

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalouden koulutusohjelma / Palveluliiketoiminta

Aliits14

2017

Abdihakem Warsame

MATKALLA YRITTÄJÄKSI SUOMESSA

– Somaliyrittäjän mahdollisuudet ja haasteet
Suomessa



Abdihakem Warsame

MATKALLA YRITTÄJÄKSI SUOMESSA

Tässä opinnäytetyössä kartoitettiin, minkälaisia mahdollisuuksia somalimaahanmuuttajalla on menestyä yrittäjänä Suomessa ja mitä haasteita heillä on perustaessaan ja ylläpitäessään yrityksiään Suomessa. Somalinkieltä äidinkielenään puhuvat ovat venäjän- ja vironkielisten jälkeen Suomen kolmanneksi suurin vieraskielinen väestö, mutta maahanmuuttajia yrittäjien keskinäisessä vertailussa Suomessa sijoittuvat häntäpäähän. Kartoituksen kohderyhmänä ovat somaliyrittäjät, jotka ovat toimineet yrittäjänä ja on jo valmis yritys Suomessa.

Kartoitus suoritettiin laadullisena tutkimuksena, joka toteutettiin haastattelemalla kuutta eri aloilla toimivaa somaliyrittäjää pääkaupunkiseudulla ja Turussa syyskuusta 2015 lähtien. Kartoituksessa perehdyttiin, siihen minkälaisia mahdollisuuksia on Suomen somaleilla menestyä yrittäjänä Suomessa. Heiltä kysyttiin myös, minkä vuoksi he ovat ryhtyneet itsenäiseksi yrittäjäksi, millaisia yrittäjyyteen liittyvää koulutusta heillä on ja oliko yritystä perustettaessa ongelmia.

Teoriaisuudessa käytiin läpi yleistietoa Somaliasta ja somalialaisista, yrittäjyydestä ja yrityksen perustamisesta sekä maahanmuuttajayrittäjyydestä. Työssä myös käsiteltiin kaupunkien tarjoamat neuvontaorganisaatiopalvelut alkaville yrityksille.

Kartoituksen johtopäätöksenä voitiin todeta, että Suomen somaleilla on samanlaisia mahdollisuuksia menestyä yrittäjänä Suomessa kuin muilla yrittäjillä, mikäli he hankkivat tarvittavaa tietoa ja taitoa yritystoiminnassa. Tällä hetkellä yrittäjänä toimivat somaliyrittäjät kokivat alussa vaikeaksi, mutta vuosien varrella kokemus on muuttunut positiiviseksi ja he uskovat, että mahdollisuudet ovat samanlaisia kuin muilla yrittäjillä. Tutkimuksessa todettiin Suomen somaleiden mahdollisuuksien nousevan seuraavan sukupolven myötä, joilla on valmis hyvää koulutus, kielitaito ja työtaustaa Suomessa.

ASIASANAT:

Yrittäjyys, Somalimaahanmuuttajien yrittäjyys, Haasteet, yrityksen perustaminen.

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Degree programme in Business / Service Business

June 2017 | 46 pages +1

Abdihakem Warsame

ON THE JOURNEY TO ENTREPRENEURSHIP IN FINLAND

-Opportunities and Challenges of a Somali Entrepreneur in Finland

This thesis studies the opportunities available to Somali migrants to succeed as entrepreneurs in Finland and the challenges they have in establishing and maintaining businesses in Finland. Somali language is the third largest foreign language spoken in Finland after Russian and Estonian language, but when it comes to immigrant entrepreneurs, who established companies in Finland, Somalis are far away behind from other immigrants. The study target group are Somali entrepreneurs, who have established them as entrepreneurs and already have a business in Finland.

The study was conducted as a qualitative study and carried out by interviewing six Somali Entrepreneurs in various sectors in the metropolitan area and Turku, since September 2015. The research question was, the potential that Finnish Somalis have to succeed as entrepreneurs in Finland. They were asked, why they have taken to self-reliance and entrepreneurship, what kind of entrepreneurship-related education they have and what kind of problems they met during journey.

The theory part deals with the general information about Somalia and Somalis, entrepreneurship and the undertaking, its establishment and immigrant entrepreneurship. Organizational advisory services offered by cities star-up' companies is also discussed.

The research result found out that the Finnish Somalis have similar opportunities to succeed as entrepreneurs in Finland like other business owners, as long as they acquire the necessary knowledge and skills needed in business. Somali entrepreneurs found it hard in the beginning, but over the years the experience that they have gained has given them positive attitude and belief that the possibilities are similar to other entrepreneurs. The study found the next generation Finnish Somalis will emerge with better opportunities, because of good education, better work history and better language skill.

KEYWORDS:

Entrepreneurship, Entrepreneurship Somali immigrants, Challenges, starting a business.

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 YLEISTIETOA SOMALIESTA JA SUOMEN SOMALEISTA	7
2.1 Taustatietoa	7
2.2 Työllisyys ja koulutustaso	9
2.3 Kotouttamispalvelut maahanmuuttajalle	11
2.4 Kotouttamisen liittyvät haasteet	12
2.5 Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa	13
2.6 Somaliyrittäjät aikaisemmissa tutkimuksissa	14
3 YRITTÄJYYS YLEENSÄ	16
3.1 Yrittäjän ominaisuudet	17
3.2 Yritysmuodot ja yritysmuodon valinta	17
3.3 Yrityksen perustaminen	19
3.3.1 Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaksi	20
3.3.2 Sijainti ja nimen valinta tukevat toimintaa	22
3.3.3 Markkinointisuunnitelma	22
3.3.4 Rahoitus ja verotus	24
4 TURUN KAUPUNGIN TARJOAMAT TUKIPALVELUT MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJILLE	25
4.1 Potkuri Turun kaupungin palvelupiste alkaville yrittäjille	25
4.2 TE-toimistot	26
4.3 ELY-keskus	27
4.4 Tekes	27
4.5 Finnvera	28
4.6 Yksityiset rahoittajat	28
5 TUTKIMUSMENETELMÄ JA TOTEUTUS	30
5.1 Tutkimusmenetelmä	30
5.2 Toteutus	31
6 TULOKSET	33
6.1 Yrityksen perustaminen	33
6.2 Yrittäjyyteen vaikuttavat tekijät	34

6.3 Somaliyrittäjien kokemat haasteet	35
---------------------------------------	----

7 YHTEENVETO **37**

7.1 Yrityksen perustaminen	37
----------------------------	----

7.2 Opinnäytetyön luotettavuus	40
--------------------------------	----

7.3 Opinnäytetyön eettisyys	41
-----------------------------	----

7.4 Jatkokehitysideoita	41
-------------------------	----

8 LOPUKSI **43**

LÄHTEET **44**

LIITTEET

Liite 1. Haastattelurunko	47
---------------------------	----

KUVIOT

Kuvio. 1 Yrityksen perustamisen opas (Holopainen 2016, 12).	20
---	----

Kuvio. 2 Markkinointisuunnitelman seuranta (markkinointisuunnitelma.fi)	23
---	----

Kuvio. 3 Starttiraha edellytykset (Työ- ja elinkeinoministeriö 2016)	27
--	----

Kuvio. 4 Alkavan yrittäjän neuvontaorganisaatioita (Työ ja yrittäjyys 23/2015)	28
--	----

TAULUKOT

Taulukko 1. Haastateltavat.	33
-----------------------------	----

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aihe valikoitui opinnäytetyön tekijän oman kiinnostuksen pohjalta. Olen itse somalitaustainen ja asunut Suomessa yli kymmenen vuotta. Somalinuorten keskuudessa on paljon epätietoisuutta yrittäjäksi lähtemisestä ja siitä millaisia haasteita ja hyötyjä on yrittämisestä. Haluan selvittää näistä asioista, jotta seuraavan olisi helpompi lähteä yrittäjäksi.

Suomi kansainvälistyy ja maahan tulee entistä enemmän somalialaisia. Myös Suomessa syntyy yhä enemmän somalitaustaisia. Tämän porukan kotouttaminen osana ovat työllistyminen ja yrittäminen. Opinnäytetyön päätavoite on tutkia ja löytää, millaisia mahdollisuuksia on menestyä somaliyrittäjänä ja sitä kautta syntyvä positiivinen ajattelu lisäisi somalialaisten yrittäjyysaktiivisuutta. Tavoitteena on myös näyttää ongelmakohtia, joita somaliyrittäjien tarvitsee ratkaista.

Suomessa maahanmuuttajien yritystoiminta on vilkastunut huomattavasti 2000-luvulla. Vaikuttavia tekijöitä tutkijoiden mukaan ovat olleet muun muassa maahanmuuttajissa vahvasti elävä yrittäjyyden perinne sekä matalampi riskinottokynnyks kuin kantaväestöllä. Yrittäjyysaktiiviteetti eroaa kuitenkin maahanmuuttajien välillä ja tämän lisäksi eri kansallisuudet erikoistuvat omille toimialoilleen. (Tilastokeskus 2016)

Tutkimusosiota varten tehdään kvalitatiivinen tutkimus, joka toteutetaan haastatteleamalla kuutta eri aloilla toimivaa somaliyrittäjää. Heiltä kysytään, minkä vuoksi he ovat ryhtyneet itsenäiseksi yrittäjäksi, millaisia yrittäjyyteen liittyvää koulutusta heillä on ja oliko yritystä perustaessaan ongelmia. Lisäksi haastatteluissa selvitetään heidän kokemuksistaan yrittäjänä toimimisista Suomessa.

Salassapidosta sovittiin, että haastateltavien nimiään ei mainita tässä tutkimuksessa.

2 YLEISTIETOA SOMALIASTA JA SUOMEN SOMALEISTA

2.1 Taustatietoa

Somalia on maa Afrikan sarvessa itä-Afrikassa. Maan pinta-ala on 637 658 km². Väkiluvun arvellaan olevan noin 10 miljoonaa. Somalian pääkaupunki on Mogadishu. Uskonto on islam, joista suurin osa sunnimuslimeita. Somalein noin kahdeksanmiljoonainen väestö on perinteisesti levittäytynyt laajalle alueelle Afrikan sarvessa. Alue ulottuu pohjoisessa Awashin laaksoon ja etelässä yli Pohjois-Keniassa sijaitsevan Tanajoen eli somaleita asuu myös Djiboutissa, Keniassa ja Etiopiassa. Väestöstä uskotaan jopa kaksi miljoonaa elävän kotimaansa ulkopuolella. He asuvat laajalla alueella Afrikassa, Lähi-Idässä, Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa. (Lewis 2014, 15-30.)

Kielitieteellisesti ja kulttuurisesti somalit kuuluvat kuusilaisia kieliä puhuviin kansoihin. Siihen kuuluvat myös naapurimaissa asuvat Djiboutissa, Eritreassa, Pohjois-Keniassa ja osassa Etiopiaa. Somaliassa eri osa-alueilla puhutaan somalin kieltä eri murteilla. Somaliassa lisäksi puhutaan arabiaa, joka on toinen kotimainen kieli. Vanhat ihmiset puhuvat myös italiaa ja ranskaa, koska he oppivat kielet siirtomaiden aikana Somaliassa. (Lewis 2014, 15–30.)

Somalia itsenäistyi vuonna 1960. Ison-Britannian protektoraatti sai itsehallinnon 26. kesäkuuta ja muodosti Italiaan Somalian kanssa Somalian tasavallan 1. heinäkuuta 1960. Somalian ensimmäinen presidentti oli Aden Abdulle Osman, Aden Cadde. Somaliassa käytettiin länsimaisempi koulutus siirtomaan aikana. Vasta 1970-luvun alussa aloitettiin käyttämään latinalaisiin aakkosiin perustuvaa somaliaan kirjakieltä. Aiemmin somalialaiset käyttivät arabiaakkoset, mutta virkamiehet käyttivät työssään joko italian tai englannin kieltä. Tämän muutoksen myötä koulutustarjonta sekä kirjoitus- ja lukutaito kehittyivät Somaliassa. Somalian kieltä luetaan ja kirjoitetaan melkein kuin kieliä, mitkä kirjoitetaan latinalaisilla aakkosilla (Lewis 2014, 15–60.)

Pääosa somaleista on perinteisesti ollut kierteleviä paimentolaisia. He ovat pitäneet kameleita, lampaita ja vuohia sekä joillakin suotuisilla alueella nautoja. Väestöstä 60-70 prosenttia on paimentolaisia tai heillä on paimentolaisiin perheside, vaikka monet elävät nykyään kaupungeissa ainakin osan vuodesta. Shabelle- ja Jubba jokien välistä hedelmällistä aluetta asuttavat pääasiassa maanviljelijät ja karjatilalliset. (Lewis 2014, 15–17.)

Perinteisessä ja ehkä monen mielessä jo vanhanaikaisessa somalikulttuurissa miehellä ja naisella on erilaiset roolit, eri vastuut ja oikeudet. Osa näistä pohjautuu islamiin. Karkeasti yleistäen siinä, missä kodin piiri kuuluu naiselle, miehelle kuuluu elannon turvaaminen. Suureksi osaksi mies myös vastaa perheen ulospäin suuntautuvista päätöksistä. (Mubarak ym. 2015, 110.)

Ensimmäiset säännölliset kanssakäymiset suomalaisten ja somalialaisten välillä alkoivat 1980-luvun alussa, kun suomalaiset käynnistivät kehitysyhteistyöhankkeita Somaliassa. Tunnettuja somalien keskuudessa ja edelleen vanhempien somalien muistissa ovat tuberkuloosi- ja veripankkihanke, joita Suomen valtio rahoitti. (Mubarak ym. 2015, 18- 26.)

Ensimmäiset somalialaistaustaiset saapuivat jo 1980-luvun alussa mutta varsinaisesti somalialaiset tulivat Suomeen vuoden 1990 alussa. Somalialaisten ja somalien yhteyksin luonne muuttui, kun sota alkoi. Vuoden 1990 päättyessä noin 1400 somalia odotti turvapaikkapäätöstä Suomesta. Suuri osa heistä tuli tuolloisesta Neuvostoliitosta, jossa monet olivat maiden läheisten suhteiden ansiosta olleet joko opiskelemassa tai töissä. (Mubarak ym. 2015, 30.)

Homogeenisessä Suomessa tulijat erottuivat monellakin tapaa: he olivat paitsi ihonvärittään erilaisia, he tulivat Afrikasta ja edustivat valtaväestölle kovin tuntematonta uskontoakin. Tuolloin saapuneet olivat pääosin korkeasti koulutettuja, mutta seuraavassa aallossa Suomeenkin saapui huomattavasti huonompiosaisia somalialaisia, joista monen kirjoitus- ja lukutaitokin oli olematon. Paitsi pakolaiskiintiöiden kautta ja turvapaikanhakijoina somalialaisia on saapunut Suomeen myös perheen yhdistämisen kautta. (Mubarak 2015, 18-74.)

Somalialaistaustaisia henkilöitä asuu Suomessa liki 16 000 (2013), joista puolet asuu pääkaupunkiseudulla. Suomessa syntyneitä heistä on noin kaksi kolmasosaa. Kyseessä on hyvin nuori väestö, sillä somalinkielisistä alle 20-vuotiaita on yli puolet. Somalinkieltä äidinkielenään puhuvat ovat venäjän- ja vironkielisten jälkeen Suomen kolmanneksi suurin vieraskielinen väestö. He ovat myös syrjityin ja useimmiten rasismiperustaisten rikosten uhreiksi joutuva väestönosa. Monelle somalialaisille yrittäjyys on ollut jo tapa elättää itsensä ja perheensä. (Mubarak 2015, 82-85.)

2.2 Työllisyys ja koulutustaso

Muutto Suomeen on asettanut monet miehet uuteen tilanteeseen. Täällä syntyneiden somalien käsitys miehenä olemisesta on erilainen kuin heidän vanhempillaan. Monen miehen tarina Suomeen asettumisesta rakentui nimenomaan nykyisen aseman saavuttamiseen työelämässä. Kaikki miehet halusivat puhua työstä. *”Yritin monta kertaa saada töitä. Se oli vaikeaa, en saanut töitä. Vihdoinkin sain osa-aikaisen siivoustyön.”* (Mubarak ym. 2015, 111.)

Työttömyys on ollut vakava ongelma Suomen somalilaisten keskuudessa. Ensimmäisessä aallossa Suomeen tulleiden somalialaisten työmarkkinoille pääsyä vaikeutti se, että he tulivat Suomeen 1990-luvun alussa syvinä lamavuosina. 1990-luvun alussa Suomeen tulleet somalialaiset olivat usein olleet korkeasti koulutettuja ja heidän työllistyminen Suomessa on ollut parempaa verrattuna 2000-luvulla perheenyhdistämisen kautta tulleisiin. Lamavuosina tulleiden työikäisten maahanmuuttajien työllisyysaste saavutti keskimääräisen tason vasta vuonna 2005. Somalialaiset maahanmuuttajat työllistyvät vielä hitaammin tai ryhtyvät harvoin yrittäjiksi Suomessa. (Joronen 2014, 66-75; Joronen & Mohamed 2015.)

Somalit ovat perinteistä yrittäjäkansaa, mutta yritystoiminnan prosessin toteutuminen näyttää heikolta tilastoissa. Somaliyrittäjiä on Suomessa noin 40. Lisää yrittäjiä syntyy koko ajan mutta hitaasti. Somaliyrittäjistä suurin osa on vähittäis-

kauppoja, rahanvälitystoimisto ja vaatekauppa, siivouspalveluyrittäjiä, kuljetuspalveluyrittäjiä ja kahviloita. Somalien perustamat yritykset usein ovat sellaisia, jotka tarjoavat palveluita lähinnä muille somaleille. Somaliyrittäjiä on vähemmän verrattuna muihin maahanmuuttajiin, joiden yhteisö on pienikokoisia kuin somaliyhteisöä. Palvelutarjonta pitää olla isommalle asiakaskunnalle, jotta pystyisi menestymään yrittäjänä Suomessa. (Joronen 2014, 66–75.)

Suomessa somalikielisten työllisyystilanne pysyi huonona koko 1990-luvun, eikä tilanne muuttunut paljonkaan 2000-luvulla. Somalikielisten työikäisistä (16-65 vuotaista) 25 % on työttömiä, kun taas 22 % työikäisistä on töissä. Loput ovat joko opiskelijoita tai kotona olevia työikäisiä. Somalikielisten heikkoon työllistymiseen vaikuttavat tekijät ovat esimerkiksi harvojen somalinaisten pyrkiminen työmarkkinoille ja korkea syntyvyys ja ikärakenteen painottuminen nuoriin ikäryhmiin. Suomessa viiden vuoden oleskelun jälkeen joka viides somalimies on löytänyt töitä, kymmenen vuoden jälkeen joka toinen. Tämä kertoo siitä, että pitkän työttömyyden jälkeenkin, he etsivät töitä ja haluavat työllistyä. (Joronen ym. 2015, 16 -20.)

Suomessa kymmenen vuoden oleskelun jälkeen puolet somalimiehistä ovat työssä ja naisista kymmenesosa on työssä. Somalinaiset eivät paljonkaan eroa muista maahanmuuttajanaيسista, afgaanit, kurdit ja muista Lähi-idästä tulevat naiset ovat heikkoja työmarkkinoilla. Työllistymisen lisäksi somalinaiset usein jäävät ulkopuolelle muista koulutuksista. Somalialaiseen kulttuuriin kuuluu, että mies hankkii perheen toimeentulon ja naiset hoitavat kotitaloutta. Tästä syystä somalinaiset jäävät ilman kotoutumispalvelua, vaikka sitä olisi tarjolla, jolloin suomen kielen taito ja sosiaaliset taidot eivät kehity hyvin. Nämä seikat johtavat siihen, että he jäävät yhteiskunnassa heikkoon asemaan. Jorosen ja Mohamedin mukaan Suomessa ollessaan pitkään koulutus, suomen kielen taito ja verkostot kehittyvät, jolloin työllistyminen helpottuu. (Joronen ym. 2015, 16 -20.)

2.3 Kotouttamispalvelut maahanmuuttajalle

Kotouttamislaki säätelee kotouttamispalvelujen järjestämistä. Kotouttamislaki velvoittaa kunnat laatimaan yhteistyössä muiden viranomaisten kanssa kotouttamisohjelman, jossa määritellään kotouttamisen tavoitteet, toimenpiteet ja voimavarat. Kotoutumisella tarkoitetaan, että maahanmuuttaja asuu Suomessa pysyvästi, oppii tietoja ja taitoja, joita tarvitsee yhteiskunnassa integroitumiseen. Kotouttamisen prosessissa auttaa se, että maahanmuuttaja oppii suomen kieltä, löytää työ tai opiskelupaikan, mikäli henkilöllä ei ollut aiempaa koulutusta. Kotouttamisessa pyritään löytää maahanmuuttajalle kontakteja suomalaiseen yhteiskuntaan. Kotouttamisessa tarkoitetaan myös siitä, että säilyisi henkilön oma kulttuuri mutta ja samalla henkilöä kotoutettaisiin suomalaiseen yhteiskuntaan. (Metso ym. 2008, 62–63.)

Maahanmuutto Suomeen on viimeisinä vuosina monipuolistunut ja lisääntynyt. Tärkeänä nähdään, että maahanmuuttajille annetaan ja tarjotaan kotoutumista edistäviä toimenpiteitä sekä palveluja. Huomioidaan myös maahanmuuttajaväestön tarpeita järjestettäessä julkisia palveluja. Tämä on kaksisuuntainen prosessi, jossa yhteiskunta muuttuu väestön monimuotoistuesssa ja maahanmuuttaja hankkii yhteiskunnassa ja työelämässä tarvittavia tietoja sekä taitoja. Tämä edellyttää sitoutumista sekä maahanmuuttajilta itseltään että myös vastaanottavalta yhteiskunnalta. Virallisten toimenpiteiden lisäksi kotoutumista edistetään arkipäivän tilanteissa ja lähiyhteisöissä, kuten päiväkodeissa, kouluissa, harrastustoiminnassa ja työpaikoilla. Hyvät etniset suhteet edistävät maahanmuuttajien kotoutumista ja yhteiskunnallista yhteenkuuluvuuden tunnetta. Jokaisen yhdenvertaisuus ja maahanmuuttajat yhteiskunnan jäseniksi toivottava asenneilmapiiri ovat kotoutumisen edellytyksiä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2016)

Kotouttamisen alkuvaiheessa keskitytään siihen, että kaikille maahanmuuttajille tarjotaan perustietoa suomalaisesta yhteiskunnasta, jotta kotoutuminen sujuisi helpommin. Viranomaisten tehtävä on neuvoa ja ohjata maahanmuuttaja oman alueen palveluihin ja tarvittaessa myös ohjata muiden viranomaisten palveluihin. (Kotoutuminen 2017.)

Työnhakija rekisteröityy TE-toimistossa työnhakijaksi. Sitten vastuuvirkailijan tekee kotoutumissuunnitelman. Ensin työttömälle työnhakijalle oma vastuuvirkailija tekee alkukartoituksen ja sen jälkeen kotoutumissuunnitelman. Kotoutumissuunnitelmaan kirjoitetaan kaikki ne asiat, jotka edistävät työnhakijaa kotoutumaan, kuten Suomen työkulttuuri, sosiaalitaidot, suomen kielen opiskelu, muut opinnot ja työharjoittelu tai työelämäntutustuminen. Suunnitelman kesto vaihtelee henkilön tuen tarpeen mukaisesti, mutta yleisesti on korkeintaan kolme vuotta. Jos henkilöillä ei ole ollut aiempaa koulutustaustaa ja he ovat luku- ja kirjoitustaidottomia, tehdään yleensä viideksi vuodeksi. (TE-toimisto 2016.)

Kotoutumisprosessin osallistuminen ja sen suunnitelma on sitova ja siinä sovitut tehtävät täytyy noudattaa. Henkilö osallistuu toimenpiteisiin, joita on kotoutumissuunnitelmassa sovittu esimerkiksi koulutukseen. (Eronen ym. 2014, 24.) Keltalta saa työmarkkinatukea, kun henkilö kuuluu kotoutumissuunnitelman piiriin. (Kotouttaminen 2016.)

2.4 Kotouttamisen liittyvät haasteet

Perhoniemi ym. mukaan maahanmuuttajien kotoutumista tarkastelevan seurantatutkimuksen mukaan kotoutumista edistäviä tekijöitä ovat työllistyminen, verkostointi, kielen taito, Suomen asenneilmapiirin kokeminen myönteisenä ja taloudellinen hyvinvointi. Kotouttamista hankaloittavia tekijöitä ovat työttömyys, heikko suomen kielen taitoja, syrjäntäkokemukset ja sosiaalinen eristäytyneisyys. Perhoniemi ym. 2006, 67–68.)

Maahanmuuttajat voivat jäädä helposti työttömäksi Suomessa. Vuonna 2017 työttömyysaste oli Suomessa 10.2 %, maahanmuuttajien keskuudessa luku on korkeampi. Eri etnisten ryhmien välillä työttömyys vaihtelee suuresti. Usein kansalaiset, joiden maahanmuuton perusteena oli turvapaikanhaku tai pakolaisuus, työttömyysaste on yli 50 %. Korkean työttömyysasteen tekijäksi kerrotaan paitsi mahdollinen syrjäntä, kulttuuritekijät, koulutus, terveydelliset syyt ja kielitaidon puutetta. (Mannila ym. 2010, 23; Repo 2011; Tilastokeskus 2017.)

Ensimmäisen polven maahanmuuttajilla on kaikkien vaikeinta työllistymisen näkökulmasta. Maahanmuuttajan tausta ja syntyperä vaikuttavat paitsi työllistymiseen, myös yhteiskunnan heikon aseman jäämiseen. Työllistyminen ja opiskeleminen ovat tärkeitä kotoutumista edistäviä tekijä, joten olisi tärkeää saada maahanmuuttajat koulutuksen piiriin ja siitä kautta olisi helpompi työmarkkinoille pääsy. (Ruotsalainen ym. 2012.)

2.5 Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa

Suomessa maahanmuuttajien yritystoiminta on vilkastunut merkittävästi 2000-luvulla. Tämän selittävät muun muassa maahanmuuttajaryhmissä vahva yrittäjyyden perinne ja matalampi riskinottokynnys verrattuna kantaväestöön. Yrittäjyysaktiiviteetti vaihtelee kuitenkin eri maahanmuuttajaryhmien välillä. Tämän lisäksi eri kansallisuuksien keskuudessa näytetään erikoistuvan omille toimialoilleen. (Tilastokeskus 2016.)

Työvoimatutkimuksen mukaisesti, jos mitataan suhteuttamalla yrittäjät kaikkiin työllisiin, ulkomaan kansalaisten yrittäjäaktiivisuus on ollut 2000-luvulla suurempi kuin kantaväestön yrittäjäaktiivisuus. Tätä selitetään siten, että maahanmuuttajia houkuttelee yrittäjiksi heidän valmiutensa ottaa riskejä. (Tilastokeskus 2007.)

Jorosen tutkimuksen mukaan maahanmuuttajien kynnys lähteä yrittäjäksi on matalampi verrattuna kantaväestöön. Maahanmuuttajille on vaikeaa työllistyä, joten tämä on myös ainoa keinona välttyä työttömyydeltä. Maahanmuuttajien isot odotukset uuteen maahan ja myös halu menestyä nopeasti selittävät, että he perustavat yrityksiä herkeämin ja ottavat riskejä. (Joronen 2015, 161.)

Usein maahanmuuton perusteet ja taustat vaikuttavat maahanmuuttajien yritystoiminnan muotoutumiseen. Esimerkiksi on suuria eroja, kuinka suuri osa on yrittäjiä eri kansalaisuuksilla. Maahanmuuttajien yritykset ovat pääasiassa pieniä kauppvoja ja palveluyrityksiä. Suhteellisesti maahanmuuttajilla on pieniä kauppvoja ja palveluita enemmän kuin suomalaisten yritysten joukossa keskimäärin. Venä-

jältä ja Baltiasta tulevista suurin osa toimii tukku- ja vähittäiskaupassa sekä palvelualoilla. Turkista, Pohjois-Afrikasta, Lähi-idästä ja muualta Aasiasta tulleet toimivat suurin osa ravintola-aloilla ja vähittäiskaupassa. (Joronen 2012.)

Suomessa maahanmuuttajien yrittäjyys on afrikkalaisilla keskimääräistä pienempää, kun taas Turkista, Venäjältä ja Kaakkois-Aasiasta tulleilla suurempaa. Asiaa on selitetty kulttuurisilla tekijöillä. Joidenkin kansallisuuksien yrittäjyyden perinne on vahvempi lähtömaassa kuin toisilla, tai heillä on vahvemmat yrittäjyyttä tukevat sosiaaliset verkostot. (Tilastokeskus 2016.)

2.6 Somaliyrittäjät aikaisemmissa tutkimuksissa

Pohjois- Euroopassa somalialaisten yrittäjyyden tilanne on sama. Iso- Britanniassa ja Yhdysvalloissa somalien työllisyysluvut ovat kuitenkin huomattavasti paremmin. Yhdysvalloissa ja Kanadassa somalialaisten yrittäjyys on yleisempää kuin Euroopassa. Jorosen mukaan yhtenä selityksenä on, miksi yrittäjähenkisemmät somalit hakeutuvat maihin, jossa yrittäminen edellytykset ovat paremmat. Esimerkiksi Iso- Britanniassa somalialaisia on houkutellut siellä ennestään ollut somaliyhteisö ja usko siihen, että maa on suvaitsevainen, jossa suhtaudutaan islaminuskon harjoittamiseen sallivammin kuin muualla Euroopassa. Samalla somalialaisten jatkomuuttoa käsittelevät tutkimukset antavat tälle oletukselle jonkin verran tukea. (Joronen 2014, 66-72.)

Myös muualla suurin osa somali yrityksistä nojaa toiminnassaan perheenjäsenten ja ystävien apuun, ja ystävät palkattomina harjoittelijoina auttavat yrittäjää. Somalialaisten yritystoiminta perustuu byrokratian vaivattomuuteen ja siihen, että palkattua henkilökuntaa on vähän. Yleisesti Pohjois-Euroopassa byrokratiaa luonnehditaan paperitehtaaksi, kun taas Englannissa viranomaisten katsotaan tukevan yrittäjyyttä ja verojärjestelmää pidetään helpompaa. (Joronen ym. 2015, 37-42.)

Minnesotassa asuu Yhdysvaltojen suurin somaliyhteisö. Vuonna 2014 heitä oli noin 77000. Syy, minkä takia enemmistö Yhdysvaltojen somaliyhteisöstä asuu

siellä, johtuu Minnesotan hyvästä taloustilanteesta ja matalasta työttömyysasteesta. Somaleiden yrittäjäaktiivisuus näkyy hyvin Minnesotassa. Somalit omistavat kauppoja, ravintoloita, kuljetusalan yrityksiä ja muita yritystoimintoja. (Joronen ym. 2015, 37-40.)

Minnesotassa on myös suurin somaleiden omistama kauppakeskus. Kauppakeskuksessa on 175 liikettä, liikkeet ovat muun muassa vaatekaupat, ravintolat, vähittäiskaupat ja kampaamot. Yli 25 liikettä on somalinaisten omistamia. Yhdysvalloissa somalinaiset ovat menestyneet yritystoiminnassa ja heillä suuri rooli somalien yrittäjyystoiminnoissa. He ovat työllistyneet hyvin ja pyörittävät omia yrityksiä. Susan Browerin mukaan vuonna 2010 somaleiden työttömyysaste Minnesotassa oli 20 %, mutta vuoteen 2013 se laski selkeästi 6 prosenttiin. (Belz 2015.)

”Mikkelin ammattikorkeakoulun nuorisovaltuuston tutkimus- ja kehittämiskeskus Juvenia ja Itä-Suomen yliopisto tutkivat parhaillaan somaliyhteisöjä Suomessa ja Minnesotassa. Minnesotan osavaltiossa on Yhdysvaltojen suurin somalikeskittymä. Siellä monet somalit ovat aktiivisia kaupan alan yrittäjiä ja heihin on iskostunut usko ”American Dreamiin” – jos vain työskentelet tarpeeksi ahkerasti, voit saavuttaa unelmasi. Minnesotassa somalit pyörittävät satoja yrityksiä. Jos somaliyrittäjien määrä suhteessa heidän asukaslukuunsa olisi sama Suomessa kuin Minnesotan osavaltiossa, Suomessa pitäisi olla lähes kymmenen kertaa nykyistä enemmän somaliyrittäjiä.

Suomessa somaleita ei osata ohjata yrittäjyyteen. Minnesotassa yrityksen perustaminen ei vaadi samanlaista paperinpyörittystä ja lupakaaosta kuin Suomessa. Pienyrittäjyydellä on Yhdysvalloissa myös erilainen perinne, hyväksyntä ja tuki kuin Suomessa. Suomessa kotouttamispalveluissa somaleita ei usein edes osata ohjata yrittäjyyteen. Lisäksi saatetaan ajatella, että kielitaito-, koulutus- ja lupavaatimusten takia tie yrittäjyyteen on liian pitkä ja vaikea. Somaleiden yrittäjyyden esteenä ovat myös ennakkoluulot. Yrittäjät tarvitsevat asiakkaita, ja asiakkaan pitää tulla ostoksille, vaikka kaupan omistaja olisi somali. Suomessa somalit kokevat rasismia enemmän kuin mikään muu etninen ryhmä.

Minnesotan somaliyhteisössä on paljon positiivisia esikuvia menestyneistä yrittäjistä. Esikuvat luovat muille positiivista uskoa ja ylpeyttä omasta taustasta. Myös Suomessa on viitteitä vastaavasta kehityksestä, ja sitä pitää tulevaisuudessa tukea. Tällä hetkellä maassamme hukataan voimavaroja, sillä Suomessa koulutettuja ja yrittäjinä kunnianhimoisia somaleita on muuttanut esimerkiksi Yhdysvaltoihin, Isoon-Britanniaan tai Arabiemiraatteihin, jonne he ovat perustaneet menestyviä yrityksiä. (Ronkainen, J 2014.)

3 YRITTÄJYYS YLEENSÄ

Opinnäytetyön tässä luvussa käsittelen mitä yrittäjyys ja yrityksen perustaminen tarkoittaa käytännössä. Jokaisen, joka haluaa perustaa yrityksen ja siitä kautta tulla yrittäjäksi, täytyy ensin perehtyä ja tuntea, mitä yrityksen perustaminen ja yrittäjyys vaativat.

Yrittäjyys on jotakin uuden keksimistä tai luomista, esimerkiksi liiketoiminnan tai toimintaorganisaation luomista vastauksena havaittuihin mahdollisuuksiin tai puutteisiin markkinoilla. Yrittäjäksi lähteminen tarjoaa mahdollisuuksia määrätä itse tekemistään, henkilökohtaista tyydytystä, ja yrityksen menestymisen myötä huomattavasti palkansaajaa suuremmat tulot. Yrittäjä kantaa vastuun ja riskit yksin ja yrittäjällä on enemmän riskiä kuin esimerkiksi työntekijällä, mikä vaatii yrittäjältä hyvää riskinotto- ja sietokykyä. (Lojander ym. 2004, 26.)

Yrittäjyyden ajatellaan usein tarkoittavan yrittäjähenkeä ja siihen liitetään muun muassa vastuun kantaminen, aloitekyky, itsenäisyys ja työhalu sekä tarmokkuus, rohkeus ja menestymisenhalu. (Viitala & Jylhä 2006, 37.)

Yrittäjältä edellytetään monipuolista osaamista, tietoa, taitoja, uskallusta ja valmiutta panostaa yrityksen perustamiseen ja pyörittämiseen. Yrittäjän täytyy tuntea yrityksensä ala hyvin, myös markkinointi ja talousasiat hyvin. Kokemuksen ja koulutuksen myötä kertyvä ammattitaito on tärkeä voimavara yrittäjälle. Kaikkea ei tarvitse tehdä tai osata itse vaan voi ostaa myös ulkopuolista osaamista, esimerkiksi teettää kirjanpito tilitoimistolla. Jatkuva kehittymisen halu ja hyvä ammattitaito ovat avaintekijöitä yrityksen menestymiseen. (Lojander & Suonpää 2004, 26.)

Yritystoiminnan pitää sisältää yrittäjäriskiä. Toiminnan, joka vaatii investointeja, yleisesti tulkitaan sisältävän yrittäjäriskin. Verottajan arvioidessa sitä, onko kyseessä itsenäinen yritystoiminta vai työsuhde, ratkaisevaa on yrittäjäriskin olemassaolo. Yrittäjänä voidaan pitää myös henkilöä, joka tarjoaa palveluja. (Verohallinto 2016.)

Yrittäjä on täysin itse vastuussa yrityksen onnistumisesta ja epäonnistumisesta. Muutoksiin ja niiden tuomiin esteisiin pitää aina varautua hyvin. Ensimmäiset vuodet ovat ainakin yrittäjällä vaikeita ja epävarmoja. Alkuvaiheessa yrittäjät eivät ansaitse paljon rahaa, joten palkan maksaminen on hankalampaa. Yrittäjä joutuu tekemään kovaa työtä ja pitkiä päiviä. On normaalia, että yrittäjät tekevät ylimääräisiä tunteja tehdäkseen liiketoiminnasta kannattavaa. Tämä koskee erityisesti yrityksen käynnistysvaihetta. (Isokangas & Kinkki 2003, 7; Suomen yrittäjät 2016.)

Yrittäjällä pitää olla riskinottohalukkuus ja sen pitää näkyä kykynä sietää epävarmuutta ja valmiutena ottaa toimeentuloon, ajanhallintaan ja jaksamiseen liittyviä riskejä. Riskien tulee kuitenkin olla harkittuja ja hallittuja, sillä liiallinen riskinotto lisää epäonnistumisen todennäköisyyttä. (Yrityssuomi 2016.)

3.1 Yrittäjän ominaisuudet

Varsinaista yrittäjäpersoonallisuutta ei ole olemassa, vaan jokaisen on mahdollista hankkia riittävät tiedot ja taidot. Ydinosaamista ovat yrittäjäystaidot, liiketoiminnan kehittämistaidot, vuorovaikutustaidot sekä taidot luoda suhteita asiakkaisiin, muihin yrittäjiin ja toimijoihin, kuten jakelukanaviin. On oltava jatkuvasti halukas oppimaan uutta ja kehittämään näitä taitoja. Yrittämisessä tärkeää on oma tahto ja hyvä liikeidea. Sen lisäksi yrittäjillä on usein tiettyjä persoonallisuuspiirteitä, kuten suoriutumismotivaatio, innovatiivisuus, riskinottohalukkuus ja itsenäisyys. (Yrityssuomi 2016.)

3.2 Yritysmuodot ja yritysmuodon valinta

Yritystoimintaa voidaan harjoittaa useassa juridisessä muodossa. Yritysmuodon valitaan vaikuttavat monet eri tekijät. Näitä ovat muun muassa päätöksentekoon, pääomatarpeeseen, perustajien lukumäärän, vastuuseen ja verotukseen liittyvät kysymykset. Yrityksen perustajan on useimmiten syytä selvittää yritysmuodon ja sen valintaan liittyviä kysymyksiä alan asiantuntijoiden kanssa. Siihen, mikä yritysmuoto valitaan vaikuttavat seuraavat tekijät.

Perustajien lukumäärä, kun yrityksen perustaja on vain yksi, yksikertaisinta on toimia yksityisenä elinkeinoharjoittajaa. Jos taas halutaan valita rajoitetun taloudellisen vastuun yritysmuoto, jossa ei varsinaisesti ole minimipääoma, mutta yksikin perustaja riittää, kannattaa valita osuuskunta. Henkilöyhtiöt, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, vaativat aina vähintään kaksi yhtiömiestä. Kun yrityksen perustajia on suurempi joukko, on vaihtoehtona osakeyhtiö tai osuuskunta. Osakeyhtiö voi olla myös niin sanottu yhden miehen osakeyhtiö, jolloin yhtiössä on vain yksi osakas. (Huom! Jos tämä osakas on hallituksen ainoa varsinainen jäsen hallituksessa oltava tällöin ainakin yksi varajäsen. Myös osuuskunnan voi perustaa yksi henkilö, tällöin hallitukseen tarvitaan yksi varajäsen. Osuuskunnassa voi jäsenten lisäksi olla osuuksien tai osakkeiden omistaja. Pelkkä osuuksien tai osakkaiden omistaminen ei tuota osuuskunnassa äänioikeutta. (Holopainen 2016, 21-22.)

Pääoman tarpeen määrää yrityksen toiminnan laatu ja laajuus. Yksityisenä elinkeinoharjoittajana toimiminen tulee kysymykseen lähinnä tapauksissa, joissa pääoman tarve on suhteellisen vähäinen. Paljon pääomia tarvitsevilla päädytään useimmiten osakeyhtiön perustamiseen. (Holopainen 2016, 21-22.)

Yrittäjä itse vastaa yksityisenä elinkeinoharjoittajana toimiessaan (yksityinen toimintamiini) koko omaisuudellaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. Avoimen yhtiön yhtiömiehellä ja kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehellä on vastaavanlainen vastuu. He kaikki voivat tehdä sitoumuksia yhtiön puolesta, joten yhtiökumppanin oikea valinta korostuu erityisesti näissä yritysmuodoissa. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa osakkeen tai jäsenen vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomapanokseen, mutta käytännössä varsinkin toiminnan alkuvaiheessa yrityksen luottojen vakuudeksi voidaan vaatia osakkaiden tai jäsenten ominaisuutta tai takauksia. (Holopainen 2016, 21-25.)

Avoimen yhtiön voi perustaa pelkän työpanoksen varaan. Kommandiittiyhtiössä äänettömän yhtiömiehen on sijoitettava yhtiön ominaisuuspanos, vastuunalaiselta yhtiömiehellä riittää työpanos. (Holopainen 2016, 21-22.)

Osakeyhtiön minimiosakepääoma on osakeyhtiössä 2500 euroa ja julkisessa osakeyhtiössä 80 000 euroa. Osakepääoma on jaettu osakkeisiin, joita voi olla yksi tai useampia. Pääsääntöisesti kaikki osakkeet tuottavat yhtiössä yhtäläiset oikeudet, mutta yhtiöjärjestyksessä voidaan kuitenkin määrätä, että yhtiössä on tai voi olla oikeuksiltaan tai velvollisuuksiltaan toisistaan poikkeavia osakkeita. (Holopainen 2016, 21-22.)

Osuuskunnassa lakisääteistä minimipääomavaatimusta ei ole. Jokainen jäsen on veloitettu ottamaan yhden osuuden. Osuus voi olla nimellisarvoton tai sillä voi olla nimellisarvo. Molemmissa tapauksissa osuuden merkintähinta voi vaihdella. Osuuskunta voi antaa oikeuksiltaan ja velvollisuuksiltaan erilaisia osuuksia tai osakkeita. Osuuskunnalla on ylimäärästään vararahastointi velvoite, kunnes vararahasto on 2500 euroa. (Holopainen 2016, 21-22.)

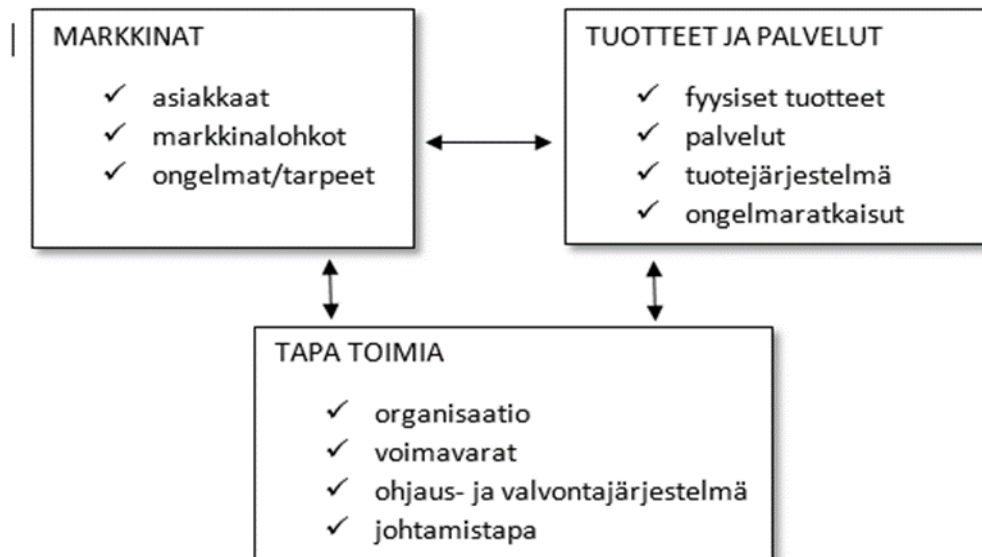
Liikkeenharjoittajana voi toimia Suomessa henkilö, joka asuu Euroopan talousalueella (ETA). Yrityksen perustamisella ei ole mitään ikärajaa, myös alle 18-vuotias voi toimia liikkeenharjoittajana Suomessa. Perustaessaan yrityksen alaikäinen liikkeenharjoittaja tarvitsee huoltajan suostumuksen. Toiminimeä perustettaessa täytetään Y3- perustamislomake. Valmis täytetty lomake palautetaan Patentti- ja rekisterihallituksen toimistoon (PRH). Toiminimen rekisteröinti maksaa 105 euroa. PRH antaa Y-tunnuksen verotusta sekä laskutusta varten. (Kallio ym. 2008, 76–82.)

3.3 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustamisen lähtökohtana on halu ja tahto toimia yrittäjänä. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina tietoinen valinta, jota on huolella harkittava ja kypsyteltävä. Ennen perustamispäätöksen tekemistä on tarpeellista punnita eri vaihtoehtoja ja miettiä oma soveltuvuutta riskien ottamiseen ja itsenäiseen toimintaan. Yritystoiminnan aloittaminen ja yrityksen menestyksekkäs hoitaminen perustuvat hyvään ja toimivaan liikeideaan. Liikeidea on kuvaus yrityksen tavasta menestyä ja ansaita rahaa valituilla toimialalla. (Holopainen 2016, 12.)

3.3.1 Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaksi

Mikä on liikeidea? Ennen kun etenee perustamismuodollisuuksiin, mietitään vielä kerran liikeidean ja sen osatekijät. Mitkä ovat ne ylivoimatekijät, joiden varassa yritys on tarkoitus menestyä? Mitä osaa tehdä paremmin kuin kilpailija?



kuvio 1. (Liiketoimintasuunnitelma. Yrityksen perustamisopas Holopainen 2016, 12.)

Tuotteilla tai palvelulla täytyy olla kysyntää eli markkinoita. Asiakas ostaa tuotteita tai palveluita tyydyttääkseen tarpeitaan. Uusia tarpeita syntyy jatkuvasti, mutta uusien käyttötottumusten omaksuminen voi viedä pitkänkin ajan. Toisaalta samaa tarvetta voidaan tyydyttää useilla eri tuotteilla tai palveluilla. Näin ollen tulevan yrityksen kilpailijoita eivät ole vain samaa tai samantapaista tuotetta tai palvelua tarjoavat yritykset vaan myös ne yritykset, joiden tuotteet tai palvelu tyydyttävät samaa tarvetta tai tarvealuetta. On hyvä tietää, missä ovat ne asiakkaat, joiden tarpeita tuote tyydyttää? Ketkä ovat pahimmat kilpailijat? Mitkä ovat yrityksen heikot ja vahvat puolet kilpailijoihin verrattuna? (Holopainen 2016,13.)

Tuote ja palvelu, yrityksen valmistavat tuotteet voivat olla joko aineellisia tuotteita tai palvelutuotteita. Myös fyysisiin tuotteisiin liittyy yleensä palvelua joko myynnin

yhteydessä (esimerkiksi asiakaspalvelu) tai myynnin jälkeen (esimerkiksi huolto-palvelua). Tuotteet voivat olla joko vakiotuotteita tai erikoistuotteita. Kummallakin tuoteryhmällä on omat markkinansa ja kilpailukeinonsa. Kumpaan ryhmään tuote kuuluu? Asiakas voi valita tuotteen esimerkiksi hinnan, laadun, saatavuuden, tuotteen erilaisuuden tai tuotteen mukana tulevan palvelun perusteella. Minkä tekijän perusteella asiakkaat todennäköisesti tekee valintansa? Pitää ottaa huomioon tuote- ja palveluratkaisuissa. (Holopainen 2016,13.)

Tapa toimia, yrityksen menestymiseen vaikuttaa myös yrityksen toimintatapa eli se, millä tavoin tuotteet ja palvelut saadaan aikaan. Yrityksellä tulee olla henkisiä, välineellisiä ja taloudellisia voimavaroja tuotteen tai palvelun aikaansaamiseksi. Mitä voimavaroja yrittäjällä on ja mitä joutuu hankkimaan yrityksen ulkopuolelta.

Millaisia henkilökuntaa yrityksessä tarvitaan ja millaisia henkilöstä on mahdollisuus saada? Löytääkö jonkin uuden ratkaisun tuotteen valmistamiseksi tai markkinoimaksi? Yrityksen menestymisen kannalta on oleellista, miten liikeidean eri osat kytetään yhdistämään toimivaksi kokonaisuudeksi. Olosuhteiden muuttuessa liikeidea on tarkistettava ja sopeutettava se uuteen tilanteeseen. (Holopainen 2016, 13.)

Liiketoimintasuunnitelma on syytä tehdä ennen kuin esittelee suunniteltua toimintaa yritysneuvojille, jos hakee starttirahaa. Myös yritystoiminnan mahdolliset rahoittajat (pankki, Finnvera ja ELY-keskus) tarvitsee liiketoimintasuunnitelman laina- tai tukipäätöksen varten.

Liiketoimintasuunnitelma voi koostua esimerkiksi seuraavista kokonaisuuksista:

- ✓ *perustiedot suunnitellusta yritystoiminnasta: yrityksen nimi, yritysmuoto, sijainti, toimiala ja toiminta-ajatus sekä tiedot perustajista (työkokemus, tietotekninen osaaminen, kielitaito)*
- ✓ *kuvaus yrityshankkeesta (tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet, markkinat ja kilpailijat, tapa toimia, yrityksen voimavarat)*
- ✓ *kirjanpito ja talouden suunnittelu (kirjanpidon ja maksuliikenteen järjestäminen, lainat, takaukset ja vakuudet)*
- ✓ *laskelmat (rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelma, tulosbudjetti)*
- ✓ *SWOT-analyysi yrityshankkeesta: vahvuudet ja heikkoudet, mahdollisuudet ja uhkatekijät*

- ✓ *tiivistelmä ja johtopäätökset: puoltavat ja onnistumista vastaan olevat tekijät.*

Voi tehdä liiketoimintasuunnitelman ja laskelmat Yritys- Suomi.fi:n sivulla omayritys-suomi.fi tai uusyrityskeskusten palvelussa sivuilla www.liiketoimintasuunnitelma.com (Holopainen 2016, 13-14.)

3.3.2 Sijainti ja nimen valinta tukevat toimintaa

Yrityksen nimervalinta on tärkein asia ja tulee merkitsemään paljon tulevaisuudessaakin. Hyvä ja onnistunut nimi jää helposti ihmisten mieleen, myös se on myös yrityksestä syntyvään mielikuvaan vaikuttava tekijä. Yrityksen nimen valinnassa kuitenkin on kiellettyjä asiat, jos yrityksen yritysmuotona on toiminimi. Yritysnimenä ei saa käyttää toisen yrityksen nimeä ilman osapuolen lupaa. Yrityksen nimi ei saa johtaa harhaan ja sen pitää olla yleisen järjestyksen ja hyvien tapojen mukainen. (Yrityksen perustamisopas, 2006, 17- 18.)

Yritykselle oikean sijainnin löytäminen on tärkeä asia, joka vaikuttaa yrityksen toiminnallisuuteen ja kustannuksiin. Myös se on yrityskuvaan vaikuttava tekijä. Yritys tarvitsee oikean toimitilat, jotka vastaavat sen yksilöllisiä tarpeita. Kun on saatu oikea ja sopiva tila, se tukee myös yrityksen imagoa. Sijainti voi olla välttämätön jollekin yritykselle. Yritys saa näkyvyyttä ja tunnettavuutta, jos se saa liiketilan isojen kaupunkien keskustasta, silloin yritys on helposti huomattavissa. Hyvä huomattavuus saattaa helposti tuoda uusia asiakkaita. Sijainti keskustassa ei ole helppoa vasta aloittaneelle yrityksille, sillä vuokramenot ovat suuria. (Puustinen 2004, 155 -156.)

3.3.3 Markkinointisuunnitelma

Markkinointisuunnitelma sisältää tiedon markkinoista ja kilpailijoista. Yleensä sen pitää kuvata kohdemarkkinoita eli kenelle yritys myy palvelujaan tai tuotteitaan ja

minkälaisella markkinaosuudella. Se sisältää myös käytännöllisen markkinointistrategian, tiedon eri toimenpiteiden kustannuksista sekä suunnitelman asiakassuhteiden hallintaan.

Markkinointisuunnitelman laatiminen alkaa yrityksen nykytilan analyysistä. Kun nykytilanne on kartoitettu, on helppo suunnata katse tulevaisuuteen eikä markkinoinnista tule pelkkää hakuammuntaa. On hyvä myös selvittämään, mistä eri asiakasryhmien edustajat tulevat, mitä he arvostavat, millaisia tarpeita heillä on ja mikä on heidän ostovoimansa.

Markkinointisuunnitelman toteutumista on syytä seurata säännöllisesti ja kriittisesti. Esimerkiksi puolen vuoden välein tehtävä arviointi auttaa näkemään, miten tavoitteissa on onnistuttu ja millä alueilla olisi parantamisen tai muuttamisen varaa. (Markkinointisuunnitelma.fi 2016.)

Markkinointitoimet saavat asiakkuusajattelusta lisää tehokkuutta. Enää ei tarvitse kampanjoida umpimetsään, vaan toimenpiteet voidaan kohdistaa tarkemmille asiakasryhmille, jopa yksittäisille asiakkaille. Asiakkuusajattelun merkityksen ymmärtäminen on hyvä aloittaa pohtimalla, millaisia asiakkaita on olemassa. Tätä on syytä pohtia aluksi yleisellä tasolla, ja viedä ajattelumalli sitten omaan yritykseen. Uusi asiakas on yleensä yrityksen kasvun edellytys. Se on myös tärkeä riskin vähentämisen kannalta tilanteessa, jossa vain esim. yksi suuri asiakas ostaa koko kapasiteetin. (Verkottuvat pienosuuskunnat Netco projekti 2014.)



Kuvio 2. Markkinointisuunnitelman seuranta (markkinointisuunnitelma.fi 2016)

3.3.4 Rahoitus ja verotus

Pääoman tarve on suuri uudelle yritykselle. Yrityksen perustaminen vaatii luonnollisesti rahaa alusta alkaen. Suurin osa yrittäjistä hakeekin ulkoista rahoitusta yrityksensä perustamista ja toiminnan kehittämistä varten. Rahoitus on mahdollista saada erilaisilta Suomen yritystoimintaa tukevilta tahoilta. (Yritys-Suomi 2015b.)

Yrityksen perustajana sinun on varmistettava, että perustamis- ja käynnistämisvaiheeseen on riittävästi rahaa. Voit käyttää joko omaa pääomaasi tai hankkia ulkopuolista rahoitusta. Sitä varten sinun on tehtävä taloudellisia laskelmia tarvittavista investoinneista ja muista kuluista ja mietittävä, millaisella hinnoittelumallilla menot voidaan kattaa.

Yritystoiminnan aloittamisesta on ilmoitettava Verohallinnolle ja Patentti- ja rekisterihallitukselle (PRH) Tiedot ilmoitetaan yhdelle perustamisilmoituksella (Y-lomake). PRH:n ja Verohallinnon yhteiseen yritys- ja yhteisötietojärjestelmään (YTJ).

Yrityksen verotus koostuu maksuista ja ilmoituksista:

- *Myynnistä maksetaan arvonlisävero.*
- *Yrityksen maksamista palkoista yritys toimittaa ennakonpidätykset ja maksaa palkan perusteella sairausvakuutukset (entiset sosiaaliturvamaksut).*
- *Yrityksen tulovero määräytyy tuloksen perusteella.*
- *Yritys ilmoittaa arvonlisäverotiedot ja tuloverotuksen tiedot verohallinnolle (yrityssuomi 2016.)*

4 TURUN KAUPUNGIN TARJOAMAT TUKIPALVELUT MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJILLE

Haastattelin Johanna Ojarantaa, joka on Turun kaupungin yrityspalvelupiste Potkurin asiantuntijana alkavien yritysten neuvonnassa. Kysyin haastattelussa minäkalaisia tukipalvelua Potkuri ja Turun kaupunki järjestävät alkaville maahanmuuttajayrittäjille.

4.1 Potkuri Turun kaupungin palvelupiste alkaville yrittäjille

Maahanmuuttajat, jotka haluavat perustaa yrityksen Suomessa, voivat hyödyntää monipuolista julkista palveluverkosta. Potkurin palvelupisteessä suuri osa neuvontapalveluista maahanmuuttajayrittäjille on sama kuin muillekin yrittäjäksi haluaville ihmisille tai alkaville yrittäjille. Maahanmuuttajayrittäjille on lisäksi tarjolla opaskirjoja myös heidän äidinkielellään, esimerkiksi somalin kielellä.

Maahanmuuttajayrittäjillä on vaikea hahmottaa ja hyödyntää monipuolista julkista palveluverkosta, koska kielitaito ei ole aina sillä tasolla, että voidaan jouhevasti keskustella yrityksen perustamisesta. Ei myöskään osata hakea apua tällaiseen asiaan, koska ei tunneta paikallista kulttuuria niin hyvin, että tietäisiin, mihin voisi kääntyä.

Monet maahanmuuttajat kiinnostuvat yrittäjyydestä. Monien on vaikea työllistyä täällä, koska kielitaito on huono ja virallinen koulutus puuttuu. ja silloin halutaan löytää keino työllistää itsensä. Joitain taas pelottaa ryhtyä yrittäjäksi juuri sen takia, että eivät tunne suomalaista yrityskulttuuria eivätkä tiedä kaikkia tärkeitä asioita.

TE- toimistot ohjaavat yrittäjyydestä kiinnostuneet hakijat Viikoittain järjestettävään heidän yhteistyökumppani Potkuri Turun palvelupisteen sekä tarpeen mukaan TE- toimiston omiin palveluihin esim. uraohjaukseen tai yrittäjäkursseille. (Ojaranta, J 2017.)

4.2 TE-toimistot

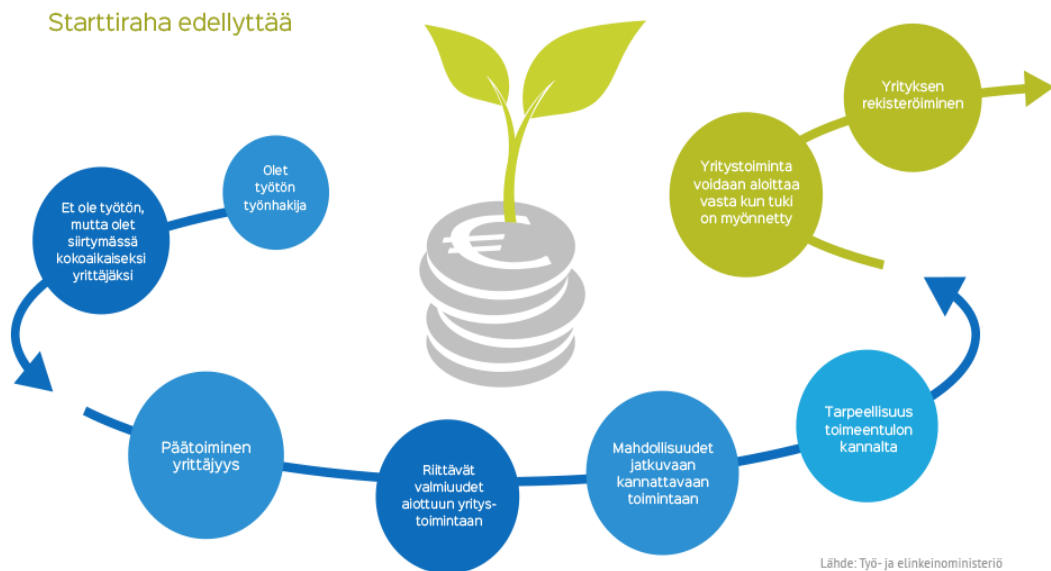
TE- toimisto tarjoaa rekryointipalvelun. Rekryointipalvelussa järjestetään ja yritetään auttaa yrittäjää saamaan uutta työntekijää. Ensin yrittäjä tekee ilmoituksen TE-toimistolle tarjolla olevasta työstä, sen jälkeen TE-toimisto pistää Avoimet työpaikat sivuilleen. Yrittäjät voi löytää sopivan työntekijän TE-toimiston CV-netistä, minne työnhakijat laittavat ansioluettelonsa. Lisäksi työnantajalla on mahdollisuus saada TE-toimistosta tukea palkkakustannuksiin, mikäli työntekijä on työtön työnhakija. Jos työntekijä on oppisopimuksella, TE-toimisto voi myöntää siihenkin tukea palkkakustannuksiin. (Holopainen 2016, 14- 20.)

Työ -ja elinkeinotoimistot tarjoavat yrittäjyydestä kiinnostuneille erilaisia palveluita. TE- toimistot tarjoavat yrittäjyyskoulutusta, uraohjausta, starttirahaa sekä rekryointipalveluja. Yrittäjyyskoulutukseen voi osallistua, jos on kiinnostunut perustamaan yritystä. Koulutus kestää lyhyen aikaa ja se on työvoimakoulutus. Koulutuksessa opetellaan perustietoja yrittäjyydestä sekä yritystoiminnan ei alueita, kuten rahoitukset, viestintä, markkinointi, taloushallintoa sekä verotukset. (Ojaranta, J 2017.)

Uraohjauksessa yrittäjä tutustuu yrittäjyyteen liittyviin asioihin. On mahdollista, että ohjauksen aikana henkilö voi aloittaa samalla yritystoiminnan. Tavoitteena on selvittää, mitä edellytyksiä yrittäjältä vaaditaan yrityksen perustamisesta ja voiko henkilöstä tulla yrittäjä. (Holopainen 2016, 14 -20.)

TE- toimisto myöntää aloittavalle yrittäjälle starttirahaa. Starttiraha edistää uutta yritystoimintaa ja työllistymistä. Starttiraha turvaa yrittäjän toimeentulon siltä ajalta, jonka yritystoiminnan vakiinnuttaminen kestää – kuitenkin enintään 18 kuukauden ajan. Kun harkitsee yrityksen perustamista, otetaan yhteydessä hyvissä ajoin ennen yritystoiminnan käynnistämistä paikalliseen TE-toimistoon, joka selvittää mahdollisuutta starttirahan saamiseen. Yritystoimintaa ei tule aloittaa ennen kuin TE-toimisto on tehnyt päätöksen starttirahasta.

Starttirahaa haetaan TE-toimistolta Oma asiointi-verkkopalvelussa, jossa selvitetään muun muassa yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelman. (TE-palvelut 2016.)



(Kuvio 3. Starttirahan edellytykset (Työ- ja elinkeinoministeriö 2017)

4.3 ELY-keskus

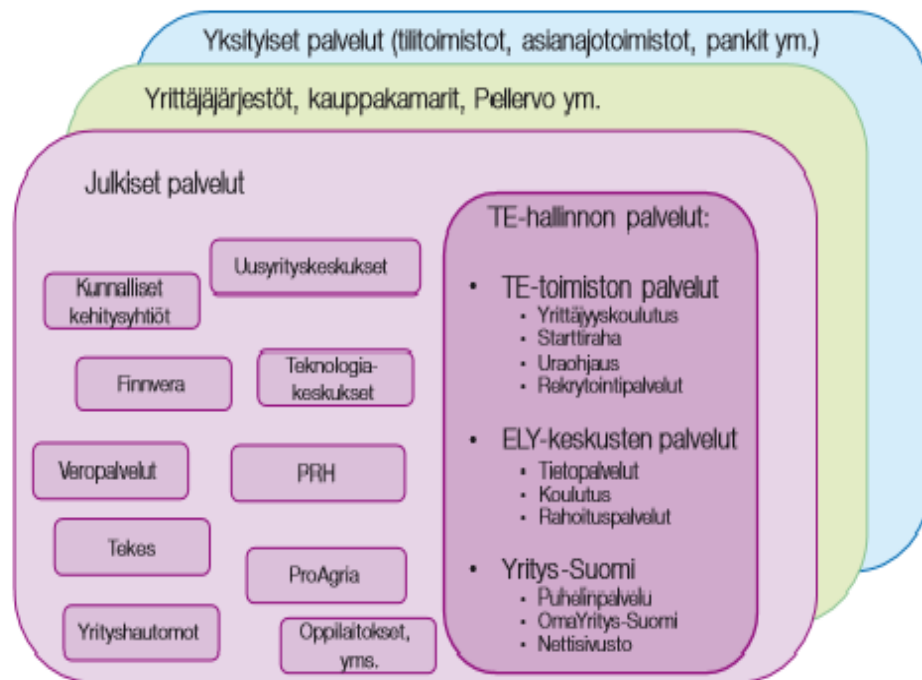
ELY-keskus tarjoaa tukea pk-yritysten perustamista, kasvua ja kehittymistä tarjoamalla neuvonta-, koulutus- ja kehittämispalveluja sekä rahoitusta. ELY-keskuksen asiantuntijat antaa lisätietoja rahoituslinjauksista, hankkeen soveltuvuudesta rahoitukseen ja tuen hakemisesta. ELY-keskuksen tavoitteena on nopeuttaa erityisesti pk-yritysten kasvua ja kilpailukykyä. Mikäli yrittäjä aikoo kansainvälistyä niin ELY-keskukselta saa apua, tietoa, neuvontaa ja käytännön apua kansainvälistymisstrategian laatimisessa. (Holopainen 2016, 14-20.)

4.4 Tekes

Nuoret innovatiiviset yritykset -rahoitus on tarkoitettu kaikkein lupaavimmille pienille, alle 5-vuotiaille startup-yrityksille, jotka tavoittelevat liiketoiminnan nopeaa kansainvälistä kasvua. Tämän rahoituksen avulla yritys voi kehittää nopeasti kasvavaa liiketoimintaa kokonaisvaltaisesti. (Tekes 2016.)

4.5 Finnvera

Yritystoiminnan aloittamiseen liittyviin rahoitustarpeisiin voi hakea Finnveralta. Finnvera tarjoaa lainoja ja takauksia yritystoiminnalle. Takauksia voi käyttää vakuutena pankeilta sekä vakuutus- ja rahoitusyhtiöltä saataville luotoille. Jos yrityksen rahoitustarve on korkeintaan 50 000 euroa, silloin Finnvera voi toimia perustettavan yrityksen ainoana rahoittajana. Mikäli suurempiin rahoitustarpeisiin tarvitaan lisäksi muita rahoittajia sekä riittävä omarahoitusosuus. Finnvera rahoituksen vähimmäismäärä on 5000 euroa. Finnvera voi rahoittaa kaikkia toimialoja paitsi rakennusliiketoiminnan perustajaurakointia sekä metsä- ja maatalouden alkutuotantoa. (Holopainen 2016, 195.)



Kuvio. 4 Alkavan yrittäjän neuvontaorganisaatioita (Työ ja yrittäjyys 23/2015)

4.6 Yksityiset rahoittajat

Yksityiset rahoittajat ovat pääosin pääomasijoittajia, pankkeja tai bisnesenkeleitä jotka tarjoavat aloittaville tai kehittyville yrityksille lainaa tai rahoitusta yritysosuutta vastaan. Pankit ovat pienten ja keskisuurten yritysten päärahoittaja. Kaksi kertaa vuodessa julkaistavat Pk-yritysbarometrit osoittavat, että lähes 80

prosenttia ulkoista rahoitusta hakevista pk-yrityksistä nimeää pankin ensisijaiseksi rahoittajaksi. Pankkilainalle on tyypillistä, että sille vaaditaan hyväksyttävä vakuus, usein reaalivakuus. Jos yrityksen rahoitustarpeet ovat merkittäviä, voivat yrityksen käytettävissä olevat vakuudet asettaa rajoituksia lainan saataavuudelle. Rahoitusyhtiöt rahoittavat tietyn hankinnan joko myyjäliikkeen kanssa tehdyn sopimuksen pohjalta tai sopimalla asiasta suoraan ostajan kanssa. Rahoitus voi olla myös yrityksen käyttöpääoman rahoitus (factoring) tai kuluttajien hankintojen rahoitusta tililuotolla, kertaluotolla tai suoralla rahalainalla. Luoton vakuutena käytetään rahoitettavaa kohdetta. Suurimmat rahoitusyhtiöt kuuluvat pankkikonserneihin. (Suomenyrittäjät 2016.)

5 TUTKIMUSMENETELMÄ JA TOTEUTUS

Tutkimus on strategialtaan kartoittava tutkimus, tarkoituksena on etsiä vastauksia Suomen somaleiden mahdollisuuksia menestyä yrittäjänä Suomessa. Tutkimusmenetelmiä toteutetaan osin kuvailevan survey-tutkimustyyppin tapaan. Surveyille on tyypillistä, että tutkimusyksiköinä on ihmisiä ja tieto kerätään strukturoituja kysymyksiä käyttäen haastatteleamalla, havainnoimalla tai kyselylomakkeen avulla. Tutkimuksella pyritään hahmottamaan tietyn maahanmuuttajayhteisön eli somaliyhteisön mahdollisuudet ja haasteet, ja sitä varten on ennakkoon valittu tutkimusjoukko. Tutkimuksella on näin ollen myös tapaustutkimuksen piirteitä. (Hirsjärvi ym. 2009. 161.)

Käytin kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Valitsin tiedonkeruunmetodiksi avoimen haastattelun ja laadin aiheeseen liittyviä haastattelukysymyksiä (liite1). Haastateltavat kertoivat oman tarinansa vapaasti, tarvittaessa esitin täydentäviä kysymyksiä.

5.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimukseni on Kvalitatiivinen, eli laadullinen tutkimus. Tutkimusmenetelmää sovelletaan tapauksissa, joissa halutaan ymmärtää, millaiset käsitykset vaikuttavat joidenkin toimintojen taustaan. Lähtökohtana kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa on todellinen elämän kuvaaminen mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Tutkimuksessa on kuitenkin otettava huomioon, että todellisuutta ei voi pirstoa mielivaltaisesti osiin. Tapahtumat muovaavat samanaikaisesti toinen toistaan, ja onkin mahdollista löytää monen suuntaisia suhteita. Kvalitatiivisessa pyritään tutkimaan kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Avoimella haastattelulla on ehkä eniten nimityksiä. Puhutaan vapaasta haastattelusta, syvähaastattelusta, informaalista haastattelusta, ei-johdetusta haastattelusta ja strukturoimattomasta haastattelusta. Avoimessa haastattelussa haastattelija selvittää haastateltavan ajatuksia, mielipiteitä, tunteita ja käsityksiä sen mukaan kuin ne tulevat aidosti vastaan keskustelun kuluessa. Aihe voi muuttuakin keskustelun

kuluessa. Avoin haastattelu on kaikista haastattelun muodoista lähimpänä keskustelua. Tavallisesti avoin haastattelu vie paljon aikaa ja edellyttää usein haastattelukertoja (Hirsjärvi ym. 2009, 161-209.)

Valitsin menetelmän, koska tarkoituksena on ymmärtää somaliyrittäjien mahdollisuudet ja haasteet Suomessa. Haasteiden ymmärtäminen ja vastausten löytäminen tutkimuskysymyksiin edellyttää somaliyrittäjältä saatavaa tietoa siitä, miten he itse kokevat yrittäjyyden Suomessa. Valittujen menetelmien (havainnointi, kysely, haastattelut) käyttö kuvastaa laadullista tutkimusta. Menetelmien avulla hankittava tieto on myös luonteeltaan laadullista ja vaatii tulkintaa.

5.2 Toteutus

Haastattelin kuutta eri aloilla toimivaa somaliyrittäjää, joilta uskoin saavani tarvittavat tiedot. Nämä somaliyrittäjät olivat taksiryrittäjä, asioimistulkkauspalveluyrittäjä, vähittäiskaupparyrittäjä, vaatekaupparyrittäjä, kahvilaryrittäjä ja Telecom-yrittäjä.

Haastattelussa käytin suomen sekä somalin kieltä, johtuen siitä, että huomasin yrittäjien suomen kielen tason eroavan paljon toisistaan. Alussa oli vaikea saada haastateltavia suostumaan pyyntööni, mutta onneksi lopulta sain mielestäni riittävästi monialaisia yrittäjiä vastaamaan kysymyksiini. Minulla oli etuna tutkielman tekemisessä, että olen itse somalitaustainen ja sama äidinkieli haastateltavien kanssa mahdollisesti autenttisen tiedonsaannin. Yrittäjien mielestä haastattelu oli helppo, koska puhuminen omalla äidinkielellä on luontevaa.

Haastattelut toteutettiin Turussa sekä pääkaupunkiseudulla 10.11.2016–31.3.2017 ajalla. Haastattelut Turussa toteutettiin yrittäjän toimipaikalla ja pääkaupunkiseudun yrittäjille sähköpostitse. Haastattelussa kysyin valmiit kysymykset haastateltavalle ja sitä mukaan esitin täydentäviä lisäkysymyksiä haastateltavalle. Tämä tapa oli hyvä ja toi esille paljon hiljaista tietoa, joka olisi muuten jäänyt saamatta.

Haastattelutyössä kukin haastateltava yrittäjä käytetään kirjaimella Y ja numero haastattelujärjestyksen mukaan. Esimerkiksi viimeinen haastateltava somaliyrittäjä oli Y6.

Laadin haastattelurungon seuraavien aiheiden mukaan; haastateltavan tausta, yrityksen rahoitus, haastateltavan ajatukset yrittäjyydestä ja haasteista, joita yrittäjä kohtaa Suomessa. (liite1)

6 Tulokset

Opinnäytetyön tässä luvussa raportoin haastattelujen tulokset. Haastattelin kuutta eri aloilla toimivaa somaliyrittäjää. Yritykset, joita haastattelin, olivat vaatekauppa, vähittäiskauppa, kahvilla, taksinyrittäjä, Tele Communication ja asioimistulkkauspalvelua tarjoava yritys. Tämän valinnan pohjalta halusin saada paljon tietoa eri näkökulmista.

Taulukko 1. Haastateltavat

Yrittäjät	Toimiala	Koulutus	Kielitaito
Y1	Vähittäiskauppa	peruskoulu	suomi, somali
Y2	Kahvila/Rahanvälitys	peruskoulu/kokemus	suomi, somali ja arabi
Y3	Telecom yritys	Insinööri Amk	suomi, somali ja englanti
Y4	Taksiryrittäjä	Peruskoulu / yrittäjäkurssi	suomi, somali ja englanti
Y5	Asioimistulkkauspalvelu Yritys	Yrittäjäkurssi	suomi, somali ja englanti
Y6	Vaatekauppa	Peruskoulu	suomi, somali

6.1 Yrityksen perustaminen

Haasteltavien kertomukset olivat melkein samanlaisia. Pää tavoite oli kaikille työllistää itsensä ja siitä kautta taata oma toimeentulo. Yrittäjä Y2 on ollut kotimaassaan yrittäjänä ja halusi jatkaa täälläkin, kun taas Y4 halusi saada työpaikka, joka sopisi hänen unelmaansa.

”Y2 kotimaassani olen ollut yrittäjänä ja halusin jatkaa täälläkin”

”Y4 jotta saan työpaikan, joka sopii unelmani”

Yrityksen perustamisesta nähtiin paitsi keinona työllistää itsensä, myös auttaa muita työtä vaille oleville. Haastatellussa yrittäjien ajatukset yrittämisestä Suomessa olivat erilaiset. Suurin osa haastateltavien toimialoista ja resursseista on pysynyt samoina.

”Y5 Suomessa yrittäjänä pitäisi olla duunissa 24/7”

”Y1 luulin, että se helppo, mutta ei ole”

Henkilökunnan kohdalla haastateltaviani yritykset aloittivat toimintaansa joko yhden tai kahden työntekijän voimin. Mainittava on myös siitä, että vuosien jälkeen heillä on saman verran työvoimaa. Tästä näkyy se, että somaliyrittäjät panostavat asiakaskohderyhmäksi vain omaa somaliyhteisöä.

”Y1 2 henkilöä”

”Y2 2 henkilöä”

Haastatteliijoilla oli kaikilla samanlainen kulttuuritausta ja he olivat islaminuskoisia. Kulttuuri ja uskonto näkyivät hyvin sekä tuotteista että palveluista. Esimerkiksi Y1:lla oli vähittäiskauppa missä myytiin vain Halal-lihatuotteita. Asiakasryhmät ovat somaliyrittäjillä rajalliset. Asiakkaat ovat enimmäkseen omat kansalaiset, mikä tekee yrityksen kasvua hitaampi kuin esimerkiksi muilla maahanmuuttajayrittäjillä. Somaliyrittäjät keskittyvät tiettyihin toimialoihin. Kun somaliyrittäjä avaa ravintolan on todennäköistä, että hän tarjoaa toimintaansa vain somalilaisille. Esimerkiksi kiinalaisten ravintolat on tarkoitettu kaikille asiakkaille.

6.2 Yrittäjyyteen vaikuttavat tekijät

Kielitaito on ollut kaikilla yrittäjillä tärkeää, sillä yrittäjät kokivat, että Suomessa on tultava toimeen suomen kielellä. Myös osa yrittäjistä sanoi, että nyt eletään globaalia aikaa ja uskoi, että suomen kielen lisäksi tarvitaan muita kieliä, mikä helpottaa yrityksen päivittäisten asioiden hoitamista. Tämä tuli esiin myös, kun haastattelin Potkurin asiantuntija. (Ojarantaa.)

”Y3 ei pelkää suomen kielellä pärjää, kun eletään globaalisten aikana”

”Y4 kyllä on tosi tärkeä”

Rahoitus on ollut hankalaa kaikilla haastateltavani yrittäjien kohdalla. Pankilta lainaamalla rahaa yrityksen varten haastateltavat olivat suurimmaksi osaksi olleet sitä vastaan. Näin ollen he eivät halunneet vastaanottaa tai antaa korkoa. Yksi yrittäjä poikkesi muilta ja on lainannut pankilta rahaa yritystä varten.

*”Y1 säästin rahaa lainaringissä, myös perhe auttoi”
 ”Y5 lainasin pankilta”*

Muut islaminuskoiset ovat taipuvaisempi ottamaan lainat pankilta. Somalialaisten kulttuurissa on vahva avunantoperinne, mikä mahdollistaa liiketoiminnan avaamista, ilman ulkopuolista rahoitusta eli pankkia.

Koulutus on ollut kaikilla yrittäjillä puutteellinen yrityksen perustaessaan. Haastattelujen avulla huomasin, että yrittäjillä oli joko ennestään kokemusta yrittäjyydestä tai joku heidän läheisistään oli yrittäjä. Sen perusteella he saivat uskallusta yrityksen perustamiseen. Suurin osa yrittäjistä ovat saaneet erilaisia yrittäjäkursseja koulutusta ja yhdellä yrittäjällä on ollut pohjana myös insinöörin tutkinto AMK. Kahdella yrittäjällä ei ole ollut mitään koulutusta paitsi kokemusta.

*”Y2 vain kokemusta on, mutta ei paperia”
 ”Y3 insinöörin koulutuksen aikana meillä oli myös yrittäjyyteen liittyvä kurssi”*

6.3 Somaliyrittäjien kokemat haasteet

Haastatellut somaliyrittäjät kokivat haasteena kielitaidon, pääoman ja tiedon puutteen. Hankaluuksia ovat tuoneet myös suomalaisen byrokratiaan liittyvät asiat, jotka ovat olleet monella erilaisia kuin kotimaassa on totuttu.

*”Y3 en saanut apua tai tietoa, yritin mutta huomasin, että ne vaan lamauttaa yrittämisestä”
 ”Y5 ei ollut helppoa toimia viranomaisten kanssa, kun kysytään tai yrittää selvittää tuntuu, että lukevat suoraan kirjasta”*

Yleensä somaliyrittäjillä on tapana aloittaa yritystoiminnan ennen kuin hän hakee yrittäjyyteen liittyvää koulutusta. Parhaimpia kokemuksia, eräskin yrittäjä totesi

” Aloitin yritystoiminnan Suomessa ilman koulutusta, enkä osannut yrittämisen osa-alueita mitään. pitkän tappiokiertueen jälkeen vaihdoin liiketoiminnan ja hakeuduin koulutukseen. Eli kantapäähän kautta olen oppinut, että kannattaa hakea ensin koulutuksen ja vasta sen jälkeen perustaa yrityksen”.

Yleisesti haastatellut somaliyrittäjät menestyivät hyvin ja pitivät yllätyksenä lähinnä hyvää vastaanottoa, minkä he saivat yrityksen perustaessaan. Haastatellut kokivat suurta ylpeyttä, että he olivat pystyneet perustamaan yrityksensä menestyksekkäästi Suomeen.

Haastattelussa tuli esiin, että tulevaisuuden yrittäjät näkivät valoisana. Yrittäjien mielestä yrittäjäyys on antanut heille paljon ja he haluavat pitää sitä kiinni. Somaliyrittäjien motiivi yritystoiminnassa Suomessa oli korkea. Suurin osa yrittäjistä myönsivät alun vaikeuden jälkeen, että heillä oli kertynyt kokemusta ja ymmärrystä paremmin yritystoiminnan eri osa-alueilta, sekä Suomen yrityskulttuurista. He olivat suurin osaksi positiivisia tulevaisuuteen nähden. Monet heistä näkivät yrityksensä kymmenen vuoden kuluttua isompana, joka työllistäisi enemmän työntekijöitä.

7 YHTEENVETO

Tutkimuskysymys oli tässä työssä ” Minkälaisia mahdollisuuksia on Suomen somaleilla menestyä yrittäjänä Suomessa”. Vastauksena tähän tuli, että Suomen somaleilla on samanlaisia mahdollisuuksia menestyä yrittäjänä Suomessa kuin muilla yrittäjillä, mikäli he hankkivat tarvittavat tietoa ja taitoa yritystoiminnasta. Tällä hetkellä yrittäjänä toimivat somaliyrittäjät kokivat alussa vaikeaksi, mutta vuosien varrella kokemus on muuttunut positiiviseksi.

Tavoitteena oli saada tietoa somaleiden yrittäjäkokemuksien kautta mahdollisuuksista yrittäjyyteen. Tutkimustyö vastasi työn tavoitteisiin siten, että löysin haasteet, jotka rajoittavat somaleiden mahdollisuudet menestyä yrittäjänä Suomessa. Teoriaosuudella käytiin läpi yleistietoa Somaliasta ja somalialaisista, yrittäjyyttä ja yrityksen perustamisesta sekä tarjoamat tukipalvelut maahanmuuttajayrittäjille.

7.1 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustamisen onnistumista ja mahdollisuuksien lisäämistä somaliyrittäjän näkökulmasta voidaan tarkastella kahden haasteen avulla. Ensimmäinen somaliyrittäjät kokivat Suomen byrokratian haastavaksi yrityksen perustaessaan. Somaliyrittäjien kannalta olisi tärkeä, mikäli byrokratia helpottaisi ja auttaisi somaleita ryhtymään yrittäjäksi.

Yrittäjyys on jotakin uuden luomista, missä samalla aavistetaan sen toiminnan riskit ja edut. Yrittäjäksi ryhtymisen suurin palkkio on, että siitä saa henkilökohtaista tyydytystä, vapauden tehdä päätöksiä oman yrityksen kannalta ja toimia niiden mukaan. Yrittäjille on enemmän riskiä kuin työntekijällä, koska yrittäjät työskentelevät omaan piikkiin ja työntekijät työskentelevät jonkun muu alaisuudessa. (Lojander & Suonpää 2004, 26.) Somalian yrityskulttuurissa somalialaiset eivät ole tottuneet tällaisiin sääntöihin ja lakeihin vain ihmiset perustavat yrityksiä katsomatta mitään, eivätkä tarvitse huolehtia lupia tai asiakirjoja, jotka pitää hoidtaa ennen yrityksen perustamista. Uskoisin, että seuraava sukupolven avulla

saadaan muutoksia näihin ongelmiin, koska he ovat syntyneet ja kasvaneet täällä ja ymmärtävät paremmin Suomen yrityskulttuuria kuin heidän vanhempansa.

Toinen haaste liittyy koulutukseen. Yrittäjyyskoulutukseen voi osallistua, jos on kiinnostunut perustamaan yrityksen. Koulutus kestää lyhyen aikaa ja se on työvoimakoulutus. Koulutuksessa opetellaan perustietoja yrittäjyydestä sekä yritystoiminnan eri alueita, kuten rahoitukset, viestintä, markkinointi, taloushallintoa sekä verotukset. (Ojaranta, J 2017.) Melkein kaikilla somaliyrittäjillä ei ollut koulutusta, miten perustetaan yritystä ja minkälainen prosessi se vaatii. Yrittäjät eivät tehneet ollenkaan minkäläistä liiketoiminnan suunnitelmaa tai osanneet valmistautua hoitamaan yrityksen eri osa-alueita. Suomessa on paljon työttömiä somalialaisia. Keino lisätä yrittäjyyteen osaamista, jos TE-toimistot järjestäisivät enemmän yrittäjyyskoulutusta mahdollisuuksien parantamiseen. Tähän myös tarvitaan somaliyhteisöltä aktiivisuutta ja osallisuutta.

Osaaminen ja resurssit. Motivaatio perustaa yritys ja työllistyä oli kaikilla kohdillaan. Toive toimeentulon hankkimisesta omalla yrityksellä nousi kaikkien vastaajien kohdalla esiin. Yrityksen perustaminen itsessään koettiin tärkeäksi. Yrittäjyydessä edellytetään monipuolista osaamista. Yrittäjän täytyy tuntea yrityksensä läpikotaisin. Koulutuksen ja kokemuksen kautta muodostuva ammattitaito on yrittäjän tärkeä voimavara eli kaikkea ei tarvitse osata tehdä itse. Yrittäjä voi vähentää huomattavasti yritystoimintaan liittyviä riskejä tarkalla ja kattavalla suunnittelulla. (Lojander & Suonpää 2004, 26; Suomen yrittäjät 2016.) Tutkimuksen tuloksen perusteella somalialaiset ovat halukkaita perustamaan yrityksiä Suomessa, mutta eivät kykene viemään prosessia loppuun. Osaamisen puute ja kiire menestyä vaikuttavat tähän. Lyhytjänteisyys vaikuttaa siihen, että yleensä somalialaiset ovat kärsimättömiä ja haluavat saada tulosta ja voittoa heti yrityksestään, mikä on mahdoton yhtälö yritystoiminnassa Suomessa.

Toinen seikka on resurssit. Somalialaisten kulttuurissa on vahva avunantoperinne, mikä helpottaa yrityksen perustamista. Somaliyrittäjillä myös muualla maailmalla suurin osa yrityksestä nojaa toiminnassaan perheenjäsenten ja ystävien apuun, ja ystäviä palkattomina harjoittelijoina auttavat yrittäjää. (Joronen ym. 2015 37-42.) Tutkimustuloksen valossa näkee, että Suomessa tätä vanha

avunantoperinnettä ei ole olemassa, koska somalialaiset ovat hajaantuneet ympäri maailmaan, eikä heillä on mahdollista saada apua maailman toisessa päässä asuvaa sukulaisesta. Vastaajat olivat saaneet pienehköä apua sukulaisiltaan myös nyt perustaessaan yrityksen.

Yrittämistä edistävästä tekijöistä yhdeksi tärkeimmäksi haastatellut nostivat suomen kielen taidon. Kaikki haastateltavat olivat käyneet suomen kielen kursseilla, mutta he kokivat, että sen taso ei ole riittänyt yrityksen pyörittämiseen. Yritystoiminnan näkökulmasta on tärkeää, että somaliyrittäjällä on yhteistyökumppaneita suomalaisten yritysten kanssa. Hieman alle puolet turkulaisista maahanmuuttajista kokee selviytyvänsä suomen kielellä hyvin tai melko hyvin arkielämän tilanteissaan. (Inkeroinen ym. 2008, 121.) Kaikilla haastattelun osallistuneita oli melko vähän suomalaisia tuttavina, mutta suomalaisia yrityskumppaneita joko hyvin vähän tai ei ollut ollenkaan.

Tuloksen perusteella n. 80 % somaliyrittäjien asiakaskohderyhmä on vain ja ainoastaan somalit ja muut etniset ryhmät. Asiakkuusajattelun merkityksen ymmärtäminen on hyvä aloittaa pohtimalla, millaisia asiakkaita on olemassa. Tätä on syytä pohtia aluksi yleisellä tasolla, ja viedä ajattelumalli sitten omaan yritykseen. Uusi asiakas on yleensä yrityksen kasvun edellytys. Haastattelemani somaliyrittäjät kokivat suureksi haasteeksi tämänkin. Jos he laajentaisivat asiakaskohderyhmäänsä ja asiakkuus ylittäisi myös kantaväestölle, niin mahdollisuus menestyä yrittäjän Suomessa nousisi korkeammaksi.

Haastattelutuloksen perusteella somaliyrittäjät ovat kokeneet haasteeksi myös tiedon ja pääomanpuutteen. Haastateltavat kertoivat lähinnä saaneensa vähän tietoa ystäviltä tai toisesta yrittäjistä, joka ei ollut riittävää tietoa yrityksen toiminnasta. Haastateltavat kokivat haasteena tiedon hankkimisesta kielen puutteen takia. Uskon, että lääkkeenä on tähänkin ongelmaa seuraavan sukupolven ja aktiivista yrittäjäyryskurssien osallistumista. Tämä tuli myös esiin asiantuntijahaastattelussa, että maahanmuuttajayrittäjillä on vaikea hahmottaa ja hyödyntää monipuolista julkista palveluverkostoa, koska kielitaito ei ole aina sillä tasolla, että voidaan jouhevasti keskustella yrityksen perustamisesta.

Haastatellut uskoivat, että tulevaisuus on valoisaa. Yrittäjien mielestä yrittäjyys on antanut heille paljon ja he haluavat pitää sitä kiinni. Somaliyrittäjien motiivi yritystoiminnassa Suomessa oli korkea. Suurin osa yrittäjistä myönsi alun vaikeuden jälkeen, että heillä oli kertynyt kokemusta ja ymmärrystä paremmin yritystoiminnan eri osa-alueita sekä Suomen yrityskulttuurista. He olivat suurin osaksi positiivisia tulevaisuuteen nähden. Monet heistä näkisi yrityksensä kymmenen vuoden kuluttua isompana, joka työllistäisi enemmän työntekijöitä.

Tutkimuksen tuloksen perusteella voidaan todeta, että Suomessakin on somaleita mahdollisuus toimia yrittäjänä. Ja tämä mahdollisuus kasvaa uuden sukupolven avulla, joilla on valmis hyvää koulutus, kielitaito ja työtaustaa Suomessa.

7.2 Opinnäytetyön luotettavuus

Toteutin osa haastatteluista yrittäjien tiloissa ja toisen osan sähköpostitse. Haastattelun vastauksista vaikutti kuitenkin samanlaista siihen, että haastateltavat vastasivat kysymyksiin herkästi lyhyesti. Joidenkin haastateltavien kohdalla jouduin kysymään samaa kysymystä useamman kerran eri sanoin, sillä vastaukset tulivat samanlaisena lyhyenä ja hyvin yleisellä tasolla olevia vastauksia.

Tutkimuksen luotettavuutta voidaan parantaa, mikäli vastaavia ilmiöitä ja selityksiä löytyy myös muista tutkimuksista (Moilanen & Rähä 2001, 59). Somaliyrittäjien yrittäjyydestä käsittelevissä tutkimuksissa on tullut hyvin samankaltaisia tuloksia ilmi kuin omassa tutkimuksessani. Haastatteluissa positiiviset asiat eivät yllättäneet, mikä vaikuttaa siitä, etten osannut laatia tarkkoja kysymyksiä vain osa kysymyksistäni jäivät yleisellä tasolla.

Haastattelun etuna on myös, että haastatteluun voidaan valita henkilöt, joilla on kokemusta tai tietoa aiheesta (Tuomi & Sarajärvi 2009, 74). Haastatteluun kutsutut somalit valikoituivat eri aloilta. Luotettavuuden varmistamiseksi käytin suoria lainauksia haastatteluteksteistä. Tutkimuksen tulokset on kuvattu tarkasti ja selkeästi, jotta lukijan olisi helppo ymmärtää niitä. Tutkimusmenetelmä oli selkeä ja valittuna oli avoin haastattelumenetelmä.

7.3 Opinnäytetyön eettisyys

Etiikan peruskysymyksiä näkökulmasta kysymykset ovat hyvästä ja pahasta, oikeasti ja väärästä. Normaalissa elämässä ihmiset ovat tai yleensä näyttävät olevan eri mieltä siitä, mikä on hyvä ja paha. Tutkimuksenteekoon liittyy monia eettisiä kysymyksiä, jotka tutkijan pitää ottaa huomioon. Eettisesti hyvä tutkimus edellyttää, että tutkimuksenteossa noudatetaan hyvää tieteellistä käytäntöä. (Hirsjärvi ym. 2009, 23.)

Eettisyyden näkökulmasta on otettu huomioon siitä, ettei kukaan ulkopuolinen tietäisi haastateltavien henkilöllisyyttä tai heidän yrityksensä nimeä missään vaiheessa. Haastateltaville on kerrottu alusta lähtien tutkimuksen eettisyydestä ja heillä on mahdollisuus keskeyttää osallistumisensa tutkimuksen aikana.

7.4 Jatkokehitysideoita

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää somalialaisten mahdollisuutta ja haasteita toimia yrittäjänä Suomessa. Työn tuloksen kautta kerron tässä jatkokehitysideoita, minkälaisia asioita tulisi tehdä jatkossa tai kiinnittää huomiota, jotta somalitaustausten mahdollisuudet yrittäjyyteen kasvaisi. Miten tätä työtä voisi hyödyntää ja millainen roolimalli tarvitaan jatkossa?

Somaliyhteisöltä jatkossa täytyy saada roolimalleja, jotka toimivat aktiivisesti sekä somaliyhteisön sisällä että myös sen ulkopuolella. Roolimallien pitäisi olla esimerkkinä ja rohkaista somaleita uskomaan yrittäjyyteen. Tätä toimintaa edistäisi mainiosti, mikäli roolimallit edustaisivat myös yhteiskunnan eri organisaatioita esim. TE-toimisto ja muut organisaatiot.

Koulutus on tärkeä elementti yrittäjyyttä. Ilman koulutusta on vaikeaa pyörittää yritystä. Suurin osa somaliyhteisöltä on vailla koulutusta, ja siitä kautta tulee vaikeuksia. Jotta saataisiin lisää mahdollisuuksia ja ovia yrittäjyyteen, on järjestävä lisää yrittäjäkursseja erityisesti aiheesta kiinnostuneille.

Kieli on avain yhteiskuntaan, myös liiketoimintaan. Yrittäjä on osattava hoitaa yrityksen asioita itse ilman kielimuuria. Varsinkin keski-iällä olevista somalilaiselta on kieliongelmia. Mahdollisuudet lisääntyvät, mikäli somalilaiset oppivat kieltä kunnolla oma-aloitteisesti.

Verkostoituminen on elintärkeää yrittäjälle. Eletään globaaliaikaa, joten yrityksellä on oltava verkosto, kuulua johonkin ketjuun tai muuten ei menesty markkinoilla. Tällä hetkellä yrittäjänä toimivilla somaliyrittäjillä ei ole verkostoa, joten tähän on panostettava jatkossa hyvin.

Yritystoiminnassa tuotevalikoima ja laaja alaisuus lisää yrityksen kannattavuutta. Somaliyrittäjät ei osa tätä käyttää hyödykseen vain melkein kaikki ovat pienyrittäjiä, jotka keskittyvät vain oman yhteisöön. Tämä ongelma, johtuu enemmikseen koulutuksen puutteesta. Jatkossa koulutuksen kautta somaliyrittäjän tulisi laajentaa valikoimansa ja suuntaa myös kantaväestöllekin.

8 LOPUKSI

Opinnäytetyön tekeminen kesti noin vuoden verran. Opinnäytetyön kirjoittaminen ei ollut helppoa minulle, koska en ole kokenut vastaavanlaisen tekstin kirjoittaminen aiemmin. Aineiston analyysi tuntui vielä vaikeammalta kokemuksen puutteen vuoksi. Kokonaisuutena oman oppimisen kannalta opinnäytetyöt olivat mielenkiintoisia ja opettavaisia.

Tutkimuksellani halusin saada tietoa somaliyrittäjän kokemuksista ja kaupunkien tarjoamien tukipalvelujen kautta somalialaisten mahdollisuuksista menestyä Suomessa yrittäjänä. Tavoitteeni kokemuksellisen yrittäjätiedon ja yrittämistä edistävien tekijöiden keräämistä toteutui. Aiheen uutuus ja monimuotoisuus vaikuttivat siihen, että tulokset eivät ole sellaisia kuin itse halusin, eli tulokset jäivät hie-man alle yleisen tason. Kokemuksellisen yrittäjyyden osalta ne vastaavat aikai-sempien tutkimusten tuloksia.

Tavoitteeni saada vastauksia yrittäjien haasteista yritystoiminnassa viranomais-ten kanssa jäivät vajavaiseksi. Somaliyrittäjät eivät ole tottuneet vastamaan tut-kimuskysymyksiin kotimaassaan, joten heidän oli vaikea ymmärtää sitä. Mielest-äni somaliyrittäjät kertoivat haasteistaan lyhyesti ja niukkasanaisesti. Tavoitteeni saavuttamiseksi olisi paljon paremmin, jos haastatteluun osallistujia olisi ollut enemmän.

Suomeen tarvitaan lisää yrittäjiä. Uskon opinnäytetyötäni olevan hyötyä monille somalialaisille, jotka haaveilevat yrityksen perustamisesta. Oman työni kautta tie-dän nuoria, jotka kiinnostuvat yrittäjyydestä, mutta joilta puuttuu tarvittavat tiedot ja taidot yrittäjyyteen. Tämä opinnäytetyö antaa heille ymmärrystä yrittäjyyteen ja mistä saa apua tarvittaessa yrityksen perustamisvaiheessa ja myös myöhemmin-kin. Opinnäytetyön tulokset ja vaikutukset tuovat suurta hyötyä kohderyhmälle eli somaliyhteisölle, sillä yhteisön keskuudessa yrittäjyys kiinnostaa, mutta sen tie on hämärässä.

LÄHTEET

Belz, A. 2015. Woman drive success of Somali mall in Minneapolis. Viitattu 26.1.2017. <http://www.startribune.com/women-drive-success-of-somali-mall-in-minneapolis/323386601/>

Eronen, A., Härmälä, V., Jauhiainen, S., Karikallio, H., Karinen, R., Kosunen A., Laamanen, J.-P. & Lahtinen, M. 2014. Maahanmuuttajien työllistyminen – Tausta-tekijät, työnhaku ja työvoimapalvelut. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu 6/2014. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Holopainen, T. 2016. Yrityksen perustamisopas. Helsinki: Asiatieto Oy

Inkeroinen, H., Rasinkangas, J., Kyheröinen, H. 2008. Miten Turku voi? – turkulaisten hyvinvoinnin muutossuuntia 1995-2008. Turun kaupungin sosiaalikeskuksen julkaisu nro 2A/2008

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

Joronen, T. 2012. Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa. Helsingin kaupunki, Tietokeskus. Tutkimuksia 2/2012. Helsinki: Edita Prima.

Joronen, T. 2014. ”Somalialaisten maahanmuuttajien työllistymisessä ja yrittäjyysaktiivisuudessa suuria maiden välisiä eroja”. kvartti 2/2014. Viitattu 20.1.2017. http://www.kvartti.fi/sites/default/files/files/issue/14_08_14_kvartti_2_2014.pdf

Joronen, T. & Mohamed, A.H. 2015. Kauppakansa pakosalla: Somaliyrittäjät meillä ja muualla. Helsingin kaupungin, Tietokeskus. Tutkimuksia 1/2015. Helsinki: Edita Prima.

Kallio, J., Ripatti, E. & Tanni, K. 2008. Oma yritykseni. Tampere: TAT-Palvelut Oy.

Kotouttaminen.fi 2014. Kotoutumista edistävät toimenpiteet. Viitattu 22.1.2017 <http://kotouttaminen.fi/kotouttamistyon-taustaa>

Lewis, I.-L. 2014. Somalia ja Somalimaa, Kulttuuri, historia ja yhteiskunta. Helsinki: Gaudeamus Oy.

Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Firma. Käytännön yritystoiminta. Helsinki: Ota-van Oy.

TE-palvelut 2014. Maahanmuuttajien kotoutumispalvelut. Viitattu 25.1.2017. http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/tukea_tyollistymiseen/kotoutumispalvelut/index.html

Mannila, S.; Messing, V.; van der Broek, H.; Vidra, Z. 2010. Immigrants and Ethnic Minorities. European Country Cases and Debates. National Institute for Health and Welfare. Report 41 / 2010. University print, Helsinki.

Markkinointisuunnitelma.fi 2016. Markkinointisuunnitelma keskeinen tavoite. Viitattu. 20.11.2016 <http://www.markkinointisuunnitelma.fi/?id=297>

Moilanen, P. & Räihä, P. 2001. Merkitysrakenteiden tulkinta. Teoksessa Aaltola, J. & Valli, R. (toim.) Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Jyväskylä: PS-kustannus. 44–67.

Mubarak, Y M. Nilsson, E & Saxén N. 2015. Suomen somalit. Helsinki: Into.

Peltola, U. & Metso, L. 2008. Maahanmuuttajien kuntoutumisen ja työllistymisen tukeminen Helsingissä. Helsinki: Yliopistopaino.

Perhoniemi, R. & Jasinskaja - Lahti, I. 2006. Maahanmuuttajien kotoutuminen pääkaupunkiseudulla. Seurantatutkimus vuosilta 1997–2004. Helsingin kaupungin tietokeskus.

Repo, M. 2011. Kuka on maahanmuuttaja? Viitattu 14.2.2017. www.stat.fi. > Etusivu > Artikkelit > Kuka on maahanmuuttaja? Tieto&trendit 01/2011.

Ruotsalainen, K. & Nieminen, J. 2012. Toisen polven maahanmuuttajia vielä vähän Suomessa. Viitattu 20.2.2017 www.stat.fi Toisen polven maahanmuuttajia vielä vähän Suomessa. Tieto&trendit 4–5/2012.

Hirsjärvi, S. Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi Oy

Ronkainen, J 2014. Maahanmuuttajille yrittäminen ja työn tekeminen uudessa yhteiskunnassa on jopa kantaväestöä tärkeämpää. Viitattu 20.2.2017. <http://yle.fi/uutiset/3-7255691>.

Tekes 2016. Rahoitus ja tuki. Viitattu 22.12.2016. <https://www.tekes.fi/rahoitus/pk-yritys/>

Te-palvelut 2016. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 20.11.2017 http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

Terho Puustinen 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otava kirjapaino Oy

Tilastokeskus 2007. Maahanmuuttajat ovat erilaisia yrittäjiä. Viitattu 21.12.2016. http://www.stat.fi/artikkelit/2007/art_2007-10-26_001.html

Tilastokeskus 2017. Ulkomaalaistaustaisten ei-työllisten työnhaku on aktiivisempaa kuin suomalaistaustaisilla – kielitaito suurin este työllistymiselle. Viitattu 24.5.2017. http://www.stat.fi/tup/maahanmuutto/art_2015-12-17_002.html

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2017. Maahanmuuttajien kotouttaminen edellyttää yhdenvertaisuutta ja yhteistyötä. Viitattu 14.2.2017. <http://tem.fi/maahanmuuttajien-kotouttaminen>

Työvoima- ja elinkeinokeskus. 2006. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. Helsinki: Edita Prima Oy.

Valtion kotouttamisohjelma 2016-2019. Suomen muuttovirtojen käsittely. Viitattu 25.1.2017. http://www.kotouttaminen.fi/files/45926/Valtion_kotouttamisohjelma_vuosille_2016-2019_06092016.pdf

Verkottuvat pienosuuskunnat- Netco projekti 2014. Asiakas on tärkein. Viitattu: 26.2.2017. https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/migrated_documents/asiakas20on20tc3a4rkein20270114_0.pdf

Verohallinto. 2016. palkansaaja. Viitattu 20.2.2016. https://www.vero.fi/fi/FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Palkansaaja_vai_yrittaja

Viitala, R. & Jylhä, E. 2006 Liiketoiminnan osaaminen. Helsinki: Edita publishing OY

Yrittäjät 2016. Yksityiset rahoittajat kasvun ja kansainvälistymisen tukena. Viitattu 28.2.2017. <https://www.yrittajat.fi/yrittajat/a/yrittajan-abc/kansainvalistymisen/kansainvalistymisen-ja-kasvun-palvelut-ja-rahoitus-2017/yksityiset>

Yrityssuomi 2016a. Rahoitus. Viitattu 27.2.2017. <https://yrityssuomi.fi/rahoitus1>

Yrityssuomi 2016b. Verotus. Viitattu 28.2.2017. <https://yrityssuomi.fi/verotus>

Yrityssuomi 2016c. Yrittäjäyys. Viitattu 27.2.2017 <https://yrityssuomi.fi/>

Kuvio3: Työ ja elinkeinoministeriö 2015. Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjäyden edistäminen https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/74964/TEMjul_23_2015_web_27032015.pdf?sequence=1

Haastattelurunko

1. Taustatiedot

- a. Mikä on yrityksenne toimiala, perustamisvuosi?
- b. Minkä vuoksi ryhdyitte itsenäiseksi yrittäjäksi?
- c. Lähditkö liikkeelle yksin vai jonkun kanssa?
- d. Miten liikeidea syntyi?
- e. Millaista yrittäjyyteen liittyvää koulutusta teillä on?
- f. Kerro taustastasi, nuoruudestasi ja siitä, mitä kenties unelmoit tekeväsi ”isona”.

2. Rahoitus

- a. Miten alkurahoitus järjestyi?
- b. Millaisissa tiloissa tai millaisin välinein aloititte?
- c. Kuinka suuri henkilökunta oli alussa? Entä nyt?
- d. Onko paikkakunnalla muita alan yrityksiä?
- e. Kuinka kauan kesti ennen kuin yrityksenne alkoi tuottaa?

3. Haasteet

- a. Oliko yritystä perustaessa ongelmia? millaisia?
- b. Millaisia pelkoja ja odotuksia sinulla oli?
- c. Mitkä/millaisia yllätyksiä on ollut eniten?
- d. Oliko helppo toimia vironomaisten kanssa maahanmuuttajana vai oliko jotain haasteita, millaisia?
- e. Miksi on hyvä osata yrittäjyyteen liittyvää lainsäädäntöä?
- f. Mistä sait apua yrityksen perustamiselle?

4. Yrittäjyys yleensä

- a. Mitä ajattelet yrittämisestä nyt ja mitä yrittäjyys on antanut sinulle?
- b. Mitä pidätte yrittäjän tärkeimpinä ominaisuuksina tällä hetkellä?
- c. Kannustaisitko muita yrittämään? miksi?
- d. Mitä vinkkejä antaisit yrittäjiksi alkaville?
- e. Riittääkö, että osaa suomen kieltä?
- f. Millaista luulit yrittämisen olevan?

5. Yrityksenne Tulevaisuus

- a. Millainen on tyypillinen työpäiväsi?
- b. Tuleeko yrittäjänä taloudellisesti toimeen?
- c. Onko yrityksenne menestynyt?
- d. Miltä yrityksenne tulevaisuus näyttää?
- e. Miten näet yrityksesi tulevaisuuden 10 vuoden kuluttua?
- f. Mitä yrityksen osa-alueita on tarkoitus kehittää tulevaisuudessa?
 1. tuote/ palvelu
 2. markkinointi
 3. asiakkuuksienhallinta
 4. rahoitusosaaminen
 5. kansainvälistyminen
 6. henkilöstöjohtaminen
 7. taloushallinto
 8. strategiaosaaminen
 9. muu, mikä?
 10. ei kehitettävää