

HUMANISTINEN AMMATTIKORKEAKOULU

OPINNÄYTETYÖ

Kohti yrittäjyyttä

Kolmen viittomakielen tulkin vaihtoehtoinen polku opinnoista työmarkkinoille

Noora Berg, Nora Hagman & Emmi Lemmetty

Viittomakielentulkin koulutusohjelma (240 op)

toukokuu/2010

HUMANISTINEN AMMATTIKORKEAKOULU

Viittomakielentulkin koulutusohjelma

TIIVISTELMÄ

Työn tekijät Noora Berg, Nora Hagman & Emmi Lemmetty	Sivumäärä 49 ja 8 liitesivua
Työn nimi Kohti yrittäjyyttä – Kolmen viittomakielen tulkin vaihtoehtoinen polku opinnoista työmarkkinoille	
Ohjaava opettaja Tero Lämsä & Marjukka Nisula	
Työn tilaaja Kaikukopla Osuuskunta	
Tiivistelmä <p>Tulkkauspalvelujen järjestämisvastuun siirtyessä valtiolle yrittäjyydestä tulee viittomakielen tulkeille yksi varteenotettava tapa työllistyä. Viittomakielialalla tähän asti tyypillinen freelance-pohjainen työskentely ei enää ole mahdollista. Valtiollistamisen myötä viittomakielen tulkkien tulee joko hakeutua jo toimivan tulkkauspalveluja tuottavan yrityksen palkkalistoille tai perustaa oma yritys ja osallistua sillä Kelan tulkkauspalvelujen tuottajien kilpailutukseen.</p> <p>Opinnäytetyömme tavoitteena on osoittaa, että oman yrityksen perustaminen on yksi varteenotettava vaihtoehto työllistyä viittomakielialalla. Haluamme myös osoittaa opinnäytetyöllämme, että yrityksen perustaminen on mahdollista jo opiskeluaikana. Tulkkauspalvelujen valtiollistamisen myötä yrittäjyys on alamme lähitulevaisuutta, joten yrittäjyysaiheinen opinnäytetyömme on erittäin ajankohtainen ja työelämälähtöinen.</p> <p>Opinnäytetyömme on toiminnallinen. Toimintaosuuden suoritimme harjoittamalla yhden lukuvuoden ajan liiketoimintaa ja toimimalla viittomakielialan yrittäjinä. Kirjallinen osuus on toimintakertomus viimeisestä opiskeluvuodestamme, josta selviää mitä olemme oppineet ja saaneet aikaan yrittäjyyden saralla. Opinnäytetyömme on tilaustyö viittomakielialan opetus- ja tulkkauspalveluja tuottavalle Kaikukopla Osuuskunnalle. Opinnäytetyömme kohderyhmänä ovat vastavalmistuneet viittomakielen tulkit, jotka harkitsevat oman yrityksen perustamista. Työstämme hyötyvät myös opiskelijatiimissä opiskelusta kiinnostuneet viittomakielen tulkiopiskelijat. Lisäksi työmme sopii muidenkin alojen opiskelijoille, jotka pohtivat työllistymistä omalla yrityksellä heti valmistuttuaan.</p> <p>Opinnäytetyömme kirjallinen osuus kertoo kronologisesti, mistä kipinä yrittäjyyteen syntyi ja kuinka lähdimme liikkeelle. Kerromme myös tulkkauspalvelujen toimintaympäristön muutoksesta, kilpailutuksen yrityksille asettamista vaatimuksista, yrityksen perustamiseen liittyvistä vaiheista sekä käsittelemme lyhyesti yrittäjän lakisääteisiä velvoitteita. Lisäksi kuvaamme tulkkauspalvelun tuotteistamisen prosessia ja yritystoimintaamme käytännössä. Kirjallisessa osuudessa käsittelemme myös työllistymisvaihtoehtoja itsenäisenä palveluntuottajana, alihankkijana tai palkattuna työntekijänä ja pohdimme, mikä on paras ratkaisu työllistyä viittomakielen tulkkina heti valmistumisen jälkeen.</p> <p>Havaitsimme omalla yrityksellä työllistymisen realistiseksi vaihtoehdoksi ja huomasimme, että myös opiskelijat voivat perustaa yrityksen. Koimme kuitenkin meille sopivimmaksi vaihtoehdoksi kehittää ammatillista osaamistamme ensin palkattuna työntekijänä ja vasta sen jälkeen siirtyä toimimaan yrittäjinä. Vuoden aikana omaksumamme tiedot ja taidot tarjoavat meille hyvät eväät työllistää itsemme tulevaisuudessa yrittäjinä, kun koemme olevamme valmiita siihen.</p>	
Asiasanat kilpailuttaminen, yrittäjyys, liiketoiminta, suomalainen viittomakieli, työllistyminen	

HUMAK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Sign Language Interpretation Study Programme

ABSTRACT

Authors Noora Berg, Nora Hagman & Emmi Lemmetty	Number of Pages 49 and 8 attachment pages
Title Towards entrepreneurship – Three sign language interpreters alternative path from studies to labor market	
Supervisors Tero Lämsä & Marjukka Nisula	
Subscriber Kaikukopla Osuuskunta	
<p>Abstract</p> <p>When the organizing liability of interpreting services passes on to the state, entrepreneurship will be a considerable way for sign language interpreters to gain employment. Typical freelance based employment will no longer be possible in the field of sign language. As interpreting services are being nationalized, sign language interpreters must endeavor to gain employment with an established business offering these services or choose to create their own business and via contracts offered by The Social Insurance Institution of Finland through the tender process.</p> <p>The goal of our thesis is to prove that establishing a business offering sign language services is a viable option to help people in this field adapt with the current changes in government legislation that is taking place in this industry. Whilst we also want to prove this was possible during studies as we find this subject topical and career related.</p> <p>Our thesis is practice-based. The practical part of the thesis was carried out as part of a student team at HUMAK university of applied sciences during 2009-2010 where we experienced entrepreneurship in practice. The literary part is an action report where we are able to reflect on what we have learned and achieved in our final study year. Our thesis was ordered by Kaikukopla co-operative which produces interpretation services. We hope that recently graduated interpreters who may be thinking of starting their own firm in this field may find our thesis of benefit to them. Also interpreter students who find studying in student team interesting find our thesis of benefit to them. Our thesis is also useful for students of other fields who may be thinking getting employed via their own business right after graduation.</p> <p>The literary part of our thesis explains in chronological order how the idea of becoming an entrepreneur was born and how everything started. We discuss the change in the field of interpreting services, the demands that tendering sets for the firms, the process of starting a firm and cover briefly the entrepreneurs' legal obligations. We detail the process of branding interpretation services and the practice of our work as entrepreneurs. We also tell about the different employment options on offer as an independent service provider, a subcontractor or as hired employer and ponder what may be the best ways to get employed right after graduating.</p> <p>We found that getting employed via becoming an entrepreneur is a realistic option and discovered that even students can start their own firm. However, we felt that the most suitable option for us was to first gain more professional know-how as hired employers before starting as entrepreneurs. All the information and skills we learned during the year will provide us with good tools to employ ourselves as entrepreneurs in the future as soon as we feel we are ready for it.</p>	
Keywords tendering, entrepreneurship, business, Finnish sign language, employment	

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1 LUOTSAUS	5
2 KIPINÄ YRITTÄJYYTEEN	7
2.1 Ideasta toimintaan	8
2.2 Toiminnasta lopulliseen liikeideaan	8
3 TULKKAUSPALVELUJEN JÄRJESTÄMINEN	9
3.1 Tulkkauspalvelujen järjestämisvastuun muutos	10
3.2 Tulkkauspalvelujen lakiperusteet	11
4 NY – NUORI YRITTÄJYYS	12
5 VIITTOMAKIELIALAN OPETUS- JA TULKKAUSPALVELU KAIKU NY	13
5.1 Ostopalvelujen sinetöinti	15
5.2 Yrityksen vauhdikas toimikausi	16
5.3 Hyvin suunniteltu tuote on puoliksi tehty	17
5.3.1 Ei nimi yritystä pahenna, jos ei yritys nimeä	18
5.3.2 Positiivista yrityskuvaa rakentamassa	20
5.4 Kasvot tutuiksi markkinoinnilla	20
5.4.1 Tietoverkot vesille	22
5.4.2 Yrityksen tunnistaa logosta	23
6 TAVOITTEENA YRITTÄJYYS	24
6.1 Yritysmuoto muotoutuu	24
6.1.1 Mielessä osakeyhtiö	25
6.1.2 Pohdinnassa osuuskunta	26
7 PUTIIKKI PYSTYYN	27
7.1 Yrittäjänalulle tukea ja turvaa	29
7.1.1 Rahalla starttaa	29
7.2 Laki velvoittaa	30

8 PUNTARISSA ITSENÄINEN PALVELUNTUOTTAJUUS	
JA ALIHANKKIJUUS	32
8.1. Palveluntuottajan suuret saappaat	32
8.2 Ponnahduslautana alihankkijuus	33
9 TOISEN YRITYKSEN PALKKALISTOILLE	35
9.1 Ammatti ja taitoa - ammattitaitoa	36
9.2 Työntekijärvistöön hakeutumisen syyt	37
9.3 Tavoitteiden toteutuminen	38
10 TUUMAUS	39
LÄHTEET	44
LIITTEET	50

1 LUOTSAUS

Viittomakieliala elää parhaillaan suuren muutoksen aikaa. 1.9.2010 tulkkauspalvelujen järjestämisvastuun siirtyessä valtiolle, yrittäjyydestä tulee viittomakielen tulkeille yksi vartenotettava tapa työllistyä (Sosiaali- ja terveysministeriö 2009). Valtiollistamisen myötä viittomakielialalle tähän asti tyypillinen freelance-pohjainen työnteko ei enää entiseen tapaan ole mahdollista. Käytännössä ennen tulkkauspalvelujen siirtymistä valtion vastuulle, tulee viittomakielen tulkkien hakeutua joko jo toimivan yrityksen palkkalistoille tai perustaa yritys ja osallistua sillä Kansaneläkelaitoksen (Kela) tulkkauspalvelujen tuottajien kilpailutukseen.

Tulevaisuudessa tulkkien työllistymiseen vaikuttavat myös Kelan rekrytoinnille asettamat säännöt. Kilpailutussääntöjen mukaan yritykset eivät saa sopimuskauden aikana vapaasti rekrytoida uusia työntekijöitä. Palveluntuottajilla on kyllä mahdollisuus rekrytoida uusia työntekijöitä, jos kilpailutusalueen tulkintarve sitä edellyttää mutta rekrytointeihin on aina saatava Kelalta lupa. Sopimuskauden aikana valmistuvilla tulkeilla on mahdollisuus hakeutua töihin sellaisten palveluntuottajien palvelukseen, jotka ovat mukana tulkkauspalveluita koskevassa puitejärjestelmässä, mikäli Kela antaa luvan lisärekrytointeihin. Toinen vaihtoehto on perustaa yritys ja hakeutua sillä palveluntuottajien alihankkijaksi. (Kansaneläkelaitos 2010, 24.) Näin ollen yrittäjänä toimimisen merkitys tulevaisuuden työllistymismuotona korostuu entisestään.

Olemme kaikki kolme yrittäjyydestä kiinnostuneita ja haaveenamme on tulevaisuudessa työllistyä omalla yrityksellä. Viittomakielen tulkkikoulutukseen ei yrittäjyysopintoja kuulu juuri lainkaan, joten koimme hyväksi vaihtoehdoksi kokeilla vaihtoehtoista opintopolkua opiskelijatiimissä. Ajattelimme opiskelijatiimin olevan turvallinen ympäristö kokeilla yrittäjyyttä ja kehittää liikeideaamme. Uskoimme saavamme opiskelijatiimistä hyvät valmiudet toimia tulevaisuudessa yrittäjinä. Olimme Humanistisen ammattikorkeakoulun (HUMAK) ensimmäiset viittomakielen tulkkiopiskelijat opiskelijatiimissä, joten meillä oli mahdollisuus toteuttaa opinnäytetyömme suoraan opiskelijatiimivuoden pohjalta. Lisäksi tulkkauspalvelujen valtiollistamisen myötä yrittäjyys on alamme lähitulevaisuutta ja tästä johtuen yrittäjyyspainotteinen opinnäytetyömme on hyvin ajankohtainen ja työelämälähtöinen viittomakielialalla.

Opinnäytetyössämme kerromme kronologisesti, mistä kiinnostuksemme yrittäjyyteen heräsi ja kuinka lopulta työllistyimme viittomakielen tulkkeina. Kerromme liikeidean synnystä ja kuinka lähdimme liikkeelle. Käsitlemme tulkkauspalvelujen järjestämistä Suomessa ja niiden lakiperusteita. Kerromme tulkkauspalvelujen toimintaympäristön muutoksesta, kilpailutuksen yrityksille asettamista vaatimuksista, yrityksen perustamiseen liittyvistä vaiheista sekä käsitlemme lyhyesti yrittäjän lakisääteisiä velvoitteita. Lisäksi kuvaamme tulkkauspalvelujen tuotteistamisen prosessia ja yritystoimintaamme käytännössä. Käsitlemme työssämme myös työllistymisvaihtoehtoja itsenäisenä palveluntuottajana, alihankkijana tai palkattuna työntekijänä ja pohdimme, mikä on paras ratkaisu työllistyä viittomakielen tulkkina heti valmistumisen jälkeen. Raportoimme siis viimeisen opiskeluvuotemme tapahtumia sekä vastaan tulleita ongelmia ja niiden ratkaisuja.

Opinnäytetyömme on toiminnallinen opinnäytetyö, jonka toiminnallisessa osuudessa harjoitimme yhden lukuvuoden ajan liiketoimintaa ja toimimme viittomakielialan yrittäjinä. Kirjallisessa osuudessa kerromme mitä olemme oppineet ja saaneet aikaan yrittäjyyden saralla. Opinnäytetyömme on tilaustyö viittomakielialan opetus- ja tulkkauspalveluja tuottavalle Kaikukopla Osuuskunnalle. Työnjako tapahtui työssämme siten, että toiminnalliseen osuuteen osallistuimme kaikki tasapuolisesti ja kirjalliset vastuualueet jaoimme kolmeen osaan. Emmi Lemmetty keskittyi kertomaan liikeideamme syntyhistoriasta, valtiollistamisesta ja tulkkauspalvelujen järjestämisestä Suomessa. Noora Bergin vastuulla oli tuoda ilmi NY-toimintaan liittyvät asiat ja kertoa tuotteistamisesta. Nora Hagmanin tehtävänä oli pohtia yrittäjyyttä yleensä sekä eri työllistymisvaihtoehtoja.

Opinnäytetyömme kohderyhmänä ovat vastavalmistuneet viittomakielen tulkit, joilla ei vielä ole kokemusta tulkin työstä ja yrittäjänä toimimisesta. Rajaus on tehty, koska oma tilanteemme on kohderyhmäämme vastaava. Yrityksen perustamisvaiheessa meille ei ollut vielä kertynyt vankkaa ammattitaitoa tai pitkää kokemusta tulkkina toimimisesta. Kenelläkään meistä ei myöskään ole aiempaa kokemusta yrittäjyydestä tai yrityksen perustamisesta. Opinnäytetyöstämme on hyötyä myös Humanistisen ammattikorkeakoulun viittomakielen tulkkiopiskelijoille, jotka harkitsevat vaihto-

ehtoista opintopolkua opiskelijatiimissä. Lisäksi työmme sopii muidenkin alojen opiskelijoille, jotka pohtivat yrittäjinä toimimista heti valmistuttuaan.

Opinnäytetyön tavoitteet:

- Osoittaa, että myös viittomakielialalla oman yrityksen perustaminen on yksi varteenotettava vaihtoehto työllistyä.
- Tuoda ilmi, että yrityksen perustaminen on mahdollista jo opiskeluaikana.

2 KIPINÄ YRITTÄJYYTEEN

Liikeideamme syntyi syksyllä 2008 ja sen seurauksena aloimme pohtia oman yrityksen perustamista. Erääseen viittomakielen tulkkikoulutuksen opintojaksoon kuului asiakkaan haastattelutehtävä liittyen hänen tulkinkäyttökokemuksiinsa. Haastateltava kertoi tuolloin asioivansa yleensä ilman tulkkia, koska ei halua suunnitella elämäänsä kovin pitkälle eteenpäin ja pyrkii elämään arkeansa spontaanisti. Tällä hetkellä Suomessa tulkkitilaukset täytyy kuitenkin pääsääntöisesti tehdä hyvissä ajoin ennen toimeksiannon alkua. Tulkkauspalveluja tuottava yritys Viittomakielialan Osuuskunta Via (2010) ilmoittaa Internet-sivuillaan, että asiakkaan on tehtävä tulkkitilaus heti, kun tulkkauksen tarve on tiedossa ja myös mahdolliset muutokset ja peruutukset tulee tehdä hyvissä ajoin. Myös Suomen viittomakielen tulkit ry (2010a) kehottaa Internet-sivuillaan tilaamaan tulkin hyvissä ajoin ennen tulkkausta. Edellä mainitusta syystä haastateltava oli katsonut parhaaksi ratkaisuksi selvittää ilman tulkkia. Haastattelun seurauksena syntyi liikeidea: nopeisiin toimeksiantoihin valmis Take away - tulkkauspalvelu. Yritys, jossa ei tulkkia tarvitse tilata etukäteen vaan yhteyttä otetaan tulkkaustarpeen ilmetessä.

Tulkinkäyttäjät kaipaavat enemmän mahdollisuuksia spontaaniuteen. Heidän mielestään kukaan ei voi suunnitella jatkuvasti elämäänsä 2-3 viikkoa eteenpäin, joskus jopa pidemmälle. Osa asiakkaista on sitä mieltä, että lyhyellä varoitusajalla tulkin saaminen tilanteeseen on käytännössä lähes mahdotonta. (Widberg-Palo & Thurén 2009, 16, 9.) Take away – tyyppinen yrityksemme tulisi tarpeeseen ja kysyntää liike-

idealle varmasti riittäisi. Nopeisiin tilanteisiin valmis tulkkauspalvelu antaisi asiakkaille mahdollisuuden elää hetkessä ja mahdollistaisi tasa-arvoisemman aseman yhteiskunnassa kuulevan valtaväestön kanssa. Yrityksen turvin asiakkaan olisi mahdollista käydä esimerkiksi aamun lehdestä lukemassaan asuntoesittelyssä saman päivän aikana, jota asiakkaat muun muassa toivovat tulkkauspalvelulta Kuurojen Liiton tekemän kartoituksen mukaan (Widberg-Palo & Thurén 2009, 16). Take away – palvelun ansiosta asiakas voisi esimerkiksi lähteä Kelalle saman tien tämän lähettämän kirjeen kolahtaessa postiluukusta kotiin tai mikäli asiakas tuntisi olonsa aamulla sairaaksi, hän voisi matkalla työterveyteen tilata Take away – palvelusta tulkin mukaansa.

2.1 Ideasta toimintaan

Innostuimme yrityksen perustamisajatuksesta tosissamme ja aloimme selvittää, kuinka liikeideaa olisi mahdollista viedä eteenpäin ja kuinka yritys olisi mahdollista opinnollistaa viittomakielentulkin koulutusohjelmassa. Ratkaisuksi aukeni yksi HUMAKin monista oppimisympäristöstä, opiskelijatiimi. Opiskelijatiimi on Jyväskylässä yhden lukuvuoden kerrallaan toimiva yrittäjyyden ja työelämätaitojen oppimisympäristö. Tiimiin voivat hakea opiskelijat kaikilta HUMAKin koulutusaloilta. Opiskelijatiimissä toteutetaan yrittäjyyskasvatusta Nuori Yrittäjyys ry:n Oma Yritys opinto-ohjelmassa. Opinto-ohjelman kautta on mahdollisuus saada tietoa yrittäjyydestä ja sen vaatimuksista sekä kokeilla taitojaan ja toimia itse yrittäjänä NY-yrityksessä. Opiskelijatiimivuoden tavoitteena on tarjota opiskelijalle kykyjä ja taitoja toimia valmistumisen jälkeen itsenäisenä yrittäjänä tai yrittäjäasennetta hyödyntävänä palkansaajana. (Humanistinen Ammattikorkeakoulu 2010.) Päätimme yhdessä hakea opiskelijatiimiin ja tulimme valituiksi tiimin opiskelijoiksi lukuvuodeksi 2009–2010.

2.2 Toiminnasta lopulliseen liikeideaan

Opiskelijatiimivuosi alkoi liikeideoiden kehittämisellä. Suoritimme opintojakson, jossa työstettiin muun muassa liikeideoita, tuotteita ja markkinointistrategioita. Monien

ideariihien ja pohdintojen jälkeen yrityksemme liikeidea muotoutui lopulliseen muotoonsa. Päätimme perustaa yrityksen, joka tuotti viittomakielialan opetus- ja tulkkauspalveluja. Yrityksemme tarjosi tulkkausta eri menetelmin, viittomakommunikaation opetusta ja asiantuntijapalveluja. Myimme ja markkinoimme yrityksemme palveluja kunnille, kilpaileville palveluntarjoajille, yrityksille ja organisaatioille, julkisille toimielimille sekä yksityisille tahoille. Yrityksemme valtteja olivat mahdollisuus vastaanottaa toimeksiantoja pitkään matkaan ja lyhyellä varoitusaajalla. Lisäksi yrityksen tulkit olivat valmiita työskentelemään myös iltaisin, öisin ja viikonloppuisin. Alkuperäistä liikeideaamme emme täysin unohtaneet vaan sisällytimme sen yrityksen liikeideaan mahdollisuutena vastaanottaa toimeksiantoja lyhyelläkin varoitusaajalla. Tähän ratkaisuun päädyimme siksi, että sillä oli mahdollisuuksia menestyä myös tulkkauspalvelujen järjestämisvastuun siirtyessä valtiolle.

3 TULKKAUSPALVELUJEN JÄRJESTÄMINEN

Selvittelimme yritysideamme toimivuutta käytännössä ja otimme selvää, kuinka tulkkauspalvelut järjestetään Suomessa tällä hetkellä: vuoden 2010 elokuun loppuun asti viittomakielen tulkkauspalvelua välittävät sekä kunnalliset että yksityiset tulkkikeskukset. Tulkkauspalvelua tuottavat kunnat tai kuntayhtymät, säätiöt, yritykset ja freelance-tulkit. Palvelun maksaa pääsääntöisesti tulkinkäyttäjän kotikunta, mutta maksajana voi toimia myös esimerkiksi sairaala, työpaikka tai oikeuslaitos. (Suomen viittomakielen tulkit ry 2010a.) Kunnat voivat järjestää tulkkauspalvelut joko ostopalveluna, ottamalla tulkin työsuhteeseen tai maksamalla vammaiseen työsuhteessa olevan tulkin palkkauksesta aiheutuvat kustannukset (Suomen kuntaliitto 2010a). Voimassa olevia vaikeavammaisten tulkkipäätöksiä vuonna 2009 oli noin 5 000 henkilöllä. Uusia päätöksiä myönnetään vuosittain arviolta reilu 50 kappaletta. (Kansaneläkelaitos 2009.)

Seuraavaksi vuorossa oli liikeidean toimivuuden selvittäminen yrityksen tulevassa kotikaupungissa, Jyväskylässä. Otimme yhteyttä sekä kaupungin tulkkikeskukseen että alueella jo muutaman vuoden toimineeseen tulkkauspalvelujen tuottajaan Viitto-

makielialan Osuuskunta Viaan. Selvisi, että alueella vallitsevan käytännön mukaan asiakkaat ottavat tulkkia tilatessaan yhteyttä Jyväskylän kaupungin tulkikeskukseen, josta toimeksiannot välitetään ensin vapaana oleville freelance-tulkeille ja sen jälkeen alueella toimiville yrityksille. Käytännössä Take away – liikeideamme ei olisi toiminut Jyväskylän seudulla, koska asiakkaat eivät olisi voineet tilata meiltä tulkkia suoraan. Yrittäjäasenteemme oli kuitenkin alkanut nostaa päätään emmekä lannistuneet vastoinkäymisestä ja syntyi jo aiemmin esitelty lopullinen liikeideamme.

3.1 Tulkkauspalvelujen järjestämisvastuun muutos

Tulkkauspalvelujen kehittämiseen tähtääviä muutoksia on ollut työn alla jo pidemmän aikaa (Rautavaara 2003; Heiskala 2008). Järjestämisvelvollisuus kuulovammaisten, kuulonäkövammaisten ja puhevammaisten henkilöiden tulkkauspalveluista siirtyy kunnilta Kelalle 1.9.2010 (Kansaneläkelaitos 2009; Suomen Viittomakielen Tulkit ry 2010a). Muutoksen tavoitteena on valtakunnallisesti yhdenmukainen käytäntö, jonka kautta tulkinkäyttäjät saavat tarvitsemansa tulkkauspalvelut mahdollisimman helposti ja nopeasti (Kansaneläkelaitos 2009, 20). Tulkkauspalvelujen järjestämisvastuun siirrosta huolimatta tulkinkäyttäjien oikeudet tulkkauspalveluun säilyvät ennallaan (Kansaneläkelaitos 2009).

Tulkkauspalvelujen järjestämistä varten Kela on kilpailuttanut julkisista hankinnoista annetun lain mukaisesti (348/2007) tulkkauspalvelujen välitysjärjestelmän, alueelliset välityskeskukset ja tulkkauksia tarjoavat palveluntuottajat (Kansaneläkelaitos 2010a). Tammikuussa 2010 käynnistyivät tulkkauspalveluntuottajien kilpailutukset (Kansaneläkelaitos 2010b). Tarjouksen kilpailutukseen voivat jättää tulkkauspalveluita tuottavat yksityiset ja kunnalliset yritykset sekä ennakkoperintärekisterissä olevat ammatinharjoittajat (Kansaneläkelaitos 2009, 20). Kilpailutettavat tulkkauspalvelut ja niiden laatuvaatimukset julkistettiin Kelan tarjouspyynnössä 13.1.2010.

Käytännössä valtiollistaminen vaikuttaa viittomakielen tulkkien työkenttään siten, että alalla pitkään vallinnut freelance-työskentely loppuu kokonaan. Pelkällä verokortilla työskentelevien tulkkien on ennen tulkkauspalvelujen siirtymistä Kelalle hakeuduttava

töihin jo toimivaan tulkkauspalveluja tuottavaan yritykseen tai perustettava oma yritys. Mikäli tulkki perustaa oman yrityksen, hänen tulee osallistua Kelan järjestämään tulkkauspalvelujen tuottajien kilpailutukseen.

3.2 Tulkkauspalvelujen lakiperusteet

Suomessa tulkkauspalvelut ovat laissa turvattu subjektiivinen oikeus (Heiskala 2008). Oikeus viittomakielen tulkkauspalveluihin alkaa Suomen perustuslaista (Perustuslaki 731/1999, 17§): *viittomakieltä käyttävien sekä vammaisuuden vuoksi tulkitsemis- ja käännösapua tarvitsevien oikeudet turvataan lailla.*

Vuoden 2009 loppuun asti laki ja asetus vammaisuuden perusteella järjestettävistä palveluista ja tukitoimista (380/1987, 8 a §) määrittelee, että tulkkipalveluja *on järjestettävä siten, että vaikeasti kuulo- ja näkövammaisella henkilöllä on mahdollisuus saada vähintään 360 ja muulla vaikeavammaisella henkilöllä vähintään 180 tulkintatuntia kalenterivuoden aikana.* Vaikeavammaisella laissa tarkoitetaan vaikeasti kuulo- vammaista, kuulo- ja näkövammaista tai puhevammaista henkilöä. Lisäksi asetus 8 a § (1267/2006) velvoittaa järjestämään *siitä poiketen, mitä 3 momentissa säädetään, että on järjestettävä opiskeluun liittyviä tulkkipalveluja kuitenkin siinä laajuudessaan kuin henkilö välttämättä tarvitsee niitä selviytyäkseen opinnoistaan.* Laissa mainitut tulkintatuntimäärät nousivat vuoden 2007 alusta (Vammaisille lisää tulkkauspalveluja 2006; HE 166/2006).

Hallintolaissa (434/2003, 9 §) on määritelty *asiakkaan oikeudesta käyttää omaa kieltään viranomaisessa asioidessaan.* Tämän lisäksi laissa potilaan asemasta ja oikeuksista (785/1992, 5 §) määritellään, että *jos terveydenhuollon ammattihenkilö ei osaa potilaan käyttämää kieltä taikka potilas ei aisti- tai puhevian vuoksi voi tulla ymmärretyksi, on mahdollisuuksien mukaan huolehdittava tulkitsemisesta.* Myös laissa sosiaalihuollon asiakkaan asemasta ja oikeuksista (812/2000, 5 §) sosiaalihuollon työntekijän on mahdollisuuksien mukaan huolehdittava tulkitsemisesta tai tulkin hankkimisesta. Tulkitseminen mainitaan lisäksi myös esitutkintalaissa (449/1987, 37 §): *Viranomaisen on viran puolesta huolehdittava tulkkaustarpeen täyttämisestä.*

Tulkkaus on vastaavalla tavalla järjestettävä silloin, kun se kuultavan aisti- tai puhevian takia on tarpeen.

Valtiollistamisen mahdollistamiseksi on vammaispalvelulakia muutettava, tulkkauspalvelut tullaan erottamaan omaksi tulkkauslaikseen (Kansaneläkelaitos 2009, 20). Tulkkauspalvelujen järjestämistä koskevaa uutta lakia valmisteltiin Sosiaali- ja terveysministeriössä vuoden 2009 alussa (Kansaneläkelaitos 2010c). Tämän jälkeen lakimuutos jatkoi matkaansa valiokuntakäsittelyyn. Lokakuussa 2009 lakimuutos eteni hallituksen esitykseksi eduskunnalle laeiksi vammaisten henkilöiden tulkkauspalvelusta sekä vammaisuuden perusteella järjestettävistä palveluista ja tukitoimista annetun lain ja sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista annetun lain 4 §:n muuttamisesta. (Eduskunta 2010; HE 220/2009.)

4 NY – NUORI YRITTÄJYYS

Opiskelijatiimin tarkoituksena on, että muutaman hengen ryhmissä perustetaan NY-yrityksiä, joissa harjoitetaan liiketoimintaa. NY-yritykset ovat niin sanottuja mini-yrityksiä, jotka toimivat yhden lukuvuoden ajan Nuori Yrittäjyys Oma yritys-ohjelmassa. Ohjelma mahdollistaa yritysten tuotteiden ja palveluiden myymisen avoimilla markkinoilla. NY-yritys tarjoaa tilaisuuden kokeilla liikeideaa ja kehittää yrittäjyystaitoja. Lisäksi se antaa hyvät valmiudet oikean yrityksen perustamiseen. (Nuori Yrittäjyys - Oppia tekemisen kautta 2008.)

NY-yritystä perustettaessa täytyy laatia yrityksen liiketoimintasuunnitelma, josta ilmenee yrityksen liikeidea, palvelut, kilpailijat, henkilökunnan osaaminen ja talouslaskelmat. NY-yritykset tarvitsevat itselleen neuvonantajan, joka auttaa yritystä antamalla ideoita, kehitysehdotuksia ja mahdollisia kontakteja. Neuvonantaja lukee myös liiketoimintasuunnitelman läpi ja antaa arvionsa siitä. (Nuori Yrittäjyys ry 2009.)

Ennen NY-yrityksen rekisteröintiä täytyy pitää yrityksen perustamiskokous, jossa on paikalla yrityksen jäsenet, tiimin valmentaja sekä yrityksen neuvonantaja. Kokouk-

sessä sovitaan yrityksen perustamisesta, hyväksytään yrityksen liiketoimintasuunnitelma, yhtiöjärjestys (liite 1), yhteistyösopimus (liite 2) ja allekirjoitetaan yrityksen perustamissopimus (liite 3). Yhtiöjärjestykseen kirjataan yhtiön säännöt. Yhteistyösopimuksella sovitaan yrityksen jäsenten yhteisistä pelisäännöistä. Yrityksen perustamissopimuksesta ilmenee yrityksen nimi, perustajajäsenet ja kunkin jäsenen osuuksien ostomäärä. Sopimukseen merkitään myös hallitusten jäsenten, ohjaavan opettajan ja neuvonantajan tiedot. (Nuori Yrittäjyys ry 2009, 16–17.) Perustamiskokouksen jälkeen tarvittavat asiakirjat ja pöytäkirja perustamiskokouksesta lähetetään Nuori Yrittäjyys ry:lle. Tämän jälkeen yritykset saavat rekisteröintitodistukset ja voivat avata yritykselle pankkitilin. Pankkitilin avaamisen jälkeen yritystoiminta on mahdollista. (Nuori Yrittäjyys ry 2009, 16–17.)

NY-yritykset perustetaan lokakuussa ja tammikuussa yritykset tekevät toiminnastaan osavuosikatsauksen, jossa kerrotaan yrityksen liikeidea, toiminta-ajatus, toimintakertomus, yrityksen tulevaisuus ja talous. Tarkoituksena on kertoa ohjaavalle opettajalle, neuvonantajalle ja Nuori Yrittäjyys ry:lle mitä siihen mennessä on tehty. NY-yritykset pitävät joka kuukausi kokouksia päätettävistä asioista ja tekevät kokouksista pöytäkirjat. Huhtikuussa yritykset tekevät vuosikatsaukset, joista ilmenee osavuosikatsausten tietojen lisäksi toimitusjohtajan katsaus, yritysten jäsenten kokemukset NY-vuodesta ja tilintarkastuskertomus. Huhtikuussa järjestetään myös kansallinen NY-loppukilpailu, jonne NY-yritykset voivat osallistua ja kertoa liiketoiminnastaan. Yritykset ajetaan alas huhtikuun loppuun mennessä, jolloin kaikki rahaliikenne yrityksessä loppuu ja yrityksen pankkitili suljetaan. (Nuori Yrittäjyys ry 2009 40–41, 49, 52.)

5 VIITTOMAKIELIALAN OPETUS- JA TULKKAUSPALVELU KAIKU NY

Yritystä perustaessamme tarkoituksena oli toimia ainoastaan oikean yrityksen kautta, jolloin olisimme voineet ohittaa kaikki NY-yrityksiä koskevat velvoitteet. Tiimiohjaajamme piti kuitenkin järkevämpänä vaihtoehtona perustaa myös NY-yritys. Perusteluksi hän esitti byrokraattiset syyt, sillä voisi vierähtää kauan aikaa ennen kuin oikean yrityksen toiminta voitaisiin kunnolla käynnistää.

Työstimme liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmaa opiskelijatiimivuoteen kuuluvalla opintojaksolla, jossa saimme tarkempia ohjeita suunnitelmiamme sisällöistä ja toteuttamistavoista. Pidimme liiketoimintasuunnitelmamme pohjalta useita yritysesittelyjä, joissa liikeideamme sai paljon kehuja ja liiketoimintamme herätti laajalti kiinnostusta. Herättämämme mielenkiinnon ansiosta saimme lisää uskoa liikeideamme toimivuuteen ja kannattavuuteen. Yritysesittelymme palkittiin parhaana muun muassa Turussa järjestetyissä NY Oma Yritys -finaaleissa. Saamamme palaute osoitti, että liikeideamme oli selkeä ja toimiva myös niiden henkilöiden mielestä, jotka eivät toimineet viittomakielialalla.

Saimme yrityksemme neuvonantajaksi Pigga-Maiju Pakkalan, joka toimii Viittomakielialan Osuuskunta Vian Jyväskylän alue-esimiehenä. Pigan avulla saimme näkyvyyttä esimerkiksi Vian omassa kuukausitiedotteessa. Hän antoi meille myös paljon neuvoja muun muassa siihen, millainen menettelytapa tulkkauspalveluyrityksillä on Jyväskylän seudulla.

Yrityksemme perustettiin marraskuussa 2009. Olimme jo miettineet valmiiksi liikeidean, tarjottavat palvelut ja niiden hinnat. Halusimme tarjota palveluita mahdollisimman laajasti osaamisemme mukaan. Yrityksemme tarjosi tulkkausta suomen kielellä ja suomalaisella viittomakielellä. Tulkkausta päätimme toteuttaa myös viitotulla puheella, tukiviittomin, viittomalla rajoittuneeseen näkökenttään, puheen toistolla ja tikuttamalla.

Yrityksemme tarjosi perinteistä asioimistulkkausta esimerkiksi virastoihin, terveydenhuoltoon ja vapaa-aikaan. Tarjosimme asioimistulkkausta myös hengellisiin tilaisuuksiin kuten jumalanpalveluksiin, esittävän taiteen pariin esimerkiksi teatteriin ja työelämän tilaisuuksiin kuten koulutuksiin ja palavereihin. Opiskelutulkkausta yrityksemme tarjosi perusasteen sekä toisen ja kolmannen asteen opetukseen. Yrityksemme palveluihin kuului myös viittomakommunikaation yksilö-, ryhmä- ja perheopetus. Lisäksi yrityksemme tarjosi asiantuntijapalveluja, kuten luentoja viittomakielestä ja tulkin käytöstä.

Tavallisesti tulkkauspalveluyrityksillä on niin sanotut toimistoajat, jolloin heidän työntekijänsä tekevät tulkkauksia. Toimeksiantoja toteutetaan myös muina aikoina mutta normaalisti tulkeilla on säännölliset työajat esimerkiksi arkisin kello 8.00–16.00. Päätimme yrityksemme käyttävän tätä hyödykseen, joten tarjosimme tulkkauspalveluja myös toimistoaikojen ulkopuolella eli iltaisin, öisin ja viikonloppuisin. Lisäksi yrityksemme vahvuutena oli mahdollisuus vastaanottaa toimeksiantoja lyhyelläkin varoitusaikalla ja tarjota palvelujamme myös pidempään matkaan.

Koimme yrityksemme valttina muihin tulkkauspalveluyrityksiin verrattuna myös koulutuksemme tuoreuden. Koska olimme pian valmistuvia tulkkioiskelijoita, pystyimme hyödyntämään koulutuksesta saamamme viimeisintä tietoa alalta. Olemme koulutuksen aikana muun muassa saaneet paljon kokemusta paritulkkauksesta, mikä on jatkuvasti kasvava tulkkausmuoto alallamme.

5.1 Ostopalvelujen sinetöinti

On hyvin yleistä, että tulkkauspalveluyritykset tekevät ostopalvelusopimuksia eri kuntien kanssa. Ostopalveluja käytetään silloin kun kunnan henkilökunta ei itse toteuta palveluita (Suomen Kuntaliitto 2010b). Sopimukset mahdollistavat sen, että yritykset voivat laskuttaa kyseisiä kuntia niiden asukkaille toteutetuista tulkkaustoimeksiantoista. Ostopalvelusopimuksesta ilmenee ostettavat palvelut, palvelujen hintatiedot, toimeksiantojen tilausehdot, korvausten suorittamistapa ja -aika sekä sopimuksen voimassaoloaika. Hintatietoihin eritellään muun muassa epätyypillisistä työajoista aiheuttavat lisät kuten ilta- ja lauantailisät, kilometrikorvaukset ja matka-ajan palkat. Tilausehdoissa määritellään muun muassa peruuntumisajat ja miltä ajalta toimeksiantoista laskutetaan. Korvausten suoritustavassa määritellään milloin toimeksiantoista laskutetaan ja kuinka paljon laskuttajan on jätettävä palvelun ostajalle suoritusaikaa. (Myllymäki 2003, 18.)

Yleisestä ostopalvelusopimuskäytännöstä huolimatta, yrityksemme pystyi laskuttamaan kaikkia kuntia ilman erillisiä ostopalvelusopimuksia. Uskoimme, että syitä sopimusten tarpeettomuuteen olivat muun muassa NY-yrityksen lyhyt toimikausi sekä

tulkkauspalvelujen järjestämisvastuun lähestyvä muutos. Kuntien ei olisi ollut järkevää tehdä enää uusia ostopalvelusopimuksia. Sopimusten tekeminen olisi myös hankaloittanut ja hidastanut työtämme. Ilman sopimuksia pystyimme ottamaan toimeksiantoja vastaan riippumatta asiakkaiden kotikunnista.

On suositeltavaa lähettää kunnille yrityksen tutustumispaketti. Paketista tulee ilmetä yrityspalvelut, tilaus- ja peruutusehdot sekä hinnasto. (Fischer 1998, 25-26.) Aloitimme toimintamme niin, että ilmoitimme Jyväskylän tulkkeskukselle toimivamme alueella uutena yrityksenä. Kerroimme millaisia toimeksiantoja voimme ottaa vastaan ja hyväksytimme hinnastomme sekä tilausehdot kunnalla. Muihin laskutettaviin kuntiin ja yrityksiin lähetimme ensimmäisten laskujen liitteenä hinnaston ja tilausehdot.

5.2 Yrityksen vauhdikas toimikausi

Liiketoimintamme alkoi marraskuussa 2009, jolloin yrityksemme sai ensimmäiset toimeksiantonsa. Marraskuusta lähtien tulkkaustoimeksiantoja toteutettiin keskimäärin noin kahdesta kolmeen per viikko. Suuri osa yrityksemme toimeksiannoista oli opiskelutulkkauksia. Teimme tulkkauksia perusasteella, muutamassa toisen asteen oppilaitoksessa sekä kolmannella asteella. Asioimistulkkaustilaukset koostuivat muun muassa harrastuksista, kursseista ja terveydenhoitopuolen toimeksiannoista. Toteutimme myös muutaman puhelintulkkauksen. Viittomakommunikaation opetusta toteutettiin yrityksessämme joulukuusta 2009 lähtien. Opetus tapahtui viikoittain perheopetuksena. Koska perheopetus jatkui NY-yrityksen toimikauden yli, osa opetuksista jouduttiin laskuttamaan opettajan henkilökohtaisella freelancer-verokortilla.

Yritystoiminnan alussa saimme osaksemme hieman epäilyä alueen tulkeilta. Useita ihmetytti etenkin NY yritysmuotona. Kyselyjä tuli myös palvelujemme laadusta, sillä olimme vielä opiskelijoita. Saimme kyselijät vakuutettua palvelujemme tasosta ja pystyimme vakiinnuttamaan paikkamme jyväskyläläisten tulkkien joukossa hyvin lyhyessä ajassa. Aktiivisuutemme tulkkitapaamisissa ja yrityksestä muille tulkeille kertominen heidän kanssaan tehdyillä yhteisillä toimeksiannoilla poisti mahdollisia en-

nakkoluuloja ja edesauttoi hyvän yrityskuvan luomista tulkkien keskuudessa. Tiiviissä yhteisössä sana kiersi helposti ja tulimme nopeasti tunnetuiksi yrityksemme kautta.

Tulkkikeskukselta saamamme tilausten määrä paikoitellen jopa yllätti meidät. Lukuisat tilaukset osoittivat yrityksemme hintatason olleen kohdillaan ja ennen kaikkea myös sen, että tulkkikeskus luotti yritykseemme ja sen jäsenten ammattitaitoon. Osoitimme yrityksemme pystyvän toimimaan tehokkaasti myös pelkin opiskelijavoimin ja omista opinnoistamme huolimatta toteuttamaan säännöllisesti tulkkauksia.

Viittomakieliset asiakkaat ottivat meidät myös hyvin vastaan. Kukaan asiakas ei tietävästi kieltäytynyt siitä, että tulkkina toimisi tulkkiopiskelija. Kaikille ei kuitenkaan täysin selvinnyt NY yritysten toimintapariaatteet. Monet näkivät yrityksemme uutena yrityksenä muiden tulkkauspalveluyritysten joukossa. Tämä oli positiivinen asia, sillä tunsimme yrityksemme olevan lähes tasa-arvoinen muihin alan yrityksiin rinnastettuna.

5.3 Hyvin suunniteltu tuote on puoliksi tehty

Yrityksen keskeisin kilpailukeino on tuote. Liikeidean määrittelyn jälkeen mietitään, millaisia tuotteita asiakkaat haluavat ja tarvitsevat. Tuote pitää yleensä sisällään monta eri asiaa. Tuotekehittelyn tarkoituksena on saada markkinoille eri kokonaisuuksista eli palveluista, tuotteista ja henkilöistä koostuva tarjooma, joka on järkevä ja menestyvä. (Bergström & Leppänen 2003, 165-166.) Tuotteistaminen on työtä, jonka myötä osaaminen jalostuu myynti- ja markkinointikelpoiseksi palveluksi. Tuotteistamiseen kuuluu erilaisten myynninedistämistapojen pohtiminen. Palvelu täytyy miettiä niin pitkälle, että voidaan olla melkein varmoja sen tuottavuudesta. (Parantainen 2007, 11.)

Liikeideaa miettiessämme meillä oli valmiiksi melko selkeä kuva tuotteestamme. Jo alun perin oli tarkoituksena tarjota viittomakielialan opetus- ja tulkkauspalveluja. Tärkeää yritystoimintamme kannalta oli miettiä tapa, jolla erottua kilpailevista tulkkauspalveluyrityksistä. Yksi merkittävä osa-alue oli tuotteen oikeanlainen hinnoittelu. Kos-

ka yrityksemme ei tarvinnut maksaa vakuutusmaksuja, säästimme huomattavasti yrityskuluissa. Yrityksemme pystyi säästämään myös materiaalikustannuksissa tarjoamamme palvelun luonteen vuoksi. Koska yrityksemme kulut olivat alhaiset, mahdollisuutena olisi ollut pyytää huomattavasti halvempaa tuntihintaa kuin kilpailijoilamme. Emme kuitenkaan halunneet lähteä polkemaan hintoja, vaan halusimme olla solidaarisia ammattikuntaamme kohtaan ja pitää hintatason lähellä muiden tulkkauspalveluyritysten hintoja. Lisäksi aioimme käyttää epäselvyyksien välttämiseksi tulevassa oikeassa yrityksessämme samaa hinnastoa, jolloin hinnoittelussa piti ottaa huomioon yrityskulut.

5.3.1 Ei nimi yritystä pahenna, jos ei yritys nimeä

Yrityksen toiminimen valinta voi olla pitkä prosessi. Aloimme miettiä yrityksellemme nimeä liikeideamme hahmottuessa. Alkuperäinen liikeideamme oli tarjota tulkkauspalveluja lyhyellä varoitusajalla, joten mietimme ensin liikeideaan liittyviä nimiä. Ensimmäiset nimiehdotukset pyrkivät kuvaamaan palvelumme nopeaa saatavuutta ja toimintamme perusajatusta. Yhtenä nimiehdotuksena oli tuossa vaiheessa Take away, joka mielestämme kuvasi yrityksemme toimintaa hyvin. Englanninkielinen nimi ei kuitenkaan tuntunut oikealta vaihtoehdolta, emmekä olleet täysin tyytyväisiä keksimiimme nimiehdotuksiin. Käytimme Take awayta työnimenä sillä aikaa, kun mietimme yrityksellemme juuri oikeaa nimeä.

Yrityksen toiminimen valintaan liittyi muutamia huomioitavia seikkoja. Etenkin pienelle ja toimintaansa aloittavalle yritykselle toimivan nimen valinta on tärkeää. Yrityksen nimestä alkaa yrityksen markkinointi, viestintä sekä mielikuvan luominen. Nimi myös esiintyy yrityksen logossa, käyntikorteissa, Internet-sivuilla, laskuissa, markkinointimateriaaleissa sekä ihmisten puheissa. Siksi nimi onkin valittava huolellisesti. (Puustinen 2006, 108.) Usein parhaalta kuulostavat nimet on kuitenkin jo rekisteröity Patentti- ja rekisterihallituksessa, kuten huomasimme yrityksemme toiminimeä miettiesämme. Jo olemassa olevia nimiä pyritään suojaamaan sekoitettavuudelta, mikä on usein syy sille, ettei ehdotettua nimeä hyväksytä (Sutinen & Viklund 2007, 89).

Toiminimeä valittaessa luonnollinen lähtökohta onkin, ettei kahta täysin samanimistä yritystä voi olla. Sekoitettavuutta voi aiheuttaa myös nimen lausunta-asu. Patentti- ja rekisterihallitus tutkii erityisesti yritysten toiminimissä esiintyviä kirjainpareja K-G, C-K, D-T. (Sutinen & Viklund 2007, 89.) Sekoitettavuuden lisäksi on huomioitava, ettei toiminimi saa olla hyvän tavan vastainen, ja mikäli nimessä esiintyy jonkun henkilön nimi, ei muiden tai taiteilijanimeä saa käyttää ilman lupaa. Toiminimestä tulee myös ilmetä yritysmuoto. (Puustinen 2006, 108; Sutinen & Viklund 2007, 89.)

Hyvä toiminimi on sellainen, joka jää kuulijan tai katsojan mieleen heti ja säilyy muistissa pitkään. Nimeä valittaessa kannattaa miettiä esimerkiksi sitä, mitä nimellä haluaa viestiä ja kenelle. (Puustinen 2006, 108 - 109.) Halusimme valita yrityksellemme toiminimen, joka olisi niin meidän, tulkkauspalvelualalla toimivien kuin asiakkaidenkin mielestä toimiva. Kun saimme selville, ettei alkuperäistä liikeideaamme voisi toteuttaa Jyväskylän alueella, unohdimme lopullisesti Take away - nimen ja aloimme miettiä nimiä, jotka sopisivat tulkkauspalveluyritykselle yleensä. Nimeä miettiessä pidimme tärkeimpinä tekijöinä sitä, että nimi on suomenkielinen sekä helposti muistettava ja kirjoitettava. Halusimme lisäksi yrityksemme nimen liittyvän viittomakieleen tai tulkkaukseen. Pohdimme nimeä pitkään ja kesällä ennen opiskelijatiimin ensimmäistä kokoontumista aloimme miettiä, täyttäisikö Kaiku nimelle asettamamme kriteerit. Lopulta valitsimme sen yrityksemme toiminimeksi.

Ehdotus oli mielestämme erittäin toimiva, sillä Kaiku oli helppo muistaa ja tulkkauksen voitiin ajatella olevan ikään kuin kaikua lähtötekstistä. Lisäksi pystyimme nimen pohjalta valitsemaan yrityksellemme myös viittomanimen, joka viittomakielisten asiakkaidemme oli helppo muistaa ja tuottaa. Kaiku-nimi toimi myös hyvin Internet-osoitteena, joten se täytti siltäkin osin yhden toimivan nimen kriteerin. Hyvä toiminimi kestää myös käyttöä koko yrityksen pitkänkin elinkaaren ajan, ja mielestämme Kaiku olisi viittomakielialan tulkkauspalveluja tuottavalle yritykselle toimiva nimi vielä vuosikymmentenkin jälkeen. (Puustinen 2006, 108 – 109.) Kertoessamme nimiehdotuksemme muutamille viittomakielen tulkeille sekä tulkkiopiskelijoille, saimme nimestä positiivista palautetta ja nimi koettiin toimivaksi.

5.3.2 Positiivista yrityskuvaa rakentamassa

Yrityskuva on yhteistyötahoilla ja valtaväestöllä oleva kuva yrityksestä (Siukosaari 1988, 21). Positiivisen yrityskuvan luomisessa lähtökohtana on terve yritys. Yrityksen tuotteet ja palvelun tulee olla hyviä, jotta positiivinen yrityskuva muodostuisi asiakkaille. Tuntemattomaan yritykseen ei yleensä liity mitään myönteistä. Yrityksen toiminnan kannalta kielteiset mielikuvat ja epätietoisuus ovat selkeitä toiminnan esteitä. Ulkoinen yrityskuva tulee niille tahoille, jotka ovat yrityksen kanssa yhteistyössä. (Siukosaari 1988, 15.)

Parantaisen mukaan (2007, 40–41) tyypillisiä laatusanoja yrityksen kuvaamiseen ovat muun muassa luotettava, osaava, kannattava, asiakaslähtöinen ja nuorekas. Tällaiset laatusanat ovat hänen mielestään itsestään selvyyksiä, eikä niitä kannata erikseen mainita. Mielestämme Suomesta ei kuitenkaan löytynyt montaa tulkkauspalveluyritystä, jotka olisivat kuvanneet itseään nuorekkaina. Halusimme antaa yrityksestämme nuorekkaan kuvan, sillä kyseinen laatusana piti meidän kohdalla todella paikkansa. Yrityksemme koostui vastavalmistuvista opiskelijoista, joten halusimme työkokemuksen puutteesta huolimatta viestiä sitä, että meiltä löytyi silti paljon taitoa ja erityisesti tulkkikoulutuksen tuomaa uusinta tietoa viittomakielialalta. Tahdoimme viestiä asiakkaillemme, että meillä oli tarjottavana jotain uutta vallitseviin markkinoihin nähden.

5.4 Kasvot tutuiksi markkinoinnilla

Markkinointi on yrityksen ja mahdollisen asiakkaan vuoropuhelua. Markkinoinnin avulla yritys tekee tunnetuksi itseään, tuotteitaan ja palveluitaan. Markkinoinnin perusteella asiakkaat muodostavat kuvan yrityksestä ja sen tuotteista. Markkinoinnin tavoitteena on kasvattaa yrityksen myyntiä ja asiakastyytyväisyyttä. Haasteena markkinoinnissa on se, että siinä ei ole yhtä oikeaa tapaa toimia. Yrittäjän täytyy rohkeasti kokeilla erilaisia lähestymistapoja markkinointiin, joita kilpailijat eivät ole vielä käyttäneet. (Bergström, Leppänen 2008, 9.)

Ennen menestyvän tulkkauspalveluyrityksen aloittamista täytyy hallita tavat, jolla markkinoi taitojaan. Paras tapa mainostaa taitojaan, on tulla mainituksi aiemman asiakkaan tai toisen tulkin kautta. Ennen mainonnan aloittamista kannattaa kysellä neuvoa muilta tulkkauspalveluyrityksiltä, millaiset toimintatavat ovat heidän mielestään olleet menestyksekkäitä. Muilta yrityksiltä kyseleminen on hyödyllistä, koska silloin saa yleiskäsityksen siitä, millaista palvelun tasoa tulisi pitää yllä. (Fischer 1998, 23-24.) Yrityksemme neuvonantajan ansiosta saimme tietoa alalla toimivien tulkkauspalveluyritysten toimintatavoista ja käytänteistä. Pystyimme hyödyntämään tietoja muun muassa laskutuksessa ja yritystoimintamme kehittämisessä.

Asiakkaille mainostaminen tulkkauspalvelualalla poikkeaa muiden alojen yritysten mainonnasta. Kun monet yritykset keskittyvät muun muassa televisio- ja radio-mainontaan, tulkkauspalvelualalla mainonta keskittyy lähinnä tiedottamiseen yrityksen toiminnasta ja tulkkien tutuksi tuomiseen asiakkaille. Asiakkaat eivät voi Jyväskylän alueella vallitsevan tulkkitilauuskäytännön takia suoraan varata haluamaansa tulkkia. He voivat ainoastaan esittää tilausta tehdessään toiveensa tietystä tulkista. Paras tapa mainostaa tulkkauspalvelualan yritystä on antaa mahdollisimman laadukas ja positiivinen kuva yrityksen tulkeista, jotta asiakkaat ovat tyytyväisiä ja kysyntä säilyy.

Yrityksemme toiminnan keskittyessä Jyväskylän seudulle ei ollut järkevää mainostaa valtakunnallisesti. Asiakaskunta oli myös melko tarkkaan rajattu ja asiakasmäärä tiedossa, joten pystyimme keskittämään mainontaamme paikkoihin, joista viittomakieliset helposti tavoitti. Kävimme muun muassa säännöllisesti paikallisella kuurojen yhdistyksellä yhdistysilloissa, jotta kasvomme tulivat asiakkaille tutuiksi. Osallistuimme vuoden aikana myös kuurojen tapahtumiin ja tilaisuuksiin, kuten viittomakielisille nuorisopäiville, senioreiden kehittämispäiville ja Jyväskylän yliopistossa järjestettyyn viittomakieliseminaariin. Lisäksi kävimme Jyväskylän kuurojen yhdistyksellä kertomassa yrityksestämme paikallisille kuuroille. Esityksessämme kerroimme itsestämme, opiskelijatiimistä ja tarkemmin yrityksemme palveluista. Paikalla oli noin 30 ihmistä, joten teimme itsemme tutuiksi monelle taholle.

Syyskuussa 2009 järjestettiin tämän lukuvuoden 2009–2010 opiskelijatiimin markkinat ja TKI-HUMAK Akselin avajaiset. Tapahtumassa yrityksemme sai ensikontaktin Jyväskylän alueen tulkkeihin. Paikalle saapui muutama Jyväskylässä toimiva tulkki. Tulkit olivat hyvin kiinnostuneita yrityksestämme. Halusimme kuitenkin varmistaa, että mahdollisimman moni alueella toimiva tulkki sai tietää yrityksestämme, joten lokakuussa 2009 menimme Jyväskylän tulkkien tulkkitapaamiseen pitämään yritysesittelyn. Esityksen jälkeen tulkeilla oli mahdollista esittää kysymyksiä ja kommentoida esitystä. Saimmekin paljon keskustelua aikaan yrityksestämme sekä paljon hyviä neuvoja alalla pitkään toimineilta tulkeilta. Yrityksemme otettiin tulkkien parissa hyvin positiivisesti vastaan ja parin tulkin kanssa teimme lähemminkin yhteistyötä. Jyväskylän alueen tulkeille yrityksemme tuli tutuksi myös toimiessamme tulkkipareina ennen tulkkirekisteriin pääsyämme.

Alan toimijoiden piirissä yrityksemme sai näkyvyyttä muun muassa Suomen viittomakielen tulkit ry:n Kielisilta lehdessä ilmestyneellä artikkelilla ja Viittomakielialan Osuuskunta Vian kuukausitiedotteessa. Tulkkiopiskelijat ja muut Humanistisen ammattikorkeakoulun toimijat tavoitimme opiskelijatiimin uutiskirjeellä. Internet-sivujen lisäksi tavoitimme valtaväestöä sosiaalisen median eli yhteisöpalvelu Facebookin kautta, luomalla yrityksellemme palveluun fanisivut. Opetus- ja tulkkauspalvelu Kaiku NY:n sivut saivat 84 fania, joiden tuesta olimme hyvin kiitollisia.

5.4.1 Tietoverkot vesille

Uusi yritys ei voi nykypäivänä toimia ilman kotisivuja. Internet-sivujen suunnittelu kannattaa aloittaa heti yrityksen perustamisen jälkeen. Asiakkaat käyvät usein yritysten Internet-sivuilla, koska niillä käyminen on vaivatonta. Internet-sivut ovat usein ensimmäinen kontakti asiakkaisiin ja sivujen perusteella muodostuu ensivaikutelma yrityksestä. Välttämättömiä asioita sivuilla ovat yrityksen nimi, logo, lyhyt toiminnan kuvaus ja yhteystiedot. Hyvät kotisivut ovat tasapainossa yrityksen imagon ja toimialan kanssa. (Puustinen 2006, 148–149.)

Päätimme markkinoida yritystämme Internet-sivujen kautta. Internet-sivut olivat melko edullinen tapa saavuttaa vaivattomasti suuri yleisö. Koska emme itse osanneet tehdä kotisivuja, pyysimme tuttavaamme toteuttamaan sivut. Sivuille määrittelimme graafisen ilmeen, joka sai alkunsa haluamamme yrityskuvan nuorekkuudesta. Halusimme antaa ulospäin eläväisen, tuoreen ja nuorekkaan kuvan mutta kuitenkin sen verran asiallisen, että meidät nähtäisiin vakavasti otettavana tulkkauspalveluyrityksenä. Idean Internet-sivujen teemalle saimme yrityksemme nimestä. Kaikusta meille tuli mieleen kaikuluotaavat valaat, joista saimmekin idean merelliseen teemaan. Meri sopi yrityksen ilmeeksi myös symboliikkansa takia, meren ollessa hiljainen maailma aivan kuten elämä kuurona. Lisäksi meri sopi ilmeeksemme sen visuaalisen kauneutensa vuoksi, sillä myös viittomakieli ja elämä ilman kuuloaistia perustuvat visuaalisuuteen. Kotisivuiltamme löytyivät esittelyn lisäksi yrityksemme logo, palvelut, työkielet, tulkit, tilaus- ja peruutusehdot sekä yhteystiedot. Yrityksemme kotisivut löytyivät osoitteesta www.kaiku.fi.

5.4.2 Yrityksen tunnistaa logosta

Logolla tarkoitetaan yrityksen nimen kirjoitusasua ja liikemerkki on nimen ympärille rakennettava graafinen kokonaisuus (Puustinen 2006, 110). Joukosta erottuva logo houkuttelee usein mahdollisia tilauspyyntöjä (Fischer 1998, 25). Yksi näkyvä osa yrityksemme markkinointia oli yrityksen logo, joka tuli näkymään myös kotisivuillamme. Pyrimme saamaan logosta mahdollisimman mieleenpainuvan, jotta myös logon kautta yrityksemme olisi helppo muistaa.

Internet-sivujen lisäksi halusimme myös yrityksemme logoon ja liikemerkkiin merellistä teemaa. Ajatuksenamme oli, että liikemerkki voisi olla esimerkiksi kaikuluotaava kala tai muu meren asukka kuten simpukka tai merihevonen. Myös logon suunnittelussa pyysimme apua ulkopuoliselta taholta ja saimme logollemme kokeneen graafisen alan suunnittelijan. Kerroimme logon suunnittelijalle idean haluamastamme liikemerkistä. Lopputuloksena saimme liikemerkiksemme veikeän merihevosen (liite 5), joka oli osaksi osa yrityksen logoa ja johon olimme erittäin tyytyväisiä.

6 TAVOITTEENA YRITTÄJYYS

Tulkkauspalvelujen järjestämistä koskevien muutosten siivittämänä ja yrittäjyydestä innostuneina aloimme pohtia työllistymistämme valmistumisen jälkeen. Opiskelijatiimin tukemana olisi oivallinen tilaisuus perustaa oikea yritys, joka työllistäisi meidät tulevaisuudessa. Ehtisimme hyvin mukaan Suomen historian ensimmäiseen tulkkauspalvelujen valtakunnalliseen kilpailutukseen ja tukea yrittäjyyden alkutaipaleeseen saisimme tiimivalmentajiltamme. Oman yrityksen kautta saisimme mahdollisuuden tehdä työstämme ja toiminnastamme oman näköistä, toimia omalla tavalla. Emme olisi sidottuja työnantajaan ja hänen ideologiaansa tai päätöksiinsä. Yrittäjinä meillä olisi vapaus valita niin työaikamme kuin toimeksiantomme. Asiaa tarpeeksi yhdessä pureskeltuamme päätimme perustaan kolmen viittomakielen tulkkio opiskelijan voimin yhteisyrityksen ja osallistua sillä tulevaan tulkkauspalveluntarjoajien kilpailutukseen.

6.1 Yritysmuoto muotoutuu

Kun ajatus yrittäjänä työllistymisestä oli syntynyt sekä päätös yrityksen perustamisesta tehty, aloimme hankkia tietoa yrityksen perustamisen vaiheista. Yrityksen perustamisen tärkein tekijä, halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi, toteutui kohdallamme ja meillä oli valmis liikeidea sekä liiketoimintasuunnitelma. Seuraava vaihe oli yritysmuodon valinta. Opiskelijatiimissä tutustuimme eri yritysmuotoihin ja saimme tietoa niiden erityispiirteistä. Lisäksi tutustuimme erilaisiin yrityksen perustamista käsitteleviin teoksiin. Yritysmuodoista omaksumiemme tietojen perusteella pohdimme, mikä olisi meille sopivin yritysmuoto. Valintaa tehdessä on syytä miettiä tarkkaan, mikä yritysmuoto on tilanteeseen sopivin ja tarkoituksenmukaisin (Yrityksen perustamisopas 2009, 20).

Yritysmuotoa valittaessa päätökseen vaikuttavat esimerkiksi vastuuseen, verotukseen ja päätöksen tekoon vaikuttavat seikat. Näiden lisäksi on valintaa tehdessä huomioitava myös perustajien lukumäärä, pääoman tarve, yrityksen laajenemis-

mahdollisuudet sekä voitonjako ja tappion kattaminen. (Puustinen 2006, 94; Yrityksen perustamisopas 2009, 20 – 21.) Yritysmuotoa valitessamme rajasimme potentiaaliset vaihtoehdot jo alussa osakeyhtiöön ja osuuskuntaan.

Yritysmuodoista toiminimi oli kevyin ja helpoin perustaa, mutta meille se ei ollut vaihtoehto, sillä yrityksen perustajajäseniä oli kolme. Myöskään niin kutsutut henkilöyhtiöt, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, eivät olleet mielestämme paras vaihtoehto yrityksemme yritysmuodoksi. Henkilömäärältään kumpi tahansa olisi ollut sopiva, mutta avoimen yhtiön yhtiömiehet ja kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies vastaavat itse koko omaisuudellaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa osakkaiden vastuu rajoittuu puolestaan ainoastaan sijoitettuun pääomaan. (Puustinen 2006, 94 – 99; Sutinen & Viklund 2007, 79 – 80.)

6.1.1 Mielessä osakeyhtiö

Harkitsimme osakeyhtiön valitsemista yritysmuodoksemme, sillä se oli menestyvälle yritykselle kannustavin yhtiömuoto ja se sopi hyvin suuremmalle perustajajäsenten joukolle. Lisäksi osakeyhtiö oli laajasti tunnettu yritysmuoto. Yrityksen nimen perässä näkyvä osakeyhtiön lyhenne Oy vaikuttaa osaltaan yrityksen imagoon suuresti ja tuo yrityksen toiminnalle uskottavuutta. Muiden alantoimijoiden Internet-sivuilta selvisi myös, että valtaosa laajasti tunnetuista tulkkaukspalvelualanyrityksistä oli yritysmuodoltaan osakeyhtiöitä. Osakeyhtiö oli myös ainoa yritysmuoto, joka piti yrityksen varallisuuden ja velat selkeästi erillään yrittäjän henkilökohtaisesta taloudesta. (Puustinen 2006, 100.) Lisäksi näimme osakeyhtiön hyväksi vaihtoehdoksi myös siitä syystä, ettei osakeyhtiön osakkaiden tarvitse maksaa yrittäjän eläkemaksua (YEL), mikäli he omistavat alle 50 % yhtiön osakkeista. Vaikka osakeyhtiölle olikin asetettu yritysmuodoista suurin minimipääoma, 2 500 €, koimme osakeyhtiön erittäin potentiaalliseksi vaihtoehdoksi. (Sutinen & Viklund 2007, 92; Yrityksen perustamisopas 2009, 28.)

Osakeyhtiöön liittyy monien hyvien puolien lisäksi kuitenkin paljon byrokratiaa ja se vaatii perustamisvaiheessa muita yritysmuotoja enemmän paperityötä ja vaivaa.

Lisäksi osakeyhtiön perustajan tulisi tuntea osakeyhtiölakia vähintään yleisellä tasolla. Osakeyhtiön täytyy laatia yhtiöjärjestys, pitää perustamiskokous, järjestää osakkeiden merkintä sekä nimetä hallitus ja tilintarkastaja. Osakeyhtiön tulee myös vuosittain järjestää yhtiökokous. (Puustinen 2006, 101; Sutinen & Viklund 2007, 91 – 92.) Koska osakeyhtiön perustaminen ja toiminnasta huolehtiminen vaativat paljon työtä, meistä alkoi tuntua, ettei meillä välttämättä opiskeluaikana ollut riittävästi resursseja huolehtia kaikesta. Meillä ei myöskään ollut aiempaa kokemusta osakeyhtiön tai minkään yritysmuodon perustamisesta, emmekä juuri tunne osakeyhtiölakia. Tästä johtuen aloimme harkita osuuskunnan perustamista osakeyhtiön sijaan.

6.1.2 Pohdinnassa osuuskunta

Osakeyhtiön rinnalla osuuskunta oli mielestämme potentiaalisin vaihtoehto yrityksemme yhtiömuodoksi. Lopulta päädyimme perustamaan osuuskunnan, sillä se oli osakeyhtiöön verrattuna kevyempi perustaa eikä vaatinut ennalta määrättyä alkupääomaa. Yrityksen pääoma muodostui jäsenten maksamista osuusmaksuista, joiden suuruuden perustajat saivat itse päättää. Osuuskunnassa tulee perustajia olla vähintään kolme, joten perustajajäseniä meillä oli juuri sopiva määrä. Lisäksi osuuskunta on joustava yritysmuoto, uusien jäsenten on helppo liittyä siihen ja vastaavasti osuuskunnasta eroaminen on helppoa. Kuten osakeyhtiöllä myös osuuskunnalla tulee olla hallitus, johon kuului yhdestä seitsemään jäsentä. Hallituksen valitsee osuuskunnan kokous, joka myös käyttää jäsenten päätösvaltaa kaikissa osuuskunnan asioissa. Päätökset tehdään demokraattisesti. Koska osuuskunnalla ja osakeyhtiöllä on paljon yhteisiä piirteitä, on osuuskunta myöhemmin helppo muuttaa osakeyhtiöksi, mikäli liiketoiminta kasvaa ja laajentuu sekä yritysmuodon muutos vaikuttaa ajankohtaiselta. (Pöyhönen 2002, 30 – 31.)

Osuuskunnan ainoaksi negatiiviseksi piirteeksi koimme sen, ettei osuuskuntaa tunnettu yleisesti nykyaikaisena yritysmuotona tai pidetty yhtä vakavasti otettavana yrityksenä kuin esimerkiksi osakeyhtiötä. Aiemmin esimerkiksi maaseudulla toimi paljon osuusmeijereitä ja osuuskauppoja. Osuuskunta saattaakin vaikuttaa vanhanaikaiselta yritysmuodolta, mikä ei pidä paikkaansa. Osuuskuntien suosio on alkanut kasvaa,

kun tietoisuus osuuskunnan eduista on lisääntynyt. (Puustinen 2006, 103 – 104.) Lisäksi viittomakielialalla toimi jo laajasti tunnettu osuuskunta, joten emme pitäneet osuuskunnan tuntemattomuutta tulkkauspalvelualalla liian suurena haittatekijänä.

Osuuskunta on yhteisö, jonka jäsenten määrää ei ole ennalta määrätty. Osuuskunnan tarkoituksena on jäsenten elinkeinon tukemiseksi harjoittaa taloudellista toimintaa. Osuuskunnan tavoitteena ei siis ole puhdas voitontavoittelu. (Pöyhönen 2002, 30 – 31; Yrityksen perustamisopas 2009, 33 – 34.) Koska olimme yrityksen perustamisen aikaan opiskelijoita, koimme ettei puhdas voitontavoittelu ollut meille ajankohtaista opiskelujen aikana tai vastavalmistuneina tulkkeina. Tärkeintä oli päästä tekemään koulutustamme vastaavaa työtä ja elättää itsemme sillä. Myös tästä syystä valitsimme lopulta osuuskunnan osakeyhtiön sijaan.

7 PUTIIKKI PYSTYYN

Kun päätös osuuskunnan perustamisesta oli tehty, oli aika tehdä perustamisesta virallista ja rekisteröidä yrityksemme. Osuuskunnan perustamisesta on aina tehtävä kirjallinen sopimus, jonka liitteenä ovat osuuskunnan säännöt. Tämä sopimus on nimeltään perustamiskirja (Liite 6). Perustamiskirja tulee päivätä ja siinä on oltava kaikkien perustajien allekirjoitus. Perustamiskirjasta tulee ilmetä perustajien tahdonilmaus perustaa osuuskunta, osuuskunnan säännöt, perustajien henkilötiedot ja osuudet, perustamiskulut ja hallituksen jäsenten sekä mahdollisten tilintarkastajien nimet. Perustamiskirjaan sisältyvissä säännöissä on mainittava ainakin osuuskunnan toiminimi, osuuskunnan kotipaikka, osuuskunnan toimiala, osuusmaksun suuruus ja maksun suorittamisaika sekä -tapa ja osuuskunnan tilikausi. (Pöyhönen 2002, 42 – 69.)

Osuuskunnan sääntöjen laatimisvaiheessa eniten pään vaivaa tuotti toimialapykälä. Mietimme pitkään kuinka saisimme toimialapykälästä riittävän laajan, jotta se mahdollistaisi kaikki opetus- ja tulkkauspalvelumme, muttei olisi liian avoin, jotta se menisi rekisteröitäessä läpi. Toimialapykälä tulisi miettiä huolella. Pykälässä kannattaa huomioida myös ne yrityksen palvelut, joita ei vielä tarjota, mutta joita tullaan mah-

dollisesti myöhemmin tuottamaan. Tällöin sääntöjä ei toimialan laajenemisen takia tarvitse muokata. Sääntömuutosten teko vaatii aikaa ja uusien sääntöjen rekisteröinti maksaa. (Sutinen & Viklund 2007, 94.)

Osuuskunta rekisteröidään Patentti- ja rekisterihallitukselle. Rekisteröimme yrityksemme täyttämällä vaadittavat ilmoitus- ja liitelomakkeet. Ilmoittautumislomakkeen täyttämisen myötä saimme osuuskunnallemme yritys- ja yhteisötunnuksen, eli Y-tunnuksen. Ilmoitimme yrityksemme kaupparekisteriin, sillä kaikkien osuuskuntien on ilmoitauduttava siihen. Lisäksi ilmoittauduimme verohallinnolle, ennakkoperintärekisteriin ja arvonlisäverovelvolliseksi. Verohallinnon rekistereihin ilmoittautuminen riippuu osuuskunnan toiminnasta. Mikäli yrityksen kalenterivuoden liikevaihto ylittää 8 500 euroa, sen täytyy ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi. (Pöyhönen 2002, 35 – 38, 40 – 41.) Osuuskuntamme tarjoamista palveluista viittomakommunikaation opetus ja asiantuntijapalvelut olivat arvonlisäverollisia palveluita, joten ilmoittauduimme rekisteriin varmuuden vuoksi.

Osuuskuntaa rekisteröidessämme jouduimme pohtimaan yrityksen nimiasiaa vielä kertaalleen. Olisimme halunneet rekisteröidä yrityksemme Kaiku Osuuskunta -nimellä, mutta ehdotusta ei hyväksytty Patentti- ja rekisterihallituksessa, sillä Kaiku oli jo olemassa olevan yrityksen rekisteröity tuotemerkki. Tästä syystä myöskään muut ehdotuksemme, joissa esiintyi pelkkä kaiku -sana, eivät olleet hyväksyttäviä. Niinpä selvitimme olisiko yhdyssana, jonka osana olisi kaiku-sana mahdollista saada rekisteriin. Tämä oli mahdollista, joten mietimme sanoja, jotka voisimme yhdistää kaiku-sanan kanssa. Uusista ehdotuksista paras oli mielestämme Kaikukopla. Nimessä oli edelleen mukana kaiku, ja kopla kuvasi mielestämme hyvin osuuskuntaamme, jossa olimme kaikki tasavertaisia ja työskentelimme yhteisen päämäärän saavuttamiseksi. Nimiehdotus hyväksyttiin ja saimme osuuskuntamme virallisesti rekisteröidyksi. Vaikka yrityksemme virallinen nimi olikin Kaikukopla Osuuskunta, käytimme yrityksestämme puhuttaessa pelkkää Kaiku -nimeä.

7.1 Yrittäjänalulle tukea ja turvaa

Yrityksen perustamisvaiheessa hankimme lisätietoja aloittaville yrittäjille tarjolla olevista tuista ja huomasimme tarjolla olevan monenlaista tukea. Erilaiset palvelukeskukset kuten Yrityspalvelukeskus Luotsi, Uusyrityskeskukset ja TE-keskukset tukevat yrittäjää yrityksen perustamisvaiheessa tarjoamalla hänelle tietoa ja apua. Tämän lisäksi monet tahot tarjoavat yrittäjille rahallista tukea. Näistä merkittävimmät aloittavan yrityksen erityisrahoitusmuodot ovat yrityksen kehittämisavustus ja starttiraha. Rahoituksen lisäksi tarjolla on myös erilaisia juuri yrittäjälle tarkoitettuja lainoja, kuten Finnveran pienlaina ja naisyrittäjälaina. (Yrityksen perustamisopas 2009, 155.)

Me asioimme ennen yrityksen perustamista Yrityspalvelukeskus Luotsissa Jyväskylässä. Luotsi tukee ja ohjaa yrityksen perustamista vasta harkitsevia sekä yritysmaailmassa jo vakaan aseman saavuttaneita yrityksiä Jyväskylän seudulla ja kaikki Luotsin palvelut ovat maksuttomia. (Yrityspalvelukeskus Luotsi 2010.) Luotsin uusyritysneuvoja keskusteli kanssamme tulevan yrityksemme liikeideasta, kävi läpi ja kommentoi liiketoimintasuunnitelmaamme. Neuvoja auttoi meitä laatimaan myös kannattavuuslaskelman, johon arvioitiin kuinka paljon yrityksen palveluita on myytävä, jotta yrittäjien toimeentulo on taattua ja yritystoiminnasta kertyvät kulut saadaan maksettua. Etenkin kannattavuuslaskelman teossa ammattilaisen avusta oli meille paljon hyötyä, sillä uusyritysneuvoja tiesi mitä kaikkea laskelmassa tulee huomioida.

7.1.1 Rahalla starttaa

Starttiraha on tunnetuin ja merkittävin aloittavan yrittäjän rahallisen tuen muoto. Starttirahaa myöntävät työ- ja elinkeinotoimistot ja starttirahalla edistetään uuden yritystoiminnan syntymistä. Starttiraha on harkinnanvarainen tuki, joka myönnetään yrittäjäksi ryhtyvälle hänen toimeentulonsa turvaamiseksi yritystoiminnan käynnistysvaiheessa. Starttirahaa on siis tarkoitus käyttää yrittäjän elinkustannusten kattamiseen ennen kuin yritys alkaa tuottaa rahaa. Starttirahaa voidaan myöntää työttömällä työnhakijalle sekä palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä yrittäjäksi siirtyvälle. Mikäli starttirahan hakijalla ei ole aiempaa kokemusta yrittäjyydestä, edellytetään häneltä

suoritettu yrittäjäyyskoulutus. TE-keskus järjestää koulutuksia säännöllisesti. Starttirahaa voidaan maksaa enintään 18 kuukauden ajalta. Mikäli opiskelija siirtyy opiskelijasta yrittäjäksi, ei hänelle myönnetä starttirahaa, mikäli hän saa edelleen opintotukea. (Yrityksen perustamisopas 2009, 186 – 187.)

Starttirahaa ei myönnetä, mikäli yritystoiminta on jo alkanut. Esimerkiksi ennakkoperintärekisteriin ilmoittautuminen katsotaan liiketoiminnan aloittamiseksi. Mikäli esimerkiksi uuden yrityksen toimiala kuitenkin edellyttää ennakkoperintärekisteriin ilmoittautumista tiettyyn päivämäärään mennessä, tulee tästä sopia TE-keskuksen kanssa. Ennakkoperintärekisteriin ilmoittautumisen kanssa kannattaa kuitenkin olla tarkkana, sillä jälkikäteen ei lupaa eikä starttirahaa myönnetä. Kannattaa myös miettiä milloin yrityksen perustaa, sillä starttirahan saamiseen vaikuttavat muut etuudet. (Puustinen 2007, 75; Yrityksen perustamisopas 2009, 187.) Koska me perustimme yrityksemme opiskeluaikana ja nostamme kaikki opintotukea, ei meillä ollut mahdollisuutta saada starttirahaa. Vaikka emme tekisi yrityksemme kautta töitä ennen valmistumista, ei starttirahan saantiin valmistumisen jälkeenkään ollut mahdollisuutta, koska yrityksemme oli jo rekisteröity ja ilmoitettu ennakkoperintärekisteriin.

7.2 Laki velvoittaa

Yrittäjän on tärkeää huolehtia lakisääteisten velvoitteiden noudattamisesta. Lisäksi tulossa olevista muutoksista kannattaa ottaa ajoissa selvää, jotta yritystoiminta ei ajaudu vaikeuksiin tietämättömyyden takia. Osuuskunnan perustamisen myötä saimme kokemusta myös yrityksen lakisääteisistä velvoitteista huolehtimisesta. Koska ilmoitimme yrityksemme arvonlisäverovelvollisten rekisteriin sekä työnantaja-rekisteriin, tuli meidän joka kuukausi antaa arvonlisäveroa sekä työnantajasuorituksia koskeva valvontailmoitus. Valvontailmoituksella raportoidaan Verohallinnolle kohdekuukauden aikana tapahtunut arvonlisäveron alainen rahaliikenne sekä työnantajasuoritusten määrä. Täytimme valvontailmoitukset sähköisesti Verohallinnon sivuilla. Valvontailmoitusten lisäksi meidän tuli myös huolehtia ennakkoveron, arvonlisäveron sekä työnantajasuoritusten maksamisesta. Ennen kuin yrityksellämme oli lainkaan liikevaihtoa, saimme verohallinnolta ennakkoverolipun, jonka maksun määrä oli las-

kettu rekisteröinti-ilmoituksessa arvioimamme yrityksen ensimmäisen tilikauden liikevaihdon mukaan. (Verohallinto 2010, 2.)

Perustimme niin kutsutun työosuuskunnan, eli maksoimme itsellemme palkkaa teemmästäme työstä. Koska olimme yrityksessämme työntekijöinä, ei meidän tarvinnut maksaa yrittäjän eläkevakuutusmaksua (YEL), vaan maksoimme työntekijän eläkevakuutusmaksuja (TyEL). Koska yrityksessämme oli työntekijöitä, täytyi meidän huolehtia myös tapaturmavakuutusmaksuista, työttömyysvakuutusmaksuista ja ryhmähenkivakuutuksesta. Tällöin kaikki etuutemme, kuten sairauspäiväraha ja äitiyslomараha, muodostuivat maksamiemme TyEL-maksujen mukaan. Koska osuuskunnassa oli kuitenkin vähemmän kuin seitsemän jäsentä, olimme työttömyystukimaksujen kohdalla yrittäjästatuksella, emmekä olisi saaneet työttömyystukea. Mikäli osuuskuntamme jäsenmäärä jossain vaiheessa kuitenkin olisi kasvanut seitsemään tai enemmän, ei meitä olisi katsottu yrittäjiksi. (Yrityksen perustamisopas 2009, 49 – 51.)

Vero- ja vakuutusasioiden lisäksi yrittäjän täytyy huolehtia kirjanpidosta. Kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia ja yrityksen johto on vastuussa kirjanpidon järjestämisestä. Kirjanpidon tarkoituksena on pitää erillään yrityksen rahat, tulot ja menot, yrittäjän omista rahoista. Yrityksen perustamisesta lähtien tulee huolehtia siitä, että liike-tapahtumia kuvaava aineisto kootaan ja säilytetään. Osuuskunnan kirjanpito tulee toteuttaa kaksinkertaisena kirjanpitona. (Taloushallintoliitto 2010; Tomperi 2008, 11.) Päätimme jo osuuskuntaa perustaessamme, että palkkaisimme yrityksen ulkopuolisen kirjanpitäjän huolehtimaan yrityksemme kirjanpidosta. Tällöin voisimme olla varmoja, että kirjanpito järjestyisi asianmukaisesti. Koska perustimme osuuskuntamme ennen kuin kukaan meistä oli tulkkirekisterissä, eli emme saaneet tehdä tulkkauksia itsenäisesti tai laskuttaa työstämme, päätimme hankkia yrityksellemme tarvittavat vakuutukset sekä kirjanpitäjän vasta sitten, kun yrityksellämme olisi mahdollisuus tehdä tuloa. Tällöin yrityksellämme olisi mahdollisuus maksaa vakuutusmaksut sekä kirjanpidon ulkoistamisesta aiheutuvat kulut.

8 PUNTARISSA ITSENÄINEN PALVELUNTUOTTAJUUS JA ALIHANKKIJUUS

Osuuskuntaa perustaessamme meillä oli aikomuksena osallistua viittomakielen tulkkauspalveluijen ensimmäiseen valtakunnalliseen kilpailutukseen palveluntuottajana. Tästä syystä aloimme kerätä tietoa tulossa olevasta kilpailutuksesta sekä palveluntuottajia koskevista vaatimuksista. Osallistuimme myös Kelan Kuopiossa kilpailutuksen tiimoilta järjestämään tiedotustilaisuuteen. Tiedotustilaisuudessa kaikkiin kysymyksiin ei vielä saatu suoraa tai lopullista vastausta ja Kelan tiedottajat kehottivatkin tilaisuuteen osallistujia odottamaan virallisia tarjousasiakirjoja sekä tutustumaan ja kommentoimaan niitä. Yksi meille tärkeä selvitettävä asia oli kysymys siitä, voivatko tulkkiohjelmat osallistua palveluntarjoajina kilpailutukseen, jos he sopimuskauden alkaessa 1.9.2010 ovat valmistuneet, mutta tarjousasiakirjojen jättämisen aikaan ovat vielä opiskelijoita. Tähän ei tiedotustilaisuudessa saatu selkeää vastausta, joten etsimme vastausta Kelan kilpailutusasiakirjoista kun ne julkaistiin. Asiakirjoista meille selvisi, että tarjouksiin merkitään sen mukaan, mikä tilanne 1.9.2010 on. Valmistuvia opiskelijoita sai ilmoittaa resurssiksi, mutta heistä tuli antaa erillinen selvitys. (Kansaneläkelaitos 2010, 24.) Näin ollen meillä olisi ollut mahdollisuus osallistua kilpailutukseen.

8.1. Palveluntuottajan suuret saappaat

Tutustuessamme kilpailutukseen liittyviin asiakirjoihin aloimme kuitenkin vähitellen pohtia, riittävätkö resurssimme osallistua kilpailutukseen opiskeluaikana. Tarjouksen jättäminen olisi edellyttänyt paljon paperityötä sekä tarkkuutta tietojen kirjaamisessa. Kelan asiakirjoista ilmeni selvästi, että palveluntuottajan tarjous hylättiin automaattisesti, mikäli kaikkia tarjousasiakirjan kohtia ei ollut täytetty tai annetut tiedot olivat virheellisiä. (Tarjouspyyntö 2010a, 3.) Koska meillä ei ollut aiempaa kokemusta kilpailutuksesta, olisimme todennäköisesti joutuneet palkkaamaan avuksemme kilpailutusasioita tuntevan lakimiehen, jotta kaikki muodollisuudet olisivat hoituneet varmasti oikein. Lakimiehen palkkaaminen olisi vaatinut rahallisia resursseja, joita meillä ei välttämättä olisi ollut.

Lisäksi jouduimme pohtimaan täyttäisikö yrityksemme kaikki Kelan palveluntuottajalle asettamat ehdottomat vaatimukset eli kelpoisuusehdot. Meidän olisi esimerkiksi täytynyt toimittaa Kelalle tarjouksemme liitteeksi todistukset ennakkoperintä- ja kaupparekisteriin kuulumisesta sekä uutena yrityksenä yksityiskohtainen liiketoimintasuunnitelma, josta olisi selvinnyt yrityksemme tekniset, taloudelliset ja muut edellytykset tuottaa palveluja. Liiketoimintasuunnitelman ohella meidän olisi myös pitänyt laatia toimintasuunnitelma, josta selviää muun muassa tarjottava palvelu, kuvaus asiakaspalautteen keräämisestä sekä laatu järjestelmästä. (Tarjouspyyntö 2010a, 4 - 5.) Lisäksi jokaiselta palveluntuottajalta edellytettiin vastuuhenkilön valitsemista. Vastuuhenkilö vastasi palveluntuottajan tulkkaustoiminnasta Kelalle ja hänen pätevyytensä olisi pitänyt selvittää erillisellä lomakkeella. (Tarjouspyyntö 2010a, 5.)

Vaikka Kela ei asettanut vastuuhenkilölle koulutusvaatimuksia ja valmistumassa olevat tulkkioiskelijat pystyivät osallistumaan kilpailutukseen, mietimme pitäisikö Kela kolmen tulkkioiskelijan yritystä luotettavana ja pätevänä palveluntuottajana. Huomasimme myös, ettei meillä olisi kilpailutuksessa ollut mahdollisuutta saada koulutukseen ja työkokemukseen pohjautuvassa pisteytyksessä paljon pisteitä. Näin ollen sijoituksemme kilpailutuksessa ei todennäköisesti olisi ollut kärkipäässä. Sijoitukseemme olisi luultavasti vaikuttanut huomattavasti myös se, että valtaosa kilpailutukseen osallistuvista palveluntuottajista toimi jollakin jo kilpailutetulla alueella, joten yrityksillä oli aiempaa kokemusta kilpailutukseen osallistumisesta ja siitä, millaisia asioita kannatti tarjota ja mille alueelle. Koska syy yrittäjäksi ryhtymiseen oli työllistymisen varmistaminen eikä heikko kilpailutussija välttämättä takaisi kaikille riittävästi töitä, päätimme harkita vaihtoehtoisia työllistymistapoja.

8.2 Ponnahduslautana alihankkijuus

Vaikka kilpailutukseen osallistuminen itsenäisenä palveluntuottajana alkoi tuntua liian suurelta haasteelta, olimme edelleen motivoituneita toimimaan yrittäjinä. Emme myöskään halunneet luopua osuuskunnastamme, joten harkitsimme alihankkijana toimimista. Alihankintana suoritettussa tulkkauksessa Kelan kanssa sopimus-

suhteessa oleva tulkkauspalveluntuottaja ostaa tulkkauspalveluja kolmannelta osapuolelta. Palveluntuottaja voi Kelan kilpailutuksessa käyttää alihankkijoita niin halutessaan. Koko palvelua ei kuitenkaan saa tuottaa alihankintana. Alihankkijana olisimme voineet edelleen toimia yrittäjinä omassa osuuskunnassamme, mutta emme olisi olleet suorassa sopimussuhteessa Kelaan. Vaikka alihankkijoita koskevat kilpailutuksessa samat kelpoisuusehdot kuin palveluntuottajaakin, vastaa palveluntuottaja käyttämiensä alihankkijoiden vastuista ja velvoitteista kuten omistaan. (Tarjouspyyntö 2010a, 7; Tarjouspyyntö 2010b, 2.)

Koska emme todennäköisesti olisi sijoittuneet kilpailutuksessa palveluntuottajien kärkipäähän, alihankkijana meillä olisi ollut mahdollisuus saada enemmän toimeksiantoja kuin itsenäisenä palveluntuottajana. Tarkoituksenamme oli pyrkiä aiemmissa kilpailutuksissa hyvin menestyneen palveluntuottajan alihankkijaksi, jolla oli kokemusta kilpalutusprosessista sekä resursseja menestyä hyvin. Alihankkijana olisimme saaneet ne toimeksiannot, joiden toteuttamiseen meiltä palvelua ostavan palveluntuottajan resurssit eivät olisi riittäneet. Alihankkijana toimimista harkitsimme myös siitä syystä, että solmimalla alihankkijasopimuksen olisimme päässeet osallistumaan kilpailutukseen ja saaneet kokemusta prosessin etenemisestä ilman, että kilpailutuksessa onnistuminen olisi riippunut yksinomaan osuuskunnastamme. Osa yrityksistä, jotka nyt osallistuivat kilpailutukseen palveluntuottajina, olivat toimialueidensa aiemmissa kilpailutuksissa olleet mukana alihankkijana.

Koimme alihankkijana toimimisen hyvänä välietappina tiellä kohti itsenäisenä palveluntuottajana toimimista. Mikäli olisimme toimineet ensimmäisen kilpailutuskauden aikana alihankkijoina, olisi meillä ollut huomattavasti paremmat resurssit osallistua palveluntuottajina seuraavaa sopimuskautta koskevaan kilpailutukseen. Ensimmäisen kilpailutuskauden aikana meillä olisi mahdollisuus saada kokemusta Kelan välitysjärjestelmän käytöstä, kehittää taitojamme yrittäjinä sekä saada työkokemusta. Koska harkitsimme alihankkijana toimimista, otimme yhteyttä alalla pitkään toimineeseen tulkkauspalveluja tuottavaan yritykseen ja ilmaisimme halumme mahdollisesti solmia heidän kanssaan sopimus alihankkijana toimimisesta. Meitä kehoitettiin tekemään alihankkijuudesta tarjous, joten vaihtoehto olisi ollut realistinen. Seuraava

vaihe olikin päättää, oliko yrittäjyys ja kilpailutukseen alihankkijana osallistuminen meille oikea vaihtoehto työllistyä vastavalmistuneena tulkkina.

9 TOISEN YRITYKSEN PALKKALISTOILLE

Päätimme perustaa osuuskunnan, koska meitä kiinnosti yrittäjyys ja näimme yrittäjyyden kilpailutuksen myötä muuttuvassa toimintaympäristössä tulevaisuuden työllistymisvaihtoehtona. Lukuvuoden aikana mietimme kuitenkin usein, onko yrittäjyys meille sopivin vaihtoehto juuri valmistumisen kynnyksellä tai vastavalmistuneena tulkkina. Osuuskunnan perustamisen ja NY-yrityksen kautta toimimisen myötä huomasimme, että yrittäjyys oli meille sopiva vaihtoehto työllistyä tulevaisuudessa. Suurin epävarmuutta aiheuttava seikka valintaa tehdessä oli kysymys ammattitaidon kehittymisestä. Mietimme pitkään kehittyisivätkö tulkkaus- ja muut ammatilliset taitomme parhaiten yritystoiminnasta huolehtimisen lomassa vai olisiko valmistumisen jälkeen paras vaihtoehto hakeutua ensin työntekijäksi toiseen tulkkauspalveluja tarjoavaan yritykseen.

Keskustelimme vuoden aikana paljon ammattitaidosta ja siitä, mitä käsite oikein tarkoitti. Ammattitaitoon kuuluu monia tekijöitä, mutta sen perustana on ammatillinen osaaminen sekä käyttäytyminen työpaikalla. Työn osaamiseen liittyvät myös työvälineiden, materiaalien, työturvallisuuden ja tiedon hallinta. Ammattitaitoinen ihminen on kiinnostunut työstään ja huolehtii tehtävistään vastuullisesti. (Duunioppi 2005.) Räsänen (1994, 29 – 30) mukaan suomalaisessa kulttuurissa ammattitaitoisena nähdään työntekijä, jonka hankitut ja omaksutut kyvyt vastaavat työelämän edellytyksiä. Jotta työsuorituksen voi tehdä ammattitaitoisesti, tulee työntekijällä olla riittävästi taitoa ja tietoa sekä oikeanlainen asenne. Ammattitaito -käsitteen lisäksi mietimme, mitä tekijöitä viittomakielen tulkin ammattitaitoon liittyy ja millaisia ominaisuuksia ammattitaitoisella tulkillä tulisi olla.

9.1 Ammatti ja taitoa - ammattitaitoa

Humanistisen ammattikorkeakoulun opinto-oppaassa (2009 – 2010) viittomakielen-tulkin koulutusohjelman tavoitteena on kouluttaa tulkkeja, jotka ovat tulkkauksen, kääntämisen, ihmisten välisen vuorovaikutuksen ja kommunikaation ammattilaisia. Perustan ammattilaisuudelle ja ammattitaidolle luovat ammattikielten sujuva hallinta, suomenkielisen ja viittomakielisen kulttuurin erityspiirteiden tuntemus, ammattietiikka, laaja yleissivistys sekä tulkkausprosessin hallinta. Lisäksi tulkin tulisi koulutuksen suoritettuaan pystyä tarjoamaan tulkkauspalveluja kaikissa niissä elämäntilanteissa, joihin ihmiset työelämässä, opiskelussa ja vapaa-aikanaan osallistuvat. Viittomakielen tulkkien on myös oltava kielellisesti joustavia ja heidän tulee voida muokata kieltään asiakkaan iän sekä etnisen ja sosiaalisen taustan mukaan. Tulkin tulee osata käyttää kielellisiä taitojaan oikein erilaisissa kommunikaatiotilanteissa ja ympäristöissä. Tulkkauksen tulee esimerkiksi rekisteriltään vastata lähtötekstiä ja tulkin tulee osata tulkata korrektisti niin epävirallisissa kuin virallisemmissakin tilaisuuksissa. (Frishberg 1990, 26 – 27.)

Tulkeilta vaaditaan kielitaidon ohella myös stressin sietokykyä sekä kykyä tehdä nopeita päätöksiä ja ajanhallinnan taitoja. Tulkeille tärkeitä sosiaalisia taitoja ovat viestintätaidot, kyky tehdä yhteistyötä, tilanneherkkyys, asiakaspalveluhenkisyys ja esiintymistaito. Tulkeille on eduksi myös korkea motivaatio ja kiinnostus ympärillä tapahtuvista asioista. Tulkin kannattaa erityisesti pysyä ajan hermolla viittomakieleen, viittomakielisiin ja kuuroihin sekä tulkkaukseen liittyvistä asioista, jotta hän voi tilanteen niin vaatiessa tiedottaa aiheesta tai pitää asiantuntijapuheenvuoron. (Hynynen & Pyörre & Roslöf 2003, 71.)

Tulkilta edellytetään monipuolista osaamista eikä hyvä kielitaito yksin riitä. Opiskeluaikana opiskelija omaksuu alansa perustiedot ja -taidot, mutta varsinainen ammatillinen osaaminen saavutetaan vasta työelämässä. (Metsä-Tokila & Tulkki & Tuominen 1998, 42, 44.) Tulkkiopiskelija saa opintojensa aikana kokemusta tulkin työstä harjoittelujaksoilla ja tulkkierekisteriin pääsyn jälkeen opiskelijoilla on tällä hetkellä mahdollisuus hankkia työkokemusta ennen valmistumista tekemällä tulkkauksia opiskelijastatuksella ja saada työstään opiskelijan palkkaa. (Suomen Viittomakielen Tulkit ry

2010b.) Työelämän todelliset realiteetit tulevat tulkille kuitenkin tutuksi vasta valmistamisen jälkeen.

9.2 Työntekijärvistöön hakeutumisen syyt

NY-yrityksen kautta toimiessamme ja osuuskuntaan liittyviin velvoitteisiin tutustuessamme havaitsimme yrityksen toiminnasta huolehtimisen vaativan paljon aikaa ja työtä. Koska vastavalmistunut viittomakielen tulkki on usein omaksunut vasta alan perustiedot ja -taidot, kuluvat ensimmäiset työvuodet niin tulkkaustaidon kuin yleisen ammattitaidon kehittämiseen ja työelämään totutteluun. Vastavalmistuneen tulkin olisikin ammattitaidon kehittymisen kannalta tärkeää päästä mahdollisimman nopeasti tekemään tulkin työtä, sillä taidot karttuvat vain harjoituksen ja työkokemuksen myötä. (Metsä-Tokila ym. 1998, 73.) Koimme kaikki haluavamme kehittää uramme alussa esimerkiksi viittomavarastojamme, viittomisen sujuvuutta ja nopeutta sekä viittomakieleltä suomen kielelle tulkkaustaitoja.

Mikäli olisimme osallistuneet kilpailutukseen palveluntuottajana, emme olisi voineet keskittyä pelkästään tulkkaustoimeksiantojen toteuttamiseen vaan meidän olisi pitänyt huolehtia myös yrityksen toimintaan liittyvistä asioista. Halusimme tarjota yrityksellämme laadukasta tulkkauspalvelua, mutta emme olleet varmoja riittäisivätkö resurssimme samanaikaisesti laadukkaan tulkkauspalvelun tuottamiseen sekä yrityksen asioista huolehtimiseen. Koska kellään meistä ei ollut myöskään aiempaa kokemusta yrittäjänä toimimisesta, olisi meidän pitänyt samanaikaisesti kehittää sekä yrittäjätaitojamme että hankkia työkokemusta viittomakielialalta. Tämä oli yksi merkittävä tekijä, joka vaikutti päätökseemme.

Meille kaikille myös työyhteisön tuki työelämässä oli tärkeä asia. Uskoimme, että vastavalmistuneen tulkin olisi huomattavasti helpompaa sopeutua työelämän vaatimuksiin ja kehittää ammattitaitoaan, mikäli hänellä olisi apunaan työyhteisön tuki. Me kaikki koimme tärkeäksi sen, että työyhteisössä olisi myös kokeneempia työntekijöitä, joilta voisi tarvittaessa kysyä neuvoa mistä tahansa asiasta. Osuuskunnassamme meillä olisi toki ollut työyhteisö, mutta ei kokeneempia kollegoja. Yksi vaihtoehto olisi toki

ollut rekrytoida pidemmän työkokemuksen omaavia työntekijöitä, mikä olisi mahdollisesti myös parantanut mahdollisuuksiamme menestyä kilpailutuksessa. Emme kuitenkaan vielä kokeneet olevamme valmiita esimiesasemaan, joten pitkään alalla toimivien tulkkien rekrytoiminen ei tullut kyseeseen. Yrityksellämme ei myöskään ollut kilpailutushetkellä mahdollisuutta tarjota työntekijöille merkittäviä työsuhde-etuja, jolloin mietimme, haluaisiko kokenut tulkki palvelukseemme. Pitkän pohdinnan jälkeen tulimme siihen tulokseen, että vaikka halu toimia yrittäjänä ei ollut sammunut, oli jo olemassa olevan organisaation työntekijäksi hakeutuminen meille kokonaisuutena paras ratkaisu.

9.3 Tavoitteiden toteutuminen

Vaikka päätimme lopulta ensin kehittää ammattitaitoamme työntekijän roolissa, ei yrityksen perustaminen vastavalmistuneena ollut mielestämme mahdoton vaihtoehto. Työelämään siirtyvät tuoreet tulkit pystyisivät selviytymään työelämän vaatimuksista, mikäli omaisivat tiettyjä ominaisuuksia ja taitoja. Siirtymistä helpottavat halu elinikäiseen oppimiseen, laaja ammatillinen koulutus, hyvä yleissivistys, moniammatillisuus, erityisosaaminen ja oppimiskyky. Selviytymistä työelämässä helpottavat myös oma-aloitteisuus, asiakaslähtöisyys, ihmissuhdetaidot, joustavuus sekä kyky sietää erilaisuutta. (Heinonen & Järvinen 1997, 128.) Samat tekijät helpottavat varmasti myös yrittäjäksi siirtymistä.

Mielestämme on mahdotonta antaa yleispätevää ohjetta siihen, mikä vaihe tulkin uralla on sopiva yrittäjäksi siirtymiselle, sillä se riippuu yksilöstä. Oli yrityksen perustamista harkitseva tulkki sitten vastavalmistunut tai pitkän työkokemuksen omaava, tärkein tekijä yrittäjyyteen lähtiessä on halu toimia yrittäjänä. Yrittäjällä tulisi kuitenkin aina olla kokemusta alalta, jolla lähtee yritystoimintaa harjoittamaan. On hyvin riskialtista perustaa yritys ilman toimialan vaatimaa kokemusta ja osaamista. Vahvakaan osaaminen ei kuitenkaan riitä takamaan menestystä, mikäli osaaminen rajoittuu vain toimialan pieneen osa-alueeseen (Puustinen 2006, 48.) Työkokemus ja alan käytäntöjen tunteminen helpottaakin yrittäjäksi siirtymistä. Toisaalta vastavalmistuneella tulkilla voi olla yrittäjyyttä tukevia ominaisuuksia sekä tietoja ja taitoja, jotka koke-

neelta tulkilta puuttuvat. Nuorilta ja vastavalmistuneilta ajatellaan yleisesti puuttuvan kokemusta, mutta heillä nähdään olevan tuoreita ajatuksia, hyvää työkykyä sekä innostuneisuutta. Myös motivoituneisuus toimia yrittäjänä auttaa paljon. (Airila & Eskola & Kauppinen 2007, 23; Metsä-Tokila ym. 1998, 73.) Kokemustemme perusteella vastavalmistuneellakin tulkilla on hyvät mahdollisuudet toimia yrittäjänä.

9.3 Osuuskunta pöytälaatikkoon

Osuuskunta on mahdollista jättää niin sanotusti pöytälaatikkoon, jolloin ilmoitetaan pois velvoittavista rekistereistä kuten ennakkoperintä-, ja työnantajarekisteristä, arvolisäverovelvollisen rekisteristä ja verorekistereistä. Muutokset tehdään yritys- ja yhteistietojärjestelmän Y4 lomakkeella. Osuuskunta säilyy ainoastaan kaupparekisterissä ja muu toiminta keskeytetään toistaiseksi. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2007.) Yrityksen ollessa ainoastaan kaupparekisterissä verottajalle ei tarvitse tehdä kausi-ilmoituksia. Sen sijaan vuosi-ilmoitus on kuitenkin annettava aina tammikuun loppuun mennessä. (YritysSuomi, 2010.)

Päätettyämme hakeutua työntekijöiksi muihin tulkkauspalveluyrityksiin, pohdiskeimme osuuskuntamme kohtaloa. Mahdollisuutena olisi joko ollut ajaa osuuskunta alas tai keskeyttää yritystoiminta toistaiseksi. Emme halunneet heittää tehtyä työtä kokonaan hukkaan, joten mahdollisuuden suomena päätimme keskeyttää yritystoiminnan toistaiseksi ja jättää osuuskunnan odottamaan parempia aikoja. Keskeyttämällä yritystoiminnan toistaiseksi mahdollistimme sen, että tulevaisuudessa voimme helposti ja nopeasti jatkaa liiketoimintaa hakeutumalla uudelleen tarvittaviin rekistereihin.

10 TUUMAUS

Päätimme alun perin hakea opiskelijatiimiin, koska meissä oli syttynyt halu kokeilla yrittäjyyttä sekä liikeideamme toimivuutta käytännössä. Toinen merkittävä syy oli halu

varmistaa valmistumisen jälkeinen työllistyminen. Tulkkauspalvelujen valtiollistamisen myötä yrittäjyys oli yhä vahvemmin osa viittomakielisten tulkkauspalvelujen alaa ja yrittäjyyden myötä tulkeille tarjoutui uusia työllistymismahdollisuuksia. Tulkki-koulutuksessa yrittäjyyttä käsiteltiin melko vähän ja koska harkitsimme yrittäjäksi ryhtymistä vakavasti, näimme lukuvuoden opiskelijatiimissä hyvänä mahdollisuutena oppia yrittäjyyden perusteet sekä saada käytännön kokemusta.

Lukuvuoden aikana havaitsimme, että yrittäjyys oli meille realistinen vaihtoehto työllistyä tulevaisuudessa. Huomasimme, että toimivan yrityksen pystyi perustamaan myös opiskeluaikana. Tärkein menestyvältä yrittäjältä vaadittava ominaisuus oli halu toimia yrittäjänä. Motivaation lisäksi yrityksen perustamista suunnittelevan kannattaa kuitenkin hankkia mahdollisimman paljon tietoa yrityksen perustamiseen ja yrityksen toiminnasta huolehtimiseen liittyvistä käytännöistä, lainsäädännöstä sekä velvoitteista. Aloittava yrittäjä ei kuitenkaan ole yksin, vaan kuten mekin huomasimme, oli tarjolla monenlaisia tukimuotoja. Lisäksi yrityksen perustamista harkitsevia tuetaan ja autetaan mielellään.

Kokemuksemme kautta havaitsimme tulkkiopiskelijan tarvitsevan tiettyjä valmiuksia, jotta hän voi toimia yrittäjänä ja perustaa yrityksen jo opiskeluaikana. Tärkein tekijä oli sama kuin kaikilla muillakin yrittäjäksi aikovilla, todellinen halu toimia yrittäjänä. Lisäksi tulkkiopiskelijalla tulisi olla sitkeyttä kohdata haasteelliset tilanteet ja jatkaa työskentelyä vastoinkäymisistä huolimatta. Myös usko liikeideaan sekä ennen kaikkea luottamus omiin taitoihin ovat tärkeitä tekijöitä. Luottamalla siihen, että resurssit riittävät sekä yrityksen toiminnasta huolehtimiseen että ammattitaidon kehittämiseen, on yrityksen perustaminen huomattavasti helpompaa. Mielestämme tärkeää on myös valmius itsenäiseen työskentelyyn sekä kyky ottaa vastuuta niin omasta kuin muidenkin menestymisestä. Tulkkiopiskelijan tulee lisäksi haluta haastaa itsensä kokeilemaan jotain uutta sekä olla valmis oppimaan virheistään ja onnistumisistaan.

NY-yrityksen kautta toimiminen ei tarjonnut meille ainoastaan mahdollisuutta harjoitella yrittäjyyttä, vaan pääsimme myös tutustumaan tulkin työelämän arkeen. Lisäksi meillä oli mahdollisuus kehittää ammatillisia taitojamme sekä tutustua toimialueemme muihin tulkkeihin ja asiakkaisiin, mikä helpotti siirtymistä työelämään. Olimme todella

tyytyväisiä siihen, että päätimme lähteä kokeilemaan yrittäjyyttä. Vuoden aikana olimme oppineet paljon tulkin työssä hyödyllisiä tietoja ja taitoja, joita emme olisi omaksuneet perinteistä opintopolkua noudattamalla. Kokemus oli kokonaisuudessaan ollut erittäin antoisa ja hieno.

Tulevaisuudessa viittomakielen tulkkiopiskelijoilla ei valtiollistamisen myötä tapahtuvan toimintaympäristön muutoksen takia ole mahdollisuutta toteuttaa tiimivuotta täysin samalla tavalla kuin meillä. Tästä huolimatta pidämme viimeistä opiskeluvuotta opiskelijatiimissä hyvänä vaihtoehtona myös tulevaisuudessa. Tulkkiopiskelijat voivat esimerkiksi muodostaa yrityksiä yhdessä kulttuurituottaja- ja yhteisöpedagogiopiskelijoiden kanssa, mikä tarjoaa lukuisia toimintavaihtoehtoja. Moniammatillisella yrityksellä on mahdollisuus tuottaa paljon laajempia palvelukokonaisuuksia kuin pelkästään tulkkiopiskelijoista koostuvalla yrityksellä. Yhtenä vaihtoehtona voisi olla esimerkiksi tapahtumatuotantoon erikoistunut yritys, joka huomioi esteettömyyden. Jyväskylän alueella on paljon viittomakielisiä opiskelijoita, joille voisi tarjota tulkattuja opiskelijatapahtumia yhdessä kuulevien opiskelijatoverien kanssa.

Tulkkiopiskelijoilla on myös mahdollisuus tarjota tulkkauspalveluja muille kuin tulkkipäätöksen saaneille tahoille, esimerkiksi sairaaloille, työpaikoille sekä muille organisaatioille, jotka haluavat tarjota tapahtumissaan ja tilaisuuksissaan tulkkauksen viittomakielelle. Yksi vaihtoehto voi olla myös käännöspalvelun tuottaminen. Monet yritykset ja organisaatiot voisivat kiinnostua mahdollisuudesta saada esimerkiksi Internet-sivuilleen tiedot myös suomalaisella viittomakielellä, jolloin myös viittomakielisillä olisi mahdollisuus saada tietoa yrityksen ja organisaation toiminnasta äidinkielellään. Vaihtoehtoja toimiviksi liikeideoiksi on siis runsaasti vaikka niin kutsuttua perinteisiä tulkkauspalveluja tarjoavaa yritystä ei voisikaan perustaa. Millaista palvelua tahansa tulkkiopiskelijoiden yritys tuottaakaan, tarjoaa vuosi opiskelijatiimissä perustiedot ja taidot yrittäjyydestä sekä käytännön kokemusta yritystoiminnasta.

Päätimme lopulta ennen yrittäjäksi siirtymistä kartuttaa ammattitaitoamme palkattuina työntekijöinä. Vaikka olimme lopuksi asian suhteen kaikki yksimielisiä, ei päätös syntynyt helposti. Pohdimme pitkään eri vaihtoehtojen hyviä ja huonoja puolia, mietimme mikä olisi meille juuri nyt paras ratkaisu ja arvioimme resurssejamme kehittää sa-

manaikaisesti sekä tulkin ammattitaitoa että yrittäjätaitoja. Ennen lopullisen päätöksen tekoa mieleemme muuttui lähes päivittäin. Lopulta koimme työntekijän roolin meille parhaaksi vaihtoehdoksi kehittyä valmistumisen jälkeen. Yksi päätökseen merkittävästi vaikuttanut tekijä oli se, että saimme kaikki houkuttelevia työtarjouksia. Työtarjousten myötä yrittäjänä työllistyminen ei ollut ainoa vaihtoehto varmistaa valmistumisen jälkeinen työpaikka, joten työntekijänä toimimisen hyvät puolet painoivat uran alussa lopulta vaakakupissa enemmän kuin yrittäjän itsenäisyys. Työnhaussa tiimivuodesta oli meille suurta etua. Kokeiltuamme yritystoimintaa lukuvuoden ajan meistä kasvoi motivoituneita ja sisäisen yrittäjyyden periaatteita toteuttavia työntekijöitä. Sisäistä yrittäjyyttä arvostetaankin yhä useammalla alalla ja tämä näkyi esimerkiksi rekrytointitilaisuuksissa.

Kokemuksemme perusteella voimme todeta yrityksen perustamisen olevan yksi varteenotettava vaihtoehto työllistyä. Lisäksi havaitsimme yrittäjyyden olevan valtiolistamisen aiheuttamien muutosten takia tulkkauspalvelualan lähitulevaisuutta. Tällä hetkellä on mahdotonta sanoa, kuinka valtiolistaminen todella lopulta vaikuttaa tulkkauspalveluun tulevaisuudessa. Ensimmäisen kilpailutuskauden alkuvaihe on todennäköisesti totuttelun aikaa, kun alan toimijat omaksuvat uudet käytännöt ja toimintatavat muokkautuvat toimiviksi. Toimintaympäristön muutoksen myötä tulkkaus-toimeksiantojen määrä todennäköisesti lisääntyy, joten uusille toimijoille on alalla tarvetta jatkossakin.

Havaitsimme tulkkauspalveluyritysten määrän lisääntyneen suuresti jo viimeisten kymmenen vuoden aikana ja luultavasti yritysten määrä kasvaa tulevaisuudessa entisestään. Uskomme itsenäisten palveluntuottajien määrän kasvavan kun esimerkiksi aluksi alihankkijoina toimivat yritykset siirtyvät itsenäisiksi palveluntuottajiksi. Uusia yrityksiä syntyy varmasti myös työntekijöinä kokemusta hankkineiden tulkkien siirtyessä yrittäjiksi. Lisäksi uskomme myös tulevaisuudessa valmistuvista tulkeista löytyvän yrittäjyydestä kiinnostuneita tuoreita tulkkkeja, jotka ovat valmiit työllistymään yrittäjinä heti valmistumisen jälkeen. Kokemustemme perusteella emme näe tälle mitään estettä, vaikka itse valitsimmekin ensin työntekijänä työllistymisen.

Jatkossa olisikin mielenkiintoista tutkia, kuinka moni vastavalmistunut viittomakielen tulkki työllistyy suoraan yrittäjänä. Lisäksi olisi mielenkiintoista tietää, vaikuttaako opiskelijatiimissä opiskelu ja NY-yrityksessä yritystoiminnan harjoittaminen tulkkien yrittäjänä työllistymiseen. Tutkimuksesta olisi hyötyä esimerkiksi tulkikoulutuksen kehittämisessä, kun nähtäisiin madaltaako opiskelijatiimin tarjoama yrittäjyyskokemus kynnystä perustaa oma yritys. Mikäli yrittäjyyskoulutuksen havaittaisiin lisäävän yrittäjien määrää, voitaisiin tulkikoulutuksen opetussuunnitelman sisältämien yrittäjyyteen liittyvien opintojen määrää lisätä. Tämän lisäksi jatkotutkimuksen aiheita löytyy varmasti myös tulevaisuuden opiskelijatiimiyrityksistä. Jatkossa voidaan tutkia myös, millaisia moniammatillisia yrityksiä tiimissä voidaan perustaa sekä kuinka erilaiset liikeideat toimivat käytännössä.

Meille tiimivuosi oli erittäin onnistunut kokemus. Yrityksemme kautta meillä oli mahdollisuus markkinoida itseämme työnantajille sekä yhteistyökumppaneille ja verkostoitua muiden alan toimijoiden kanssa. Vaikka päätimmekin ensin lisätä omaa ammattitaitoamme valmiin työnantajan palveluksessa, ei halu toimia yrittäjänä ole kadonnut. Yritystoiminnan kokeileminen käytännössä on tarjonnut meille vahvat eväät toimia yrittäjinä myöhemmin, kun koemme olevamme siihen valmiita. Verkostoitumisen myötä meillä on halutessamme realistiset mahdollisuudet solmia palveluntuottajien kanssa alihankkijussopimuksia ja tehdä heidän kanssaan yhteistyötä. Vaikka aloitammekin työuramme työntekijöinä, tulemme hyvin todennäköisesti tulevaisuudessa työllistämään itsemme yrittäjinä.

LÄHTEET

Airila, Auli & Eskola, Kaisa & Kauppinen, Kaisa 2007. Ikäystävällisyys ja iän merkitys työssä – tutkimus hoito-, opetus- ja pelastusalalla. Helsinki: Frenckellin kirjapaino Oy.

Bergström, Seija & Leppänen, Arja 2003. Yrityksen asiakas markkinointi. 8. uudistettu painos. Edita Prima Oy: Helsinki.

Bergström, Seija & Leppänen, Arja 2008. Markkinoinnin maailma. 2. painos. Edita Prima Oy: Helsinki.

Duunioppi.net 2005. Viitattu 8.4.2010. <http://www2.edu.fi/duunioppi/index.php?id=47>

Eduskunta 2010. Valtiopäiväasiat / asiakirjat. Viitattu 12.4.2010.

<http://217.71.145.20/TRIPviewer/show.asp?tunniste=HE+220/2009&base=erhe&palvelin=www.eduskunta.fi&f=WORD>

Esitutkintalaki 30.4.1987/449. Finlex 1987. Viitattu 1.4.2010. [http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1987/19870449?search\[type\]=pika&search\[pika\]=Viranomaisen%20on%20viran%20puolesta%20huolehdittava%20tulkkaustarpeen%20t%C3%A4ytt%C3%A4misest%C3%A4](http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1987/19870449?search[type]=pika&search[pika]=Viranomaisen%20on%20viran%20puolesta%20huolehdittava%20tulkkaustarpeen%20t%C3%A4ytt%C3%A4misest%C3%A4)

Fischer, Tammera J. 1998. Establishing a freelance interpretation business – Professional guidance for sign language interpreters. Second edition. Butte Publications, Inc. Hillsboro, OR. U.S.A.

Frishberg, Nancy 1990. Interpreting: An Introduction 3. uudistettu painos. USA: Registry of Interpreters for the Deaf. Inc.

Hallintolaki 6.6.2003/434. Finlex 2003. Viitattu 1.4.2010.

[http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2003/20030434?search\[type\]=pika&search\[pika\]=asiakkaan%20oikeudesta%20k%C3%A4ytt%C3%A4%C3%A4%20omaa%20kielt%C3%A4%C3%A4n%20viranomaisessa%20asioidessaan](http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2003/20030434?search[type]=pika&search[pika]=asiakkaan%20oikeudesta%20k%C3%A4ytt%C3%A4%C3%A4%20omaa%20kielt%C3%A4%C3%A4n%20viranomaisessa%20asioidessaan)

Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi vammaisten henkilöiden tulkkauspalvelusta sekä vammaisuuden perusteella järjestettävistä palveluista ja tukitoimista annetun lain ja sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista annetun lain 4 §:n muuttamisesta. Finlex 2009. Viitattu 1.4.2010.

<http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2009/20090220>

Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi vammaisuuden perusteella järjestettävistä palveluista ja tukitoimista annetun lain sekä sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista annetun lain 4 §:n muuttamisesta. Finlex 2006. Viitattu 1.4.2010.

<http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2006/20060166>

Heinonen, Jaakko & Järvinen Asko 1997. Henkilöstöasiat yrityksen menestystekijänä. Helsinki: Otava.

Heiskala, Timo 2008. Tulkkipalvelujen siirto kunnilta valtiolle. Asiantuntijalausunto Sosiaali- ja terveysministeriölle. Uudenmaan erityispalvelut - kuntayhtymä. Viitattu 31.3.2010.

http://etatulkki.fi/web/uploads/Media/Tulkkipalvelujen%20siirto_valtiolle_asiantuntijalausunto_tammikuu2008.pdf

Humanistinen ammattikorkeakoulu 2009. Liikanen, Heli (toim.) Opinto-opas 2009 – 2010. Tampereen Yliopistopaino Oy – Juvenes Print.

Humanistinen ammattikorkeakoulu 2010. Opiskelu/opiskelijatiimi. Viitattu 29.3.2010. <http://www.humak.fi/opiskelu/opiskelu-humakissa/opiskelijatiimi>

Hynynen, Heidi & Pyörre, Susanna & Roslöf, Raija 2003. Elämä Käsillä – Viittomakielentulkin ammattikuva. Helsinki: Diakonia-ammattikorkeakoulu.

Kansaneläkelaitos 2009. Laki käsittelyssä, kilpailutukset alkaneet. Kielisilta 3/2009, 20.

Kansaneläkelaitos 2009. Tiedote: ”Vammaisten henkilöiden tulkkauspalvelut Kelalle 1.9.2010”. Viitattu 11.4.2010.

<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/110609122919ML?OpenDocument>

Kansaneläkelaitos 2010. Tulkkauspalvelujen kilpailutuksen kysymykset ja vastaukset. Pdf-tiedosto. Viitattu 28.3.2010.

<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/120110090738NJ?OpenDocument>

Kansaneläkelaitos 2010a. Kilpailutukset. Viitattu 12.4.2010.

<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/150609143610PB?OpenDocument>

Kansaneläkelaitos 2010b. Palveluntuottajien / tulkkien kilpailutus. Viitattu 11.4.2010.

<http://kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/150609144037PB?OpenDocument>

Kansaneläkelaitos 2010c. Kuulo-, kuulonäkö- ja puhevammaisten tulkkauspalvelut. Viitattu 11.4.2010.

<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/150609125857PB?OpenDocument>

Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348. Finlex 2007. Viitattu 31.3.2010.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20070348>

Laki potilaan asemasta ja oikeuksista 17.8.1992/785. Finlex 1992. Viitattu 1.4.2010.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19920785>

Laki sosiaalihuollon asiakkaan asemasta ja oikeuksista 22.9.2000/812. Finlex 2000.

Viitattu 1.4.2010. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2000/20000812>

Laki vammaisuuden perusteella järjestettävistä palveluista ja tukitoimista 3.4.1987/380, 8 a § (1267/2006). Finlex 1987. Viitattu 1.4.2010.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1987/19870380>

Metsä-Tokila, Timo & Tulkki, Pasi & Tuominen, Pia. 1998. Ammattitaito, koulutus ja työ. Helsinki: Edita Ab.

Myllymäki, Juha 2003. Yrittäjyydelle on tunnusmerkkinsä – Työsopimus vai ostopalvelusopimus. Kuntatyönantaja (42 000) 1/2003, 18-19.

Nuori Yrittäjyys - Oppia tekemisen kautta 2008. Viitattu 31.4.2010.

<http://www.nuoriyrittajyys.fi/content/section/6/90/lang,finnish/>

Nuori Yrittäjyys ry. 2009 Numminen, Turo & Utriainen, Virpi (toim.) NY vuosi yrittäjänä –oppilaan opas. Nuori Yrittäjyys ry: Helsinki.

Parantainen, Jari 2007. Tuotteistaminen: Rakenna palvelusta tuote 10 päivässä. 3. painos. Talentum: Helsinki.

Puustinen, Terho 2006. Avain omaan yritykseen. 2. uudistettu laitos. Avain: Helsinki.

Pöyhönen, Seppo 2001. Osuuskunnan hallinto ja osuuskuntalaki. Jyväskylä: Talentum Media Oy. Gummerus Kirjapaino Oy.

Rautavaara, Aulikki 2003. Kuulo- ja puhevammainen verkostoituvat tulkkipalvelut. Tulkkipalvelun alueellisten ja seudullisten yhteistyömallien lupaus. Alueellisen yhteistyön seurantaraportti 2/2003. Sosiaali- ja terveysalan tutkimus- ja kehittämiskeskus. Stakes. Viitattu 31.3.2010. http://info.stakes.fi/NR/rdonlyres/52A25A1C-5B52-4952-985A-F8E24ACD6187/0/veturi2_03.pdf

Räsänen, Juhani 1994. Työvalmennus. Opetus ja oppiminen käännekohdassa. Juva: WSOY.

Siukosaari, Anssi 1988. Yritysviestinnän opas. 1.painos. Tietosanoma Oy.

Sosiaali- ja terveysministeriö 2009. Tiedote: ”Tulkkipalvelut Kelalle 1.9.2010 alkaen”. Viitattu 3.5.2010. <http://www.stm.fi/tiedotteet/kuntainfot/kuntainfo/view/1403566>

Suomen Kuntaliitto 2010a. Kysymyksiä tulkkipalvelujen järjestämisestä. Viitattu 31.3.2010. http://www.kunnat.net/k_peruslistasivu.asp?path=1;29;353;140940;115820;119442

Suomen Kuntaliitto 2010b. Kunnat.net Kuntatiedon keskus – Ostopalvelut. Viitattu 7.4.2010 http://www.kunnat.net/k_perussivu.asp?path=1;55264;55275;121698;121700;117363;117367

Suomen perustuslaki 11.6.1999/731. Finlex 1999. Viitattu 1.4.2010. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990731>

Suomen Viittomakielen Tulkit ry 2010a. Tulkkauspalvelu. Viitattu 31.3.2010. <http://www.tulkit.net/tulkkivalitys/>

Suomen Viittomakielen Tulkit ry 2010b. Koulutus. Viitattu 6.4.2010.
<http://www.tulkit.net/viittomakielen-tulkit-suomessa/koulutus/>

Sutinen, Mika & Viklund, Esa 2007. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta, mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville 11.painos. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu. Gummerus Kirjapaino Oy.

Taloushallintoliitto 2010. Viitattu 7.4.2010.
http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/

Tarjouspyyntö 2010a. Kansaneläkelaitos. Hankittavan palvelun kuvaus. Pdf-tiedosto. Viitattu 28.3.2010.
<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/120110090738NJ?OpenDocument>

Tarjouspyyntö 2010b. Kansaneläkelaitos. Kuulo- ja kuulonäkövammaisten tulkkauspalvelu. Pdf-tiedosto. Viitattu 28.3.2010.
<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/120110090738NJ?OpenDocument>

TE-keskus 2009. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamisopas 18.painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Tomperi, Soile 2008. Käytännön kirjanpito. 14. – 17. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Vammaisille lisää tulkkauspalveluja 2006. Helsingin sanomat. Viitattu 1.4.2010.
<http://www.hs.fi/kotimaa/artikkeli/1135222564174>

Verohallinto 2010. Verohallinnon julkaisu 65.09.

Widberg-Palo, Maarit & Thurén, Virpi 2009. Tulkkauspalvelut viittomakielisten asiakkaiden näkökulmasta. Kuurojen liitto ry. Viittomakieliyksikkö. Kartoitus. Viitattu 29.3.2010.
<http://www.kl-deaf.fi/Page/5d4417d8-ddae-4d74-b440-39a14924f38b.aspx?groupId=feb7d6c3-786a-4b1c-b230-60d85a728f88&announcementId=4104a28b-647a-4742-9feb-e0b8fc174dab>

Viittomakielialan Osuuskunta Via 2010. Tulkkitilaus. Viitattu 1.4.2010. http://www.via-ok.net/?page_id=206

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2007. Muutos- ja lopettamisilmoituksen Y4 täyttöohje. Muutos- ja lopettamisilmoitus Osakeyhtiö, Osuuskunta, Säästöpankki, Säätiö, Yhdistys ja muu yhteisö.

Yrityspalvelukeskus Luotsi 2010. Viitattu 7.4.2010.

http://www.luotsi.info/fi/tutustu_luotsiin/?id=8

YritysSuomi 2009. Yrityksen perustajan info, Työnantajan vuosi-ilmoitukset, Työnantajan vuosi-ilmoitukset verovirastolle. Viitattu 31.3.2010

<http://www.yrityssuomi.fi/default.aspx?nodeid=15688>

LIITTEET

Liite 1.

NY-YRITYKSEN YHTIÖJÄRJESTYS

1§

Yrityksen viralliseksi toiminimeksi on valittu

2§

Yrityksen kotipaikka (kaupunki/kunta) on

3§

Yritystoimintaa harjoitetaan lukuvuonna _____ – _____, ja yrityksen virallinen tilikausi käsittää tämän ajan.

4§

Yritys koostuu _____ oppilasjäsenestä, jotka yhdessä muodostavat yrityksen hallituksen. Hallituksen puheenjohtajan on noudettava hallituksen antamia ohjeita. Hallituksen on valittava keskuudestaan markkinoinnista, myynnistä, taloudesta, tuotannosta ja henkilöstöhallinnosta vastaavat henkilöt.

5§

Toiminnan tarkoituksena on antaa yrityksen jäsenille yritystoimintaan liittyvää tietoa.

6§

Jokaisen yrityksen jäsenen on omistettava vähintään yksi osuus yrityksestä, ja yksi jäsen saa omistaa osuuksia enintään 100 euron arvosta. Yhden osuuden hinta on 10 euroa. Yritys voi myydä osuuksia enintään

135 kpl, jolloin alkupääomaksi muodostuu maksimissaan 1350 euroa. Osuuden ostaminen ei anna äänioikeutta hallituksen kokouksissa muille kuin hallituksen jäsenille. Jäsen voi menettää jäsenyytensä erityisistä syistä, jos kaksi kolmasosaa hallituksen jäsenistä puoltaa sellaista päätöstä. Entinen jäsen voi uusia jäsenyytensä, mikäli enemmistö kannattaa päätöstä.

7§

Hallitus, joka koostuu NY-yrityksen oppilasjäsenistä, kontrolloi yrityksen toimintaa. Jokaisessa yrityksen hallituksen kokouksessa on oltava läsnä vähintään puolet hallituksen jäsenistä. Hallituksen on vaadittava raportit toiminnasta vastaavilta henkilöiltä, päätettävä palkoista ja osingoista sekä hallituksen kokousten pitämisestä. Hallituksen kokous on kutsuttava koolle ajoissa ja sellainen on pidettävä vähintään kerran kuukaudessa.

8§

Yrityksen valmistamaa tuotetta tai palvelua on jalostettava ja kehitettävä, eikä se saa olla vaarallinen asiakkaalle tai työntekijälle.

9§

Vähintään yhden liike-elämässä toimivan neuvonantajan on allekirjoitettava rekisteröinti-ilmoitus, jotta yritykselle voidaan myöntää rekisteröintitodistus.

Liite 2.

NY-YRITYKSEN YHTEISTYÖSOPIMUS

Yrityksen toiminimi

Tällä yhteistyösopimuksella yhdessä perustamamme yritys sopii jäsentensä keskinäistä yhteistyötä koskevista arvoista ja pelisäännöistä.

Tämä sopimus on voimassa koko lukuvuoden

 -

1§ Kaikki yrityksemme jäsenet ovat tasa-arvoisia keskenään.

2§ Kaikki yrityksemme jäsenet sitoutuvat toimimaan yrityksemme parhaaksi ja tekemään parhaansa tiimimme menestyksen eteen.

3§ Kaikki yrityksemme jäsenet ymmärtävät, että yritys on kokonaisuus, joten kaikki meistä kohtelevat toisiaan tasapuolisesti ja kaikkien mielipiteitä kuunnellaan.

4§ Yrityksemme mahdolliset ongelmat ratkaistaan yhdessä yrityksen sisällä, tarvittaessa yhteistyössä yrityksemme neuvonantajan, ohjaavan opettajan tai vanhempien kanssa.

5§ Yrityksemme toiminnassa säilytetään avoin henki ja asioista keskustellaan avoimesti. Yrityksemme jäsenistä ei heidän poissa ollessaan tai "selän takana" kerrota negatiivisia asioita. Keskinäiset ongelmat voimme ottaa esille vasta kaikkien ollessa koolla, jolloin voimme keskustella erilaisista kompromisseista ja ratkaisuvaihtoehdoista rauhallisesti.

6§ Yrityksemme harjoittaa liiketoimintaa rehellisesti ja hyvää liikemiestapaa noudattaen.

7§ Yrityksemme tarkoituksena on oppia liiketoimintaa, yrittäjyyttä ja yhteistyötä.

Tätä sopimusta on laadittu yhteensä ____ kpl, eli yksi jokaiselle yrityksemme jäsenelle.

LIITE: Yrityksen toimihenkilöiden vastualueet

Vakuudeksi kaikkien yrityksemme jäsenten omakätinen allekirjoitus ja nimenselvennys:

<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

Liite 3.

NY-YRITYKSEN PERUSTAMISSOPIMUS**Yrityksen nimi, liikeidea sekä osuuksien merkintä**

Tällä perustamissopimuksella perustetaan yritys, joka osallistuu ja rekisteröityy lukuvuonna _____ - _____
 NY – Vuosi yrittäjänä -opinto-ohjelmaan. Yrityksen toiminimeksi on valittu _____

LIITE: Liiketoimintasuunnitelma

- 1 §** Jokaisen perustajajäsenen on omistettava vähintään yksi osuus. Jokaisesta osuudesta on maksettava 10 euroa. Yksi jäsen saa omistaa osuuksia maksimissaan 100 eurolla.
- 2 §** Yrityksen osuudet merkitään heti. Osuudet on maksettava yrityksen nimellä avattavalle pankkitilille yhden (1) kuukauden kuluessa tämän perustamissopimuksen allekirjoittamisesta.
- 3§** Yrityksen maksettavaksi tulevat rekisteröintikulut ovat yhteensä _____ euroa.
- 4§** Ehdotus yhtiöjärjestykseksi oheistetaan tähän perustamissopimukseen erillisenä liitteenä.

LIITE: Yrityksen yhtiöjärjestys**Yrityksen perustajien tiedot**

Yrityksen perustajat merkitsevät yrityksen osuudet seuraavasti:

Etu- ja sukunimi _____	Osuuksien määrä _____
Syntymäaika _____	
Kotiosoite _____	
Sähköpostiosoite _____	

Etu- ja sukunimi _____	Osuuksien määrä _____
Syntymäaika _____	
Kotiosoite _____	
Sähköpostiosoite _____	

Etu- ja sukunimi _____	Osuuksien määrä _____
Syntymäaika _____	
Kotiosoite _____	
Sähköpostiosoite _____	

Yrityksen hallitus

Hallituksen varsinaiseksi jäseniksi on valittu _____

Hallituksen puheenjohtajaksi on valittu _____

ja varapuheenjohtajaksi _____

Yrityksen tilintarkastajaksi on valittu _____

Yrityksen toimitusjohtajaksi on valittu _____

Liite 3.

Toimitusjohtajan puhelinnumero _____
Yrityksen edustajiksi on valittu _____

Yrityksen neuvonantajan tiedot

Neuvonantajan etu- ja sukunimi: _____
Neuvonantajan sähköpostiosoite: _____
Neuvonantajan puhelinnumero: _____
Neuvonantajan yrityksen nimi: _____
Neuvonantajan yrityksen osoite: _____

Ohjaavan opettajan tiedot

Ohjaavan opettajan nimi: _____
Ohjaavan opettajan sähköpostiosoite: _____
Opettajan/oppilaitoksen puhelin: _____
Oppilaitoksen nimi: _____
Oppilaitoksen osoite: _____

Allekirjoitukset

Ohjaavan opettajan allekirjoitus _____ Neuvonantajan allekirjoitus _____ Päivämäärä _____

Kaikkien yrityksen perustajajäsenten omakätiset allekirjoitukset ja nimenselvennykset:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Liite 4.

Viittomakielialan opetus- ja tulkkauspalvelu Kaiku NY:n tilausehdot 20.11.2009 alkaen

Yleiset palveluitamme koskevat tilausehdot

Tunnit laskutetaan täysinä tunteina jokaiselta alkavalta tunnilta.

Opiskelutulkkaus- ja opetustunti on 45 minuuttia.

Epätavallisten työaikojen aiheuttamat korotukset hintoihin laskutetaan toteutuneen tulkkausajan mukaan.

Matkakustannukset laskutetaan matka-ajan palkkana jokaiselta alkavalta 15 minuutilta omalla autolla tehdyn matkan mukaan. Kilometrikorvaukset laskutetaan erikseen voimassa olevan verohallituksen verovapaiden kilometrikorvausten korvauspäätöksen mukaisesti. Vuonna 2009 km-korvaus on 0.45 e.

Päivärahojen osalta noudatetaan Verohallinnon päätöstä.

Toimeksiannot laskutetaan vähintään tilatulta ajalta.

Tulkkaus voidaan toteuttaa paritulkkauksena, mikäli Viittomakielialan opetus- ja tulkkauspalvelu Kaiku NY arvioi sen olevan tarpeellista. Tällöin laskutetaan kahden tulkin käytöstä. Pääsääntöisesti yhtäjaksoisesti yli kaksi tuntia kestävät tulkkaustilanteet järjestetään paritulkkauksena.

Valmistautumisaikaa laskutetaan tilaisuudesta riippuen 1 – 2 tuntia/ tulkki, kun kyseessä on vaativan tason tulkkaus tai muu erityistä valmistautumista vaativa tulkkaus (esim. teatteri, jumalanpalvelus, ohjelmallinen juhla).

Vaativan tason asioimistulkkauksella tarkoitetaan muun muassa kongresseja ja seminaareja, tulkkauksia oikeus- ja poliisitoimessa, käännöstyötä vaativia tulkkauksia (esim. teatteri, konsertti yms.), väitöstilaisuuksia ja vastaavia, liittojen ja yhdistysten virallisia tilaisuuksia sekä juhlien virallisia osuuksia.

Tilausten peruutusehdot

Peruutus vähintään 2 vuorokautta ennen työn alkua, laskutetaan 0 %.

Peruutus alle kahta vuorokautta, mutta yli vuorokauden ennen tulkkauksen alkua, laskutetaan 50 %.

Peruutus alle vuorokausi ennen työn alkua, laskutetaan 100 %.

Liite 4.

Peruuntuneesta työstä ei makseta matka-ajan korvausta, kilometrikorvauksia eikä ilt-, yö- tai viikonloppulisiä. Jos tulkki on kuitenkin ehtinyt mennä tulkkauspaikalle, laskutetaan matka- ja kilometrikorvaukset.

Opetusten peruutusehdot

Peruutus vähintään 2 vuorokautta ennen työn alkua, laskutetaan 0 %.

Peruutus alle kahta vuorokautta, mutta yli vuorokauden ennen tulkkauksen alkua, laskutetaan 50 %.

Peruutus alle vuorokausi ennen työn alkua, laskutetaan 100 %.

Peruuntuneesta työstä ei makseta matka-ajan korvausta, kilometrikorvauksia eikä ilt-, yö- tai viikonloppulisiä. Jos tulkki on kuitenkin ehtinyt mennä tulkkauspaikalle, laskutetaan matka- ja kilometrikorvaukset.

Liite 5.



Liite 6.

Perustamiskirja

Me allekirjoittaneet perustamme täten _____-nimisen osuuskunnan.

Osuuskunnan säännöt ovat seuraavansisältöiset:

ks. Perustamiskirjan LIITE A.

Osuuskunnan perustajat ovat:

Nimi
Katuosoite
Postinumero ja -toimipaikka
Henkilötunnus

Nimi
Katuosoite
Postinumero ja -toimipaikka
Henkilötunnus

Nimi
Katuosoite
Postinumero ja -toimipaikka
Henkilötunnus

Kullekin perustajalle annettavien osuuksien lukumäärä: x (x) osuus.

Osuuskunnan maksettavaksi tulevien perustamiskulujen enimmäismäärä on xx (xx) euroa.

Hallituksen jäsenet:

Paikka ja aika	Nimenselvennys
----------------	----------------

Paikka ja aika	Nimenselvennys
----------------	----------------

Paikka ja aika	Nimenselvennys
----------------	----------------

Päiväys:, päivänä kuuta 2010.

Perustajien allekirjoitukset:

..... Nimenselvennys Nimenselvennys Nimenselvennys
-------------------------	-------------------------	-------------------------