitti jo opiskeluaikana pienimuotoista yritystoimintaa (kaupanvahvistuksia, perunkirjoja) toiminimen alla. Nykyisen yrityksen toimitilojen virallisia avajaisia pidettiin ystävänpäivänä 14.2.2003. Kaijalla on takanaan monipuolinen koulutus- ja työkokemustausta. Lisäksi hänellä on apunaan taito ajatella asioita monelta kantilta ja punnita erilaisia vaihtoehtoja.

Yrittäjäksi ryhtyminen

Kaija sai jo lapsuudesta asti kosketuspintaa itsenäiseen työntekoon. Hän syntyi yrittäjäperheeseen, jossa vanhemmat harjoittivat liiketoimintaa kahdessa K –

kaupassa Kiukaisissa. *”Mä oon syntynyt kaupan hyllyllä.”* Sukupolvenvaihdoksen seurauksena isä ja äiti ryhtyivät isännäksi ja emännäksi Kaijan isän kotitilalla, jossa toimeentulo hankittiin maanviljelyllä ja erikoisviljelyllä. Kaija on pienestä työstä kokenut, mitä tarkoittavat työnteko ja yrittäjäyys.

Lisäksi hänen isänsä oli perustamassa organisaatiota nimeltä Lännen Vihannesviljelijät, joka harjoitti vihannesalan tukkukauppaa. Kaija muistaa ajan, jolloin isä kävi ulkomailla ja vanha navetta saneerattiin sipulivarastoksi. Valmiita malleja ei ollut käytössä, vaan vihannesalan ”pioneereiden” piti itse kehittää toimintaansa. Kaija on oppinut isältään miettimisen taidon sekä ajatusmaailman, jossa voi pohtia erilaisia mahdollisuuksia. Asiat voi tehdä myös toisin, mikä on hyvin olennaista yrittäjäydessä. *”Ettei kaikki ol sitä, että on annettu malliksi valmiina, pitää itte mieltä ja kehittää”.*

Lukion jälkeen suunnitelmissa oli eri vaihtoehtoja, esimerkiksi haku kaupparokkeakouluun. Kuitenkin Kaija muutti Helsinkiin opiskelemaan sairaanhoitajaksi. Hän tiesi sinne mennessään, ettei tulisi tekemään työuraansa perinteisessä kolmivuorotyössä terveyskeskuksessa tai sairaalassa. Kaijan mielessä oli jo seuraavana vaihtoehtona lääke – esittelijätutkinnon suorittaminen. Valmistuessaan sairaanhoitajaksi vuonna 1985 hän suoritti seuraavana vuonna (1986) lääke – esittelijätutkinnon. Kaija teki lääke – esittelijän keikkaluonteisia töitä eri paikkakunnilla vuoteen 1990 asti. Sinä vuonna perheen esikoistytär syntyi ja Kaija päätti, ettei halua olla etä – äiti. Lääke – esittelijän nousujohteinen ura olisi vaatinut töiden tekemistä joko Tampereella tai Helsingissä. Perheen toinen lapsi syntyi vuonna 1992. Pojan täyttäessä kolme vuotta Kaijalla oli mietinnän paikka, mitä seuraavaksi. Lasten ollessa pieniä hän oli ollut kotimaatilalla emäntänä. Se oli ollut silloin taloudellisesti mahdollistakin. Sairaanhoitajan tutkinnon suorittaneena Kaija olisi voinut mennä töihin terveyskeskukseen, mutta se ei tuntunut houkuttelevalta ajatukselta.

Kaijaa kiinnosti uusi kouluttautuminen ammattiin, jota voisi opiskella Eurasta käsin ja töitä löytyisi sitten paikkakunnalta. *”Mä haen oikikseen, on ainakin rima korkeella.”* Kolmannella yrittämällä kovan motivaation tukemana hän pääsi sisään Turun Yliopiston Oikeustieteelliseen tiedekuntaan vuonna 1998. Kaija halusi perhe –

elämän lisäksi myös oman työuran. Opiskelu sujui ripeää tahtia ja Kaija valmistui oikeustieteen maisteriksi kolmen vuoden opintojen jälkeen vuonna 2001.

Valmistumisen jälkeen yhtenä työpaikkavaihtoehtona oli Turun Biolaakso, koska Kaijalla oli myös lääkealan työkokemusta. Tarkemmin pohdittuaan hän hylkäsi ajatuksen. Raumalta auskultoimasta päästyään Kaija haki jotain työpaikkaa ja koska hän on nainen, häntä ei otettu edes haastatteluihin. *”Siit en oo katkera ettei mua valittu, mut se jäi kaivamaan ettei päässy edes haastatteluun”*. Oman yrityksen perustaminen oli ollut Kaijan mielessä jo aiemmin. Ajatus ryhtyä yrittäjäksi tuli voimakkaasti esille johtuen edellä mainitusta tapauksesta. Kaijan päätös perustaa oma yritys on monien asioiden palapeli, jossa kokonaisuus koostuu erilaisista palasista.

Oman yrityksen perustamisessa Kaijaa kiinnosti etenkin vapaus säädellä työ – ja vapaa – aikojen suhdetta. Hän tietää kokemuksesta, mitä tarkoittavat säännöllinen virastotyöaika sekä vuorotyö. Kaija ei halunnut ajella pitkiä työmatkoja ja halusi olla lähipiirinsä lähellä Eurassa, mitkä seikat vaikuttivat osaltaan yrittäjäksi ryhtymiseen. Tärkeää hänelle on myös itsenäisyys päättää omista asioistaan ja vastuunottaminen omista päätöksistä. Taustalla on kotona saatu kasvatusta ottaa vastuu omista töistä ja päätöksistä jo nuorella iällä. *”Itte teet päätöksen, teet sitten sitä tai tätä, mut itte kannat vastuun”*.

Lähipiiri kannusti ja antoi tukea Kaijalle sekä opiskeluaikana että yritystoiminnan aloittamisessa. Yhdessä miehen kanssa mietittiin Kaijan yrittäjäksi ryhtymistä ja tehtiin myönteinen päätös. Hänen miehensä työskentelee perheyriyksessä, jonka toimipaikka on kotipiirissä ja jossa Kaija on hoitanut mm. toimistotöitä. Vaikutteita ja roolimalleja yrittäjyyteen löytyy ihan lähipiiristä.

Esteet

Perustaessaan omaa yritystä Kaija ei kokenut mitään sen suurempia esteitä, ainoastaan sopivan liikehuoneiston löytyminen Eurasta vei aikaa. Perhe – elämän ja yrittäjyyden yhdistäminen on sujunut moitteettomasti. Kaijan mielestä asiaa olisi

hyvä kysyä lapsilta. Ongelmien vähyteen on todennäköisesti vaikuttanut, että perheen toimeentulo on ollut turvattu ja tulot eivät ole pelkästään kiinni Kaijan yrityksen liiketoiminnan onnistumisesta.

Yritystoiminnan aloittamisen suunnittelu

Kaija halusi perustaa yrityksensä Euraan, jolloin oma koti olisi lähellä. Kuitenkaan kotiin hän ei halunnut toimistoaan sijoittaa. Hänen mielestään asiakkaiden on helpompi löytää Euran keskustaan ja heidän ei tarvitse tulla kenenkään kotiin. Lisäksi töiden tekemistä on helpompi rajata, kun toimisto ei ole kotipihalla. ”*Koti on koti ja tää on työpaikka*”. Syksyllä 2002 Kaija ryhtyi etsimään toimitiloja ja marraskuussa löytyi sopiva paikka aivan Euran ydinkeskustasta. Samassa kerrostalo- ja liikerakennuksessa toimivat Nordea – pankki, tilitoimisto ja vaatekauppa.

Kaija ei tehnyt varsinaista markkinatutkimusta kartoittaessaan Euran talousalueella olevaa kysyntä- ja kilpailutilannetta, mutta pohdiskeli sitä mielessään. Hän tuli siihen johtopäätökseen, että varsinkaan naisjuristeja ei lähipaikkakunnilla juuri ollut. Kotipaikkakunnalla Kiukaisissa asianajotoimistoa ei ole ollenkaan ja Eurassa toimiva asianajaja oli pikkuhiljaa jäämässä eläkkeelle. Kaijalla on vuosien varrella erinäisten yhteyksien kautta syntynyt laaja tuttavien verkosto, josta on mahdollisesti ollut etua asiakkaiden valitessa asianajotoimiston palveluita.

Kaija ei juuri tarvinnut yrityksen perustamiseen liittyvää neuvontaa ja apua. Uuden koulutuksen sekä miehensä yrityksen kautta hän oli jo perillä tiedoista, joita tarvittiin yritystä perustaessa. Kaija ei hakenut naisyrittäjälainaa tai starttirahaa, sillä hän ei niitä halunnut ja tarvetta ei ollut.

Tulevaisuudesta

Kaijan mielestä olisi hyvä asia, jos naisyrittäjyys -sanasta häviäisi nais – etuliite pois ja kaikki yrittäjät olisivat samalla viivalla riippumatta sukupuolesta. Hän uskoo uusien naisyrittäjien määrän kasvavan tulevaisuudessa ja että asiakkaat valitsevat

yrittäjien palvelun laadun mukaan, ei niinkään yrittäjän sukupuolen mukaan. Kaija näkee pienenä ongelmana sen, että naisvaltaisten alojen palveluista ei olla valmiita edelleenkään maksamaan hyvää hintaa. Lisäksi niitä pidetään itsestäänselvyyksinä, mikä osaltaan heikentää naisyrittäjien arvostusta. Kaija arvelee, että yrittäjien suuntautuminen nais- ja miesammatteihin tulee säilymään. Samalla hän toivoo, että sekoitustakin yrittäjien keskuudessa olisi. ”*Kuka mistäkin on kiinnostunut, täytyy saada tehdä sitä, mistä tykkää*”.

7.3 Anniina Juhola, LounasKahvila Minttu – Junior Ky

LounasKahvila Minttu – Junior Ky (virallinen nimi) on aivan Euran ydinkeskustassa sijaitseva lounasruoka- ja kahvilayritys, jonka omistajayrittäjänä toimii Anniina Juhola. LounasKahvila on avoinna maanantaista (klo 5.30 – 15.00) lauantaihin (klo 8.00 – 14.00), jolloin aamuisin on tarjolla aamupalaa ja keskipäivällä lounasruokaa. Yrityksen tarjontaan kuuluvat lisäksi pikkusuolaiset ja leivonnaiset kahvin kera. LounasKahvila Minttu harjoittaa myös juhla- ja cateringpalveluja sekä lounasruoan kuljetusta yrityksille. Samassa liikerakennuksessa toimi myös kauppa- ja palvelu-yritys Superspar, joka sulki ovensa syyskuussa 2006. Kesäkuussa 2007 LounasKahvila Mintun seinänaapurina ovensa avaa Keskon K – Supermarket.

Taustatietoa

23 - vuotias Anniina Juhola osti yhdessä Sari Vienon kanssa Maarit Juholan omistaman Lounaskahvila Mintun vuonna 1997. Anniinan äiti oli perustanut yrityksen vappuna 1992. ”*Me ostettiin tää yritys silkalla rahalla meidän äidiltä ja isältä pois*”. Anniina ei siis perinyt LounasKahvilaa eikä yrityksessä tehty sukupolvenvaihdosta, vaan omistaja vaihtui uusiin nuoriin yrittäjiin. Yhtiökumppani Sari Vieno jäi pois yritystoiminnasta keväällä 2000. Anniina osti Sarin osuuden yrityksestä ja omistus siirtyi kokonaan hänelle. Tänä vuonna juhlitaan Lounaskahvila Mintun 10 –vuotistaivalta. Anniina on työnantajayrittäjä ja hänellä on itsensä lisäksi palkkalaisia tällä hetkellä yksi vakituinen sekä yksi työntekijä oppisopimuksella.

Yrittäjäksi ryhtyminen

Anniina on tutustunut yrittäjyyden maailmaan jo lapsesta asti, sillä Maarit on toiminut yrittäjänä miltei koko työelämänsä ajan. Äidin kautta ruoka – alalla toimiminen on ollut itsestäänselvää myös tyttärelle. *”Mä olen kasvanut tähän mukulasta saakka, ei oo ollu muuta visioo”*. 14 – vuotiaasta tytöstä lähtien Anniina on autellut äitiään pitopalveluissa sekä ollut opiskeluaikoina kesätöissä Lounaskahvila Mintussa. Hän on kokenut käytännössä ruoanlaiton, palveluammatin sekä yritystoiminnan niksit.

Kirjoitettuaan ylioppilaaksi vuonna 1993 Anniina haki sanomalehti – ilmoituksen perusteella Porin hotelli- ja ravintolaoppilaitokseen, josta hän valmistui vuoden kuluttua tarjoilijaksi. Anniina pääsi aikuispuolen kokkikouluun syksyllä 1994 ja opiskeli itsensä vuodessa kokiksi. Samalla hän viimeistään huomasi, että ala on mielenkiintoinen ja häntä varten. Koulun jälkeen Anniina löysi kokin töitä Helsingistä. Vuoden 1996 kesällä äiti päätti, että yritystoiminta hänen kohdaltaan saa loppua. Tyttären viettäessä kotosalla joululomaansa äiti tiedusteli yllättäen hänen kiinnostustaan yrityksen ostoon ja yrittäjäksi ryhtymiseen.

”Ei hän yksin, mutta heti ku mä saan kaverin”. Anniina innostui äitinsä ehdotuksesta ja soitti Vienon Sarille, jonka hän oli kuullut haaveilevansa omasta kahvilasta. Sari kiinnostui ystävänsä ehdotuksesta. Tytöt tapasivat vielä joululoman aikana ja ryhtyivät innostuneita suunnittelemaan yrityksen hankkimista. Anniina oli vielä toisen työnantajan palveluksessa, joten yrityksen osto ja yrittäjien vaihtuminen konkreettisesti siirtyi reilun puolen vuoden päähän. Hän ei mitenkään kokenut, että vanhemmat olisivat millään tavalla painostaneet häntä ostamaan äidin perustaman yrityksen. Yrittäjäksi ryhtyminen oli Anniinan ja Sarin yhteinen päätös.

Anniina kokee, että yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttivat vahvasti nuoruuden into ja äidin tarjoama tilaisuus. Ne olivat sysäyksiä oman yrityksen hankintaan. *”Se oli sellane seikkailu, ja että musta tulee oman itteni herra”*. Anniinan mielestä hän pystyy toteuttamaan itseään yrittäjänä. Lisäksi hän pitää erittäin tärkeänä, että saa itse päättää yritykseen liittyvistä isoista asioista mm. muutoksista sekä itsenäisesti kehittää oman yrityksensä toimintaa. Nämä tekijät ovat mahdollisesti vaikuttaneet

myönteisellä tavalla päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. Jälkikäteen ajatellen Anniina on sitä mieltä, että hänestä olisi voinut tulla yrittäjä ilman äidin antamaa tilaisuutta. Todennäköisesti hän olisi opiskellut lisää ravintola – alaa, hankkinut muutaman vuoden lisää työkokemusta ja ehkä sitten ryhtynyt itsenäiseksi yrittäjäksi. ”*Se olis ehkä venunu se mun yrittäjäuran aloittaminen, ellei olis käyny näin, että oon kasvanu tähän ja sit tuli tää tilaisuus*”.

Esteet

Anniinan mielestä mitään suuria ongelmia ei yritystä perustettaessa ilmaantunut. Nuoria yrittäjiä hieman ihmetyttikin se, että miltään taholta ei tullut kieltävää asennetta heitä kohtaan. Eniten häntä mietitytti toimeentulon saaminen ja äidin jalanjalkien seuraaminen. Anniina myöntää, että joitain oppirahoja on varmasti joutunut maksamaan. Hänen vahva persoonansa ja asenteensa yrittäjyyttä kohtaan ovat edesauttaneet esteistä selviytymiseen. Yrittäminen ja oman yritystoiminnan harjoittaminen ovat vaikuttaneet eniten sosiaaliseen elämään. Anniinalla ei ole perhettä ja se on hinta, jonka hän on maksanut yrittäjyydestä.

Yritystoiminnan aloittamisen suunnittelu

Anniina ja Sari alkoivat jo Anniinan joululomalla suunnittelemaan sekä laskemaan yrityksen pyörittämiseen liittyviä asioita. He kävivät ja ottivat selvää kanavista, joista sai tietoa perustamiseen koskevista kysymyksistä. Anniinan mukaan he saivat paljon neuvoja eri tahoilta, mm. silloiselta Euran kunnan elinkeinoasiamieheltä Harri Wiréniltä, joka auttoi innokkaita yrittäjiä vastaamalla heidän kysymyksiinsä. Tytöt saivat numeerisia tietoja äidiltä. Myös Anniinan isä auttoi heitä selvittämällä yrityksen tunnuslukuja, koska monet yrityksen perustamiseen liittyvät asiat olivat uusia. Finnveran edustaja kävi Anniinan ja Sarin juttusilla Eurassa ja auttoi heitä hakemaan Finnveran tarjoamaa lainaa, jonka he sitten saivat. Anniinan mielestä on hyvä asia, että aloittavilla ja toimivilla yrittäjillä on käytettävissä tahoja, jotka auttavat ja neuvovat yritystoiminnan eri vaiheissa.

Tytöt halusivat säilyttää äidin kehittämän LounasKahvilan liikeidean, joka perustui lounaskonseptiin eli kotitekoisen lounasruoan tarjoamiseen. Se oli toiminut kannattavasti jo äidin aikana. Lounaskonseptin ympärille Anniina ja Sari kehittivät uutta toimintaa, sillä he lisäsivät kahvilatuotteita sekä take away –tuotteita tarjontaan. ”*Me haluttiin, että Euraan tulisi kahvilakulttuuria*”. He halusivat enemmän hyödyntää ruokakaupan asiakasvirtaa ajatuksella, että samalla kun ihmiset käyvät kaupassa, he piipahtaisivat kahvilla ja pullalla. Myös pitopalvelutoiminta pidettiin liikeideassa mukana. Tärkeänä osana liikeideaa oli yrityksen toimipaikka, joka sijaitisi fyysisesti jo valmiiksi hyvällä paikalla aivan Euran keskustassa ison ruokakaupan kyljessä. Anniinan ja Sarin ei tarvinnut kuluttaa aikaansa miettimällä, että mihin yritys perustetaan, sillä kauppa mahdollisti tasaisen asiakasvirran ja hyvän näkyvyyden.

Samalla kun Anniina ja Sari suunnittelivat yritystoiminnan harjoittamista, he kartoittivat Euran alueen kilpailu –ja kysyntätilannetta. Ensin he vertailivat Anniinan äidin aikaisia laskelmia, mutta kilpailevia lounaspaikkoja mm. pizza- ja kebabpaikkoja oli tullut viidessä vuodessa lisää. He tekivät uudet laskelmat lounasasiakkaiden määristä samalla pohtien, että kuinka paljon heille riittää asiakkaita. Äidin aikoinaan tekemistä laskelmista ja budjetoinneista oli hyötyä Anniinan ja Sarin omissa laskelmissa sekä suunnitelmissa.

Anniina myöntää, että suunnitellessaan yrityksen hankintaa ja yrittäjäksi ryhtymistä hän ei osannut pelätä mitään., Mikään asia ei tuntunut vaikealta, koska apua ja neuvontaa tuli monelta taholta. ”*Ainut asia, mikä hirvitti, oli se lainamäärä*”

Tulevaisuudesta

Anniinan mielestä olisi hyvä, että yrittäjät jaettaisiin pienyrittäjiin ja isoihin yrittäjiin eikä nais- ja miesyrittäjiin. Hän toivoisi, että pienillä yrityksillä olisi joitain etuisuuksia verrattuna isoihin yrityksiin, esimerkiksi helpotuksia työntekijän sairauspäivärahojen määrään. Pk – sektorilla olisi kovasti annettavaa ja varsinkin pienten yritysten kehittämismahdollisuudet ovat melko minimissä, koska euroja kuluu monenlaisiin maksuihin. Anniina haluaisi, että hallitusohjelmassa otettaisiin

huomioon palvelualojen arvonlisäverotus, minkä alentaminen lisääisi työpaikkoja palvelualoilla toimivissa yrityksissä. Hän kaipaa myös enemmän huomiota naispuolisille yrittäjille, jotta heidän työtänsä sekä yrittämistään arvostettaisiin enemmän.

7.4 Taina Myllymaa, Tmi Hoitopiste Kaunishetki

Naisyrittäjä Taina Myllymaa harjoittaa liiketoimintaansa palvelualalla, sillä hän omistaa kauneudenhoitoalan palveluja tarjoavan Hoitopiste Kaunishetken. Yritys sijaitsee Eurassa, keskustan taajama – alueella. Samassa liiketilassa toimivat myös parturi – kampaamo Marika sekä Fysio Siru. Hoitopiste Kaunishetki tarjoaa asiakkailleen perinteisiä kosmetologipalveluja (mm. ripsien värjäykset, meikkaukset, kasvohoidot, kynsimanikyirit). Lisäksi tarjolla on hierontapalveluja, aromaterapiaa, vyöhyketerapiaa, kasvolymfaa ja asiakkaat voivat ostaa korkealaatuisia tuotteita.

Taustatietoa

Taina Myllymaa perusti yrityksensä Hoitopiste Kaunishetken 45 - vuotiaana helmikuussa 2005. Hänen tiensä yrittäjäksi koostuu erilaisista elämänvaiheista. Tainalla on takanaan vuosien työkokemus ja apunaan hänen työtä pelkäämätön sekä kokeilunhaluinen asenteensa.

Tuore yrittäjä on kotoisin Kauttualta, jossa on hän käynyt kansakoulun ja kansalaiskoulun. Peruskoulutuksen jälkeen suuntana oli Porin kauppakoulu, josta Taina valmistui merkantiksi. Valmistumisen jälkeen hän omien sanojensa mukaan ”pomppoili” vuorotellen Verotoimiston ja Osuuspankin välillä, kunnes valitsi työtehtävät Euran Osuuspankissa. Palveluneuvojana Taina työskenteli siihen asti kun meni naimisiin sekä rupesi odottamaan esikoistytärtään, joka sai seuraa pikkuveljestä vuoden kuluttua. Vuonna 1986 hän palasi takaisin työelämään pankkiin. Samoihin aikoihin hänen äitinsä perusti Leenan Kotileipomo –nimisen yrityksen, jossa Taina autteli äitiään viikonloppuisin.

Työtä riitti seitsemänä päivänä viikossa ja oli aika tehdä valinta pankkityön ja pitopalvelun välillä. Yhteistuumin pitopalvelun rinnalle syntyi vuonna 1989 Amanda – niminen lounaspaikka, joka toimi Euran keskustassa. Periaatteessa Leena oli perustanut yrityksen ja Taina oli töissä, mutta käytännössä myös Taina toimi yrittäjänä. Työnjako oli selvä: äiti hoiti enimmäkseen ruokapuolen ja tytär piti käsissään käytännön asioita. Leena oli jäämässä eläkkeelle vuonna 2001 ja hän tiedusteli tyttäreltään tämän mielenkiintoa sekä halua jatkaa toimintaa. Tarjouksesta huolimatta Tainalle riitti 12 vuotta alalla, koska työ on niin rankkaa sekä fyysisesti että henkisesti. Hän uskoi siihen, että löytää uusia hommia.

Taina pääsikin hyvin pian aloittamaan konttorityöt Loipartilla, mutta kahden yrityksen yhdistyessä toista sihteerä ei enää tarvittu. Hän jäi pois myöhemmin taloon tulleen 2,5 vuoden työrupeaman jälkeen. Saman vuoden perinteisellä Lapin reissulla, joilla Taina on tehnyt toisille naisille mm. kasvohoitoja ja turvekylpyjä, joku hänen ystävästään totesi: *”miks et sä mene alan kouluun, saat siitä vielä itselles ammatin”*. Reissusta kotiuduttuaan Taina pohdiskeli ystävänsä ehdotusta, *”oisko musta vielä, ett mä lähtisin kouluun ja tälläseen ammattiin”*. Hän soitti yksityiseen kosmetologikouluun Turkuun, kävi haastatteluissa ja tuli valituksi kurssille, joka alkoi syksyllä 2003. Opiskeluiden aloittaminen oli melko uutta 20 työvuoden jälkeen. Taina halusi saada opiskeluajasta kaiken irti ja muutti opiskelupaikkakunnalle Turkuun. Opinnot sujuivat hienosti ja motivoitunut opiskelija piti kovasti opiskeluajastaan. Tammikuussa 2005 Taina valmistui kosmetologiksi.

Yrittäjäksi ryhtyminen

”Kun lähin tän kouluun, mulle oli itsestäänselvää, että jos mä kaikki tiedot ja taidot sieltä saan, ni laitan oman liikkeen”. Oman yrityksen perustaminen oli selvänä visiona Tainan mielessä jo ennen kosmetologikoulun aloittamista. Muuta vaihtoehtoa ei oikein ollut olemassa, koska hän ei voinut mennä toisen palvelukseen ja halusi tehdä töitä Eurassa. Taina teki jo opiskeluiden lomassa kosmetologitöitä kotona ja tunnusteli yrittäjänä toimeentulemistä. Todennäköisesti päätöstä ryhtyä yrittäjäksi helpotti monipuolinen työkokemus, jonka hän omistaa. Lisäksi äitinsä yrityksessä

työskentely, jolloin Taina sai kosketusta yrittäjyyteen ja näki sekä tunsikin konkreettisesti, mitä se tarkoittaa. Vaikka hän ei silloin jatkanut äitinsä yrityksen pitämistä, hänelle ei jäänyt negatiivista kuvaa yrittäjyydestä. Lähtökohdat oman yrityksen perustamiseen ja yrittäjäksi ryhtymiseen olivat suotuisat.

Perhe tuki äidin päätöstä lähteä ensin opiskelemaan Turkuun ja sen jälkeen perustaa oma yritys. Todennäköisesti päätökseen ryhtyä yrittäjäksi vaikutti se, että perhe oli jo perustettu. Lapset olivat muuttaneet pois kotoa ja talolainat oli maksettuna sekä elämä oli kaikinpuolin tasapainossa. Tainalla oli oiva mahdollisuus sekä taloudellisesti että ajallisesti opiskella uusi ammatti ja sitä kautta perustaa oma yritys.

Kipinä yrittäjäksi ryhtymiselle oli itsensä toteuttaminen sekä yrittäjän itsenäisyys valita mm. työajat. Esimerkiksi Taina tekee 10 – tuntista päivää, mutta nelipäiväistä työviikkoa. Yrittäjäksi lähtiessään hän ajatteli, että töiden määrää voisi hiljalleen vähentää. Taina on myös aina pitänyt kovasti ihmisten parissa työskentelystä sekä asiakaspalvelusta. Nykyisessä työssään hän voi olla ihmisten kanssa vuorovaikutuksessa päivittäin ja kokee auttavansa asiakkaita myös henkisesti mm. kuuntelemalla ja keskustelemalla hoitojen yhteydessä. *”Auttaa hirveesti, ku on ikää tämän verran, on sitä käytännön kokemusta monesta asiasta ja maalaisjärkee.”*

Esteet

Taina ei koe kohdanneensa minkäänlaisia ongelmia yritystään perustaessaan tai toiminnan aikana. Perhe on tukenut koko ajan ja suuria rahallisia konehankintoja ei ole tarvinnut tehdä. Töitä on riittänyt yllin kyllin ensimmäisestä päivästä lähtien, joten liikeidean valinta on ollut kaikinpuolin onnistunut. *”Ei mulle tullu missään vaiheessa se mieleen, ettei kannata”.*

Yritystoiminnan aloittamisen suunnittelu

Taina oli tehnyt yritystoiminnan aloittamisen suunnittelun jo kosmetologikoulussa. Yhtenä kurssina, joka kuului yrityskoulutukseen, oli liiketoimintasuunnitelman

tekeminen, jonka hän kirjoitti täsmälleen omaa tulevaa yritystään ajatellen. Yrityksen perustamisen alkuvaiheeseen kuului erilaisten paperien täyttämistä, mm. toiminimen keksiminen. Taina päätti hakea aloittavalle yrittäjälle suunnattua starttirahaa. Hän sai myönteisen päätöksen täytettyään ensin lomakkeita ja keskusteltuaan Rauman Seudun Kehitys Oy:n edustajan Outi Mäkeläisen kanssa. Päätöksen starttirahan myöntämisestä tekee työvoimatoimisto, joka ottaa huomioon mm. alan yritysten kilpailutilanteen ja uuden yritystoiminnan tarpeen paikkakunnalla. Starttirahan tarkoituksena on edistää uuden yritystoiminnan syntymistä. Tuen saamisen edellytyksenä ovat mm. yrittäjäkokemus tai – koulutus, mahdollisuudet kannattavaan yritystoimintaan ja tarpeellisuus yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta. Starttirahaa voi saada noin 514 - 670 euroa kuukaudessa enintään 10 kuukauden ajan. Tainan mielestä starttiraha on siinä mielessä hyvä apu aloittaville yrittäjille, että se on yrittäjän ”palkkaa”. Ensimmäisenä vuotena yritystoiminnasta ei paljon viivan alle jää, koska alkuinvestoinnit (laitteet ja aineet) on tehtävä sekä joka kuukausi on laskuja maksettavana.

Säkylässä toimiva parturi – kampaajaliike, jossa Taina itse oli asiakkaana, yritti houkutella vastavalmistunutta kosmetologia saman katon alle. Taina innostuikin ideasta, mutta tarkemmin ajateltuaan luopui ehdotuksesta. Hän halusi olla itsenäinen sekä päättää itse työajoistaan ja vapaa – ajoistaan. Alusta alkaen Tainalle oli selvä asia, että omaan kotiin hän ei yrityksensä toimitilaa perusta. Koti on perheen omaa aluetta ja erillinen työpaikka on töitä varten.

Liikeidean taustalta löytyvät Tainan uusi ammattitaito ja halu hoitaa asiakkaiden kauneutta sekä mieltä. Koulussa tehdyssä liiketoimintasuunnitelmassa kartoitettiin myös toimintaympäristössä vallitsevaa kilpailutilannetta. Hän tiesi, että myös toinen vastavalmistunut kosmetologi oli perustamassa yritystään Kauttualle. Se hieman mietitytti Tainaa, mutta hän päätyi johtopäätökseen, että he ovat eri – ikäisiä, joten asiakkaita riittää kummallekin yrittäjälle. Tainalla oli myös etuna laaja ystävien verkko sekä ihmiset tunsivat hänet Amandan ajoilta. Uusi yrittäjä ei pelännyt, etteivätkö asiakkaat löytäisi hänen hoitopaikkaansa.

Taina ei juuri tarvinnut yritysneuvontaa, koska hän tiesi Amandan ajoilta yrityksen perustamiseen tarvittavat puitteet ja käytännön asiat. Hän saa tarvitessaan sekä

halutessaan yritystoimintaan liittyviä palveluita ja neuvoja Rauman Seudun Kehitys Oy – nimiseltä yritykseltä.

Tulevaisuudesta

Tainan mielestä yrittäjyyttä tulisi tukea nykyistä enemmän ja samalla vähentää kaikenlaisia maksuja. Oman yrityksen suhteen hänellä on jo uusia ideoita mielessään. Kosmetologia on jo muuttuva ala, joten kouluttautuminen sekä yleinen alan seuraaminen ovat Tainan mielestä tärkeitä asioita.

7.5 Tutkimustulosten yhteenveto ja johtopäätökset

Kaikilla neljällä haastatellulla naisella on erilaiset taustatilanteet heidän perustaessaan omaa liiketoimintaansa. Kukin heistä oli päättänyt yrittäjäksi eri tavoin. Wilhel – Miina Oy:n johtonainen Meeri Tikka oli päättänyt jo nuorena tyttönä, että perustaa oman liikkeen. Asianajotoimisto Kaija Ruosteenoja Ky:n perustaja ryhtyi yrittäjäksi opiskeltuaan itsellään uuden ammatin. Anniina Juhola osti äitinsä yrityksen ja päätyi LounasKahvila Mintun omistajaksi. Taina Myllymaa perusti Hoitopiste Kaunishetken harrastuksensa ja uuden koulutuksensa innoittamana.

Meeri sekä Anniina ovat ryhtyneet yrittäjiksi noin 20 -vuotiaita ja Kaija sekä Taina ovat olleet hieman yli 40 -vuotiaita, kun he ovat perustaneet oman yrityksensä. Meerin yritys on perustettu 1970 – luvun alussa, Anniinan 1990 – luvun lopussa ja Kaijan sekä Tainan 2000 – luvun alussa. Meerin ja Anniinan toimialat sisältävät perinteisten naisten alojen työtehtäviä. Heidän toimialavalintansa perustuvat omaan kiinnostukseen (Meerillä vaatteet ja Anniinalla ruoka), mikä on ollut selvillä nuoresta työstä lähtien. Kaijan ja Tainan toimialat edustavat nykypäivän ihmisten palvelutarpeita ja toimialavalintojen taustalla on koulutuksen kautta hankittu ammattitaito. Meeri sekä Anniina ovat työnantajayrittäjiä, joilla palkattuja työntekijöitä on 2 – 4 henkeä. Kaija sekä Taina harjoittavat liiketoimintaa yksityisyrittäjinä.

Tarkastellessa motiiveja ryhtyä yrittäjäksi syyt eivät kovinkaan paljon vaihdelleet, joten useita samoja tekijöitä tuli esille. Kaikilla oli kosketuspintaa yrittäjyyteen perhetaustan puolesta, mikä on todennäköisesti myönteisellä tavalla vaikuttanut naisten päätöksiin. Moni Meerin sisaruksista ja hänen miehensä ovat olleet yrittäjiä. Kaijan vanhemmat ovat ansainneet elantonsa omalla maatilalla ja myös hänen miehensä on yrittäjä. Tainan veli harjoittaa liiketoimintaa isossa firmassa ja Anniinan äiti on työskennellyt omassa yrityksessä koko elämänsä. Jo lapsuudessa koettu ja nähty yrittäjyyden henki on mahdollisesti vaikuttanut siihen, että naiset tietävät, mitä tarkoittaa työnteke toimeentulon saamisen eteen.

Toinen vahvasti esiintyvä motiivi liittyy henkilötekijöihin, joita ovat halu itsenäisyyteen, tunne oman elämän hallinnasta sekä itsensä toteuttamisen mahdollisuus. Asioita, joita on helpompi toteuttaa yrittäjänä kuin palkkatyöläisenä. Niin Meeri, Kaija, Taina ja Anniina arvostavat yrittäjän vapautta päättää oman yrityksen asioista, kuten mm. toiminnasta, työajoista ja kehittämisestä. Tilanetekijöillä, kuten työttömyydellä tai tyytymättömyydellä palkkatyötä kohtaan, ei ollut vaikuttavaa merkitystä naisille, kun he tekivät päätöksen perustaa oma liiketoiminta.

Oma kiinnostus alaan joko työkokemuksen tai harrastuksen ja opiskeluiden kautta on ollut naisille tärkeä sysäys yrittäjän tielle. Meeri oli työskennellyt monta vuotta erilaisissa palvelutehtävissä ja hän on ollut aina kovin kiinnostunut vaatteista. Kaijalla on takanaan työkokemusta lääke – esittelijän työstä sekä maatilalan emännän roolista, mutta halu opiskella uusi ammatti innosti yrittäjyyteen. Tainalla on työkokemusta niin toimistotöistä kuin lounaspaikan monipuolisista työtehtävistä. Lisäksi hän on ollut koko elämänsä ajan kiinnostunut kauneudenhoitoon liittyvistä asioista. Anniina on lapsesta asti seurannut äitinsä jalanjälkiä. Hänen kiinnostuksensa ruoanlaittoa kohtaan vahvistui kokiksi opiskelun aikana ja ollessaan kesätöissä.

Naisten omaiset ja perhe ovat tukeneet sekä kannustaneet yrittäjäksi ryhtymistä, mikä on jokaisen mielestä hyvin tärkeä asia ja helpottanut päätöksen tekemistä. Myös kaikkien oma usko ja tahto onnistumiseen todennäköisesti auttoivat päätöstä ryhtyä harjoittamaan yritystoimintaa. Naisilta löytyy monia yrittäjälle sopivia luonteenpiirteitä, mutta samalla jokainen on oma persoonansa. He tulevat toimeen

muiden kanssa, ovat yritteliäitä, idearikkaita ja rohkeita ihmisiä. Meeri on harkitseva sekä toimelias ja samalla hyvin positiivisella tavalla ajatteleva vaateliikkeen omistaja. Kaijan vahvuuksia ovat vahva päämäärätietoisuus ja taito ajatella asioita monesta näkökulmasta. Anniina on ihmisenä räväkkä, periksiantamaton ja sanoo suoraan, mitä ajattelee. Tainalla on apunaan rauhallisuutensa ja miellyttävä sosiaalisuutensa. Kukin pärjää omalla tavallaan ja harjoittaa oman näköistään liiketoimintaa.

Kukaan ei tunne kokeneensa mitään suurempia ongelmia tai esteitä yrittäjäksi ryhtyessään. Työ- ja perhe – elämän yhteensovittaminen on sujunut jouhevasti. Tilanteeseen voi todennäköisesti vaikuttaa se, että vain Meerillä ja Kaijalla on ollut pieniä lapsia yrityksen alkutaipaleella. Tainan lapset olivat jo varttuneet aikuisiksi sekä muuttaneet pois kotoa ja Anniinalla ei ole perhettä.

Euran kunnan valitseminen yrityksen toimintaympäristöksi oli kaikille haastatelluille helppo ratkaisu, johon vaikutti lähipiirin asuminen paikkakunnalla. Meeri oli naimisiinmenon johdosta muuttanut Kauttualle ja tahtoi perustaa liikkeensä samalle alueelle. Kaija ei halunnut matkustaa pitkää työmatkaa sekä halusi olla lähellä lapsia ja kotia. Taina halusi työskennellä Eurassa ja Anniinan ostama yritys sijaitsi jo valmiiksi Euran keskustassa. Meerin, Kaijan ja Tainan yritysten liikeideat perustuvat heidän omaan ammattitaitoonsa ja henkilökohtaiseen osaamiseensa, minkä ympärille yrittäjät ovat kehittäneet toimivan kokonaisuuden. Lisäksi Meerin yritys osui markkinarakoon, sillä Eurassa ei vielä ollut vaateliikettä, josta sai ostettua farkut. Anniinan yrityksen liikeidea perustuu valmiin yrityksen hankintaan, minkä lisäksi hän on kehittänyt uusia asioita vanhan, mutta toimivan konseptin rinnalle.

Kukin naisyrittäjä kartoitti yrityksensä tulevaa toimintaympäristöä hieman eri tavalla. Meeri ei juuri pohtinut vallitsevaa kilpailutilannetta, sillä hän huomasi, että Eurasta puuttui vaateliike. Meeri uskoi, että kysyntää riittäisi uusille tuotteille. Kaija pohti ja laskeskeli mielessään lähialueella olevia kilpailevia yrityksiä ja tuli siihen tulokseen, että asiakkaita riittäisi myös hänelle. Taina teki kosmetologikoulussa oman yrityksen liiketoimintasuunnitelman, johon kuului myös kilpailutilanteen sekä kysynnän analysoiminen ja lopputulos näytti positiiviselta. Anniina tarkasteli kilpailua sekä

kysyntää äitinsä yrityslaskelmien pohjalta, mutta otti huomioon uudet kilpailijat. Hän pääsi tulokseen, jossa kauppa seinän takana takaisi tasaisen asiakasvirran.

Yrittäjille tarjolla olevia yrityspalveluja ja neuvontaa hyödynsi pelkästään Anniina. Hän tarvitsi informaatiota yrityksen perustamisesta käytännössä, joten hän otti itse yhteyttä moniin tahoihin, jotka tarjosivat apuaan mm. elinkeinoasiamies Harri Wirén. Meerin aloittaessa yrittäjän uraa yrityspalveluja ei ollut oikeastaan ollenkaan tarjolla, joten hän on itse ottanut asioista selvää ja oppinut tekemällä. Kaija tiesi uuden ammattinsa sekä miehen yritystoiminnan kautta yrityksen perustamisesta sekä käytännön että lain näkökulmasta. Taina oli toiminut melkein yrittäjänä äitinsä yrityksessä ja tiesi sitä kautta yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista, lisäksi kosmetologikoulussa oli ollut yrittäjäkoulutusta.

8 YHTEENVETO

Tutkimuksen aiheeksi olin valinnut naisyrittäjyyden ja tarkemmin tutkin neljän naisen yrittäjäksi ryhtymistä Euran kunnassa. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää naisyrittäjyydelle tyypillisiä ominaispiirteitä, naisyrittäjäksi ryhtymisen prosessia sekä yritystoiminnan aloittamisen suunnittelua.

Naisyrittäjäksi ryhtyminen Eurassa on todennäköisesti samankaltaista kuin muissa Suomen kunnissa. Ei ole mahdollista esittää yhtä teoriaa siitä, miksi nainen perustaa oman yrityksensä ja hankkii siten toimeentulonsa. Taustat voivat poiketa toisistaan monella tavalla ja erilaiset lähtökohdat (harrastukset, koulutus ja kiinnostukset) vaikuttavat mm. toimialavalintaan ja yrityksen kokoon. Yrittäjäksi ryhtymisen taustalla on monenlaisia motiiveja sekä syitä, jotka ovat tavalla tai toisella vaikuttaneet henkilön päätökseen työllistää itsensä ja hankkia toimeentulonsa yrittämällä. Motiiveja ovat esimerkiksi työttömäksi jääminen, työkokemuksen tuoma varmuus, itsenäisyyden halu tai mahdollisuus toteuttaa omia taitoja ja tietoja. Päätös ryhtyä yrittäjäksi voi ”muhia” mielessä useamman vuoden ennen kuin tarvittava sysäys tapahtuu. Se voi olla yhtäkkiäinen tilaisuus tai tarjous, uusi keksintö tai toimintatapa tai taloudellinen mahdollisuus perustaa oma liiketoiminta. Toisilla

yrittäjäksi ryhtyminen voi jäädä vain suunnitelmaksi. Siihen voi vaikuttaa mm. rohkeuden tai rahoituksen puute, ennakkoluulot ja kielteiset asenteet.

Oman yrityksen perustaminen ei vaadi maailmaa mullistavaa liikeideaa, vaan se voi perustua yrittäjän omaan ammattitaitoon ja henkilökohtaiseen osaamiseen. Itsensä työllistäväksi voi ryhtyä myös hankkimalla jo toimivan yrityksen, sillä suurten ikäluokkien lähtiessä eläkkeelle ja tuhannet liikkeet jäävät ilman jatkajaa. Toimeentulon hankkiminen yrittäjyyden kautta on varteenotettava vaihtoehto palkkatyölle ja yrittäjäksi ryhtyminen ei ole iästä tai työkokemuksesta kiinni. Tärkeämpiä tekijöitä ovat kiinnostus omaa alaa kohtaan ja kova tahto.

Naiset hakevat tietoisesti ratkaisuja, joilla voivat yhdistää joustavasti perhe- ja työelämän. Oman yrityksen perustaminen antaa yrittäjälle mahdollisuuden määrätä omista työ- ja vapaa – ajoistaan. Naisen on helpompi säädellä työaikojaan toimiessaan yrittäjänä ja lasten ollessa pieniä hän pystyy viettämään enemmän aikaa heidän kanssaan. Vapaus päättää asioista, halu olla itsenäinen sekä riippumaton ovat voimakkaasti vaikuttavia tekijöitä, silloin kun nainen harkitsee yrittäjäksi ryhtymistä.

Naisten harjoittamalle yrittäjyydelle on ominaista, että monet naisyrittäjät toimivat perinteisillä naisten aloilla. Näitä ovat karkeasti sanottuna ruokaan, hyvinvointiin ja vaatteisiin liittyvät ammatit sekä toimenkuvat, esimerkiksi siivooja-, kosmetologi-, kahvila- ja ompelijayrittäjät. Suurin osa naisyrittäjistä toimii aloilla, jotka ovat huonosti palkattuja aloja ja he myyvät palveluja, joista ei välttämättä olla valmiita maksamaan ”hyvää hintaa”. Yleisesti naisten töitä pidetään jokaiseen arkipäivään kuuluvina selvyyksinä. Lisäksi naisten yritystoimintaa pidetään liian usein harrastustoimintana perhe – elämän pyörittämisen rinnalla eikä vakavasti otettavana liiketoimintana. Tämä osaltaan vaikuttaa naisyrittäjien vähäiseen arvostamiseen. Nämä ovat asioita, joihin tulisi kiinnittää huomiota, jotta naiset kiinnostuisivat yrittäjyydestä ja oman yrityksen perustamisesta.

Kaikkien haastateltujen mielestä naisyrittäjyydellä on edessään hyvät tulevaisuuden näkymät. Wilhel – Miina Oy:n Meeri Tikka kannustaa etenkin nuoria naisia perustamaan oman yrityksen, koska nuorena jaksaa enemmän ja on avoin oppimaan. Asianajotoimiston perustaja Kaija Ruosteenoja ja LounasKahvila Mintun omistaja

Anniina Juhola haluaisivat, että yrittäjiä ei luokiteltaisiin nais- ja miesyrittäjiin. Molempien mielestä naisyrittäjät tarvitsevat enemmän yhteiskunnallista huomiota, jotta heidän työtänsä ja yrittämistä arvostettaisiin enemmän. Hoitopiste Kaunishetken Taina Myllymaa kaipaa enemmän kannustusta yrittäjyydelle ja lisäksi vähennysmuutoksia kaikenlaisiin maksuihin, mikä innostaisi perustamaan oman liiketoiminnan.

Naisten yrittäjäaktiivisuuteen vaikuttaa paljolti usko omaan kykyihin ja todelliset roolimallit. Naisyrittäjäesimerkkien onnistuminen yritysmaailmassa voi helpottaa yrittäjyyttä harkitsevan naisen päätöstä ryhtyä yrittäjäksi. Tärkeää on myös huomata, että kiinnittämällä huomiota naisten omistamien yritysten erityispiirteisiin ja lisäämällä niiden arvostusta, kannustetaan naisia ryhtymään yrittäjiksi.

Mielestäni hyviä jatkotutkimuksen aiheita voisi olla useampiakin, esimerkiksi voisi tutkia naisyrittäjälainan vaikutusta naisten yrittäjäaktiivisuuteen, yrittäjyyskoulutuksen vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiseen tai erilaisten järjestöjen yhteistoimintaa itsensä työllistävien kanssa. Mielenkiintoista olisi myös tutkia toimivien naisyrittäjien liiketoimintaa mm. mitä heidän arkipäiväänsä kuuluu, mitä valintoja pitää osata tehdä ja miten he pärjäävät yrityselämässä.

LÄHTEET

Aho, H – K. 1998. Suomalaisen naisyrittäjän omakuva. Motiivit, ongelmat ja ominaispiirteet. Turku: Turun Kauppakorkeakoulu.

Elinkeinoelämän keskusjärjestö EK. 2006. Verotus. Ei kestävää kasvua ilman kilpailukykyistä verotusta. [verkkoliite], [viitattu 19.1.2007]. Saatavissa: http://www.ek.fi/ek_suomeksi/verotus/index.php.

Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Euran kunta. Euran kunnan kotisivut 2006. [verkkoliite], [viitattu 5.12.2006]. Saatavissa: <http://www.eura.fi>.

Euran Yrittäjät. Euran Yrittäjien kotisivut 2007. [verkkoliite], [viitattu 30.5.2007]. Saatavissa: <http://www.yrittajat/sy/py/aura/home.nsf>

Nykänen, L. 2004. Euran Yrittäjänaiset 35 vuotta. Historiikki. Eura: Eura Print Oy.

Heikkilä, T. 2004. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Prima Oy.

Heinonen, J., Kovalainen, A., Paasio, K., Pukkinen, T. & Österberg, J. 2006. Palkkatyöstä yrittäjäksi. Tutkimus yrittäjäksi ryhtymisen reiteistä sosiaali – ja terveysalalla sekä kaupallisella alalla. Helsinki: Hakapaino Oy.

Heinonen, J. & Stenholm, P. 2005. Johdatus perheyrittäjyyteen ja sukupolvenvaihdokseen. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Pieksämäki: Tietosanoma Oy.

Helander, P. 2003. Tanhuanpään torpasta Platinataloon. Euran Osuuspankin kahdeksan vuosikymmentä 1922 – 2002. Eura: Eura Print Oy.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 1995. Teemahaastattelu. Helsinki: Yliopistopaino.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 1997. Tutki ja kirjoita. Vantaa: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Hookana, H. 2002. Naisyrittäjäyys Satakunnassa: Miksi aloitan? Miksi jatkan? Miksi lopetan? Turun kauppakorkean, Porin yksikön julkaisuja. Nro A1/2002. Pori: Kehitys Oy.

Hookana, H. 2001. Satakuntalaisen naisen nykytila ja kehitystarpeet. Porin korkeakouluyksikön julkaisuja. Nro A37/2001. Pori: Porin korkeakouluyksikkö.

Huuskonen, V. 1989. Yrittäjäksi ryhtyminen motivoitumis- ja päätöksentekoprosessina. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja D – 1:1989. Turku: Turun kauppakorkean monistamo.

Huuskonen, V. 1995. Yrittäjäksi ryhtyminen. Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A-2: 1992. Turku: Kaarinan Tasopaino Oy.

Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY.

Jokela, P. & Anneberg, M. 1995. Yrittäjyys – ammatti ja tulevaisuus. Kuopio: WSOY.

Kaija Ruosteenoja Ky. Yrityksen kotisivut. [verkkoliite], [viitattu 27.3.2007]. Saatavissa: <http://www.kaija.ruosteenoja.fi/index.html>.

Kangasaho, E., Lehtipuro, K & Niemelä, T. 1999. Uskalla sinäkin. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Kauppa- ja teollisuusministeriö. 2001. Uusien yritysten taustat ja syntyprosessi. Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksi ja raportteja 18/2001. Helsinki: Oy Edita Ab.

Kauppa- ja teollisuusministeriö. 2004. Naisyrittäjille suunnattujen yritysneuvontapalvelujen kehittämistarpeet. Kauppa- ja teollisuusministeriön julkaisuja 3/2004. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kauppa- ja teollisuusministeriö. 2005. Naisyrittäjyys – nykytilanne ja toimenpide – ehdotuksia. Kauppa- ja teollisuusministeriön julkaisuja 11/2005. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kauppa- ja teollisuusministeriö. 2006. Yritykset. [verkkoliite], [viitattu 29.11.2006]. Saatavissa: <http://www.ktm.fi/index.phtml?s=1117>.

Kew, J. & Stredwick, J. 2005. Business environment. Managing in a strategic context. London: The Chartered Institute of Personnel and Development.

Kinkki, S. & Lehtisalo, A. 1999. Yritystietous. Porvoo: WSOY.

Kinkki, S., Hulkko, P. & Mäkinen, I. 2001. Yritystoiminta. Vantaa: Tummavuoren Kirjapaino Oy.

Kinkki, S., Hulkko, P. & Mäkinen, I. 2003. Att vara företagare. Tammerfors: Tammer – Paino Oy.

Koiranen, M. 1993. Ole yrittäjä. Ulkoinen ja sisäinen yrittäjyys. Tampere: Tammer-Paino Oy.

Kovanen, A. & Simonen, L. 1996. Sosiaali – ja terveysalan yrittäjyys. Porvoo – Helsinki – Juva: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Köppä, T., Santala, J. & Laukkanen J. 2000. Enemmän kuin yritys. Yhteisöllisen yrittämisen menestystekijät. Helsinki: Oy Edita Ab.

Laukkanen, M. 1999. Yrittäjyyden ja uuden liiketoiminnan jäljillä. Paikallinen kehittäminen kansainvälistyvässä maailmassa. Kuopio: Kuopion yliopiston painatuskeskus.

Lith, P. 2005. Ovatko naisyrittäjät eri maata? [verkkodokumentti]. Tilastokeskus. [päivitetty 3.3.2006]. [viitattu 22.11.2006]. Saatavissa: [http:// www.stat.fi/tup/tietoaika/tilaajat/ta_02_05_naisyrittajat.html](http://www.stat.fi/tup/tietoaika/tilaajat/ta_02_05_naisyrittajat.html).

Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Firma. Käytännön yritystoiminta. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Luukkainen, O. & Wuorinen, J. 2002. Yrittävä elämänsenne. Kasvaminen yksilönä ja yhteisönä. Jyväskylä: PS – kustannus.

Lyytinen, J. & Piha, K. 2004. Yritä edes. 32 syytä ryhtyä yrittäjäksi. Helsinki: Talentum.

Parkkinen, K. 1999. Yrittämisestä ammatti? Helsinki: Oy Edita Ab.

Palmer, A. & Hartley, B. 2002. The Business Environment. Maidenhead: McGraw-Hill Education.

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Rissanen, T. 2003. Yrittäjän käsikirja 2003. Saarijärvi: Pohjantähti PoleStar Ltd.

Saaranen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. [verkkoliite], [viitattu 17.1.2007]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Saatavissa: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/>

Selinheimo, R. 1994. Ammatiksi yrittäjä. Helsinki – Porvoo – Juva: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Sutinen, M. & Viklund, E. 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Savonia – ammattikorkeakoulun julkaisusarja B2/2004. Kuopio: Kirjakas Ky.

Sutinen, M. & Antikainen A. 1996. Pk – yrittäjän käsikirja. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Tilastokeskus. 2006. Työvoimavoimatutkimus. [verkkoliite], [viitattu 29.11.2006]. Saatavissa: <http://www.tilastokeskus.fi/til/tyti/tau.html>.

Vainio – Korhonen, K. 2002. Ruokaa, vaatteita ja hoivaa. Naiset ja yrittäjyys paikallisena ja yleisenä ilmiönä 1700 – luvulta nykypäivään. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Wikipedia. Sähköinen tietosanakirja. Hakusana Eura. [verkkoliite], [viitattu 5.12.2006]. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Eura>