

VIITTOMAKIELEN TULKKIOPISKELIJASTA YRITTÄJÄKSI

Susanna Puurula

Opinnäytetyö, kevät 2010

Diakonia-ammattikorkeakoulu, Diak Länsi,
Turku

Viittomakielentulkin koulutusohjelma

Viittomakielentulkki (AMK)

TIIVISTELMÄ

Puurula, Susanna. Viittomakielen tulkkiopiskelijasta yrittäjäksi. Turku, kevät 2010, 35s. Diakonia-ammattikorkeakoulu, Diak Länsi, Turku. Viittomakielentulkin koulutusohjelma, Viittomakielentulkki (AMK)

Työn tavoitteena oli selvittää onko viittomakielen tulkkiopiskelijan mahdollista heti valmistumisen jälkeen siirtyä viittomakielen tulkkauspalvelua tuottavaksi yrittäjäksi. Työhön kuului yrityksen perustaminen ja Kansaneläkelaitoksen eli Kelan järjestämään kilpailutukseen osallistuminen. Työn tarkoituksena oli tarjota tietoa Kelan tavasta järjestää tulkkauspalvelua ja antaa yrittämisestä kiinnostuneille viittomakielen tulkeille sekä tulkkiopiskelijoille yksi esimerkki yrittäjäksi ryhtymisestä.

Yrityksen perustamisen ja kilpailutuksen lisäksi työssä haastateltiin kahta viittomakielen tulkkiä, jotka olivat toimineet toiminimellä tulkkauspalvelun tuottajina ja kilpailuttaneet toimintansa. Haastattelut olivat puhelinhaastatteluina suoritettuja teemahaastatteluja. Tulkkihaastatteluista työhön saatiin mukaan kokeneempien yrittäjien näkemystä tulkkauspalvelun tuottamisesta.

Opinnäytetyö oli kehittämishanke, jonka tavoitteena oli luoda valmistuvalle opiskelijalle oma työympäristö työelämään siirryttäessä. Kehittämishankkeen tulokset olivat laadullisia eli kvalitatiivisia.

Opinnäytetyö osoitti, että viittomakielen tulkkiopiskelijan on mahdollista perustaa oma yritys viimeisenä opiskeluvuotena ja kilpailuttaa se. Kilpailutuksen tulokset eivät ehtineet tulla tämän opinnäytetyön julkistamiseen mennessä, joten opiskelijan yrityksen mahdollisuudet kilpailutuksessa menestymiseen eivät vielä selvinneet.

Kahden viittomakielen tulkkauspalvelun tuottajan haastatteluista oli huomattavissa tulkkihaastattelijoiden hyvin erilaiset näkemykset tulkkauspalvelun tuottamisen tarpeellisuudesta tuottajien leväisyydestä ja Kelan alaisuuteen siirtymisestä. Haastatellut palvelun tuottajat kokivat yrittäjyyden hyviksi puoliksi itsenäisen päätöksenteon ja työn muuttumisen entistä motivoivammaksi. Kumpikaan haastatteluista ei enää mielellään lähtisi työntekijäksi toiseen yritykseen, vaan molemmat aikoivat jatkaa yrittäjinä.

Tulkkauspalvelun tuottajaksi ryhtyminen on mahdollista niin valmistumassa oleville tulkkiopiskelijoille kuin kokeneille tulkeillekin, kun vain kiinnostusta riittää. Palvelun tuottajaksi ryhtyminen antaa tulkkiopiskelijalle erittäin paljon tulkkauspalvelun järjestämiseen liittyvää tietoa, josta on hyötyä työelämään siirryttäessä.

Asiasanat: viittomakielen tulkkauspalvelu, yrityksen perustaminen, kilpailutus, palvelun tuottaja, toiminimi

ABSTRACT

Susanna Puurula

From Student to Self-Employed Sign Language Interpreter.

Turku, Spring 2010, 35p.

Diakonia University of Applied Sciences, Turku Unit. Degree Programme in Sign Language Interpreting. Degree: Sign Language Interpreter.

The aim of this thesis was to discover, the possibility of becoming a self-employed Sign Language interpreter immediately following graduation. The thesis included starting a company and participating in competitive bidding, which Kela organized. The point of the thesis was to offer knowledge about Kela's system of organizing interpreter service. Another point was to offer one example of the beginning of a company for interpreters and interpreter students who are interested in starting their own company.

The thesis consists of starting the company, description of Kela's competitive bidding and interviewing two interpreters. Interviewed interpreters were entrepreneurs, who had participated in competitive bidding earlier. Interviews were made by telephone and were theme interviews. Interviews offered the views of experienced entrepreneurs from the field of Sign Language interpreting.

The thesis was a development project, with the goal of developing a workplace for a graduating interpreter. Results are qualitative.

The results showed that it is possible for Sign Language interpreter student to start a company and take part in competitive bidding during the last year of studying. The results of the competitive bidding did not come before this thesis was published, so the possible success of started company could not be estimated yet.

Interviews showed that the two interpreters were content with entrepreneurship. They wanted to continue working as entrepreneurs, because it is motivating and they can make their own decisions.

By starting a company interpreter student learns a lot about how the interpreting service is organized. This knowledge is useful when the student is moving into working life.

Keywords: interpreting, interpreter service, competitive bidding, starting a company, entrepreneur

SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	6
2 VIITTOMAKIELEN TULKKAUSPALVELUT	7
2.1 Tulkkauspalvelun järjestämisen historiaa.....	7
2.2 Kehitys 2000-luvulla	8
3 KELAN KILPAILUTUS	11
3.1 Puitejärjestely	12
3.2 Kelan vaatimukset palveluntuottajilta	13
4 YRITTÄJYYS.....	15
4.1 Yritysmuodot.....	15
4.2 Toiminimi	16
5 KEHITTÄMISHANKKEEN TOTEUTTAMINEN	17
5.1 Kehittämishankkeen tavoitteet	17
5.2 Kehittämishankkeen suunnittelu ja toteutus	17
5.2.1 Oman yrityksen perustaminen	18
5.2.2 Haastattelut.....	19
6 KEHITTÄMISHANKKEEN TULOKSET JA NIIDEN TARKASTELU	20
6.1 Oma ja haastateltavien tausta	20
6.2 Yritysmuodoista toiminimen valinta	20
6.3 Kokemukset kilpailutukseen osallistumisesta	21
6.3.1 Liiketoimintasuunnitelma.....	23
6.3.2 Vakuutus.....	24
6.3.3 Toimintasuunnitelma	24

6.3.4 Tarjousasiakirjat	26
6.4 Yrittäjyyden hyvät ja huonot puolet verrattuna työntekijänä toimimiseen	28
6.5 Tulevaisuuden näkymät.....	29
6.5.1 Kelalle siirtyminen.....	30
6.5.2 Viittomakielen tulkkausala.....	30
7 POHDINTA	32
LÄHTEET	33

1 JOHDANTO

Tein opinnäytetyöni yrityksen perustamisesta ja kilpailuttamisesta. Minua kiinnostaa tuleva aika kun kilpailutuksen myötä freelance-tulkit poistuvat työkentältämme ja kaikki ovat palveluntuottajien palveluksessa tai itse palveluntuottajina. Kuvaan opinnäytetyössäni oman yritykseni kehitystä olemattomasta olemassaolevaan. Kuvaan myös kilpailutukseen osallistumista. Kilpailutuksen tulokset eivät olleet tulleet vielä opinnäytetyön julkaisemisen aikaan, joten kilpailutuksessa pärjäämistä en työssäni kuvaa.

Lisäksi haastattelin kahta oman yrityksen, tässä tapauksessa toiminimen, perustanutta tulkkiä, jotta saisin selville heidän hyviä ja huonoja kokemuksiaan yrittäjyydestä. Valitsin tulkit haastatteluun niin, että he ovat yrittäjiä, jotka ovat toimineet alueilla, joissa tulkkauspalveluntuottaminen on kilpailutettu. Koska kilpailutus on tulkkausalan tuleva suunta, halusin haastatteluun tulkkeja, joilla on jo kokemusta asiasta.

Aiheeni on itselleni yllätävä siinä mielessä, että en ole koskaan ajatellut ryhtyväni yrittäjäksi. Ennemmin olen karsastanut ajatusta. Nyt kun tulkkauspalvelun järjestämisen velvollisuus on siirtymässä kunnilta valtiolle ja sen rakenne on muuttumassa koko Suomessa, olen kuitenkin kokenut, että haluan lähteä mukaan kokeilemaan tulkin työn ja yrittäjyyden yhdistämistä. Ehkä viittomakielen tulkkauksen alalla vallitseva epätietoisuus tulevasta on osaltaan kannustanut ottamaan selvää yrittämiseen liittyvistä asioista ja jossain vaiheessa aihe on temmannut mukaansa niinkin vahvasti, että on syntynyt halu lähteä yrittäjäksi tulkkauspalvelun tuottajana.

Uskon opinnäytetyöstä olevan hyötyä itseni lisäksi niille tulkeille ja tulkkiopiskelijoille, jotka harkitsevat yrittäjiksi ryhtymistä

2 VIITTOMAKIELEN TULKKAUSPALVELUT

Henkilöllä on oikeus tulkkaukseen, jos hänellä on kuulovamma, kuulonäkövamma tai puhevamma ja hän tarvitsee vammansa vuoksi tulkkausta työssä käymiseen, harrastamiseen, yhteiskunnalliseen osallistumiseen, asioimiseen tai virkistäytymiseen (Laki vammaisten henkilöiden tulkkauspalvelusta 2010).

Kuulo- tai puhevammaisella on oikeus saada tulkkauspalvelua vähintään 180 tuntia vuodessa. Kuulonäkövammaisten on saatava tulkkausta vähintään 360 tuntia vuodessa. Tulkkauspalvelua voi saada enemmänkin, jos sen tarve on perusteltua. Perusopintojen jälkeisiin opintoihin tulkkauspalvelua tulee järjestää tarvittavasti niin, että opiskelijalla on mahdollisuus suoriutua opinnoistaan. Perusopintojen jälkeisiä opintoja, joihin tulkkauspalvelua on mahdollista saada, ovat tutkintoon tai ammattiin johtavat opinnot, ammatilliseen koulutukseen pääsemistä tai työllistymistä edistävät opinnot sekä työelämässä pysymistä tai etenemistä tukevat opinnot. (Laki vammaisten henkilöiden tulkkauspalvelusta 2010.)

2.1 Tulkkauspalvelun järjestämisen historiaa

Monet viittomakielen tulkit toimivat freelance-tulkkeina, jotka valitsevat itse työtehtävänsä sekä huolehtivat laskutuksesta ja aikataulutuksesta. Tällöin tulkin itsenäisyys ja yksityisyys korostuvat. Freelance-tulkilla ei yleensä ole vakituista työpaikkaa eikä säännöllistä työaika. Työtehtävät saadaan joko suoraan asiakkaalta, tulkkikeskuksen kautta tai tulkkausta tarvitsevan tilaisuuden järjestäjältä. (Hynynen, Pyörre & Roslöf 2003, 126.)

Työnantajakysymys on koko viittomakielen tulkkien olemassa olon ajan ollut epäselvä. Keskustelua on vuosikausia herättänyt tulkin, kuuron asiakkaan ja tulkkauspalvelun maksajana olevan kunnan eri roolit. Kunnat ovat huolehtineet työnantajamaksuista, mutta silti rinnastaneet tulkit usein yrittäjiin. (Hynynen, Pyörre & Roslöf 2003, 100.)

Erilaisia organisaatioita on perustettu selventämään työnantajakysymystä. Esimerkkejä tällaisista tulkkauspalvelua tarjoavista organisaatioista ovat Honkalampi-säätiön tulkki-keskus, Viittomakielialan Osuuskunta Via ja joidenkin yksittäisten tulkkien perustamat yritykset. (Hynynen, Pyörre & Roslöf 2003, 100.)

Tulkki-keskuksia alettiin perustaa 1980-luvulla, jolloin perustettiin neljä tulkki-keskusta. Vuoden 1994 alusta voimaantullut kuntien erityinen tulkkauspalvelun järjestämisvastuu vaikutti tulkki-keskusten syntyyn niin, että vuosi 1994 oli tulkki-keskusten perustamisen huippuvuosi. Vuonna 2003 Suomessa oli yhteensä 24 tulkki-keskusta, joiden omistajatahoina olivat kunnat, kuntayhtymät, kuurojen yhdistykset, osuuskunnat tai säätiöt. (Hynynen, Pyörre & Roslöf 2003, 101.)

2.2 Kehitys 2000-luvulla

Stakes toteutti Sosiaali- ja terveysministeriön toimeksiannosta valtakunnallisen verkostoituvat tulkkipalvelut -hankkeen vuosina 2001 – 2004 (Rautavaara & Kokko 2006, 15). Hanke oli nimeltään Veturi -hanke ja se etsi vastauksia siihen, kuinka voidaan valtakunnallisesti varmistaa kuulo- ja puhevammaisten saavan tarpeitaan vastaavaa tulkkauspalvelua. Hankkeen tavoitteena oli tukea kuntia tulkkauspalvelun järjestämisessä ja laadunhallintatyössä. (Rautavaara 2002.)

Eri yhteyksissä on arvioitu, että maamme kunnissa on erityispalveluiden järjestämiseen ja tuotantoon nähden liian pieni väestöpohja. Siksi tulkkipalvelua kannattaa organisoida ylikunnallisena monen toimijan yhteistyönä. Veturi -hankkeen tavoitteena oli luoda yhteistyötä, joka loisi alueellisia toimintamalleja, rakenteita ja sopimusmenettelyjä, jotka mahdollistaisivat tulkkauspalvelun saatavuuden ja toimivuuden palvelun tarvitsijan asuinkunnasta riippumatta. (Rautavaara 2003.)

Veturi -hanke toteutettiin valtakunnallisena koordinaatio- ja tukihankkeena sekä 12 aluehankkeena. Hankkeen tärkeät tehtävät olivat alueellisen asiantuntemuksen ja erityisosaamisen järjestelmällinen verkottaminen koko maassa, yhteistyöfoorumien luominen ja alueyhteistyön käynnistäminen ja kokeilu. Hankkeen tehtävänä oli myös lupaavi-

en tulosten tunnistaminen, levittäminen ja vakiinnuttaminen. (Rautavaara & Kokko 2006, 18.)

Veturi -hankkeen myötä kuntien välinen yhteistyö tulkkauspalvelun järjestämisessä vahvistui Pirkanmaalla, Pohjois-Savossa, Uudellamaalla ja Lapissa. Uudellamaalla alueellisen yhteistyön pitkäjänteisyys vahvistettiin tuottajan ja kuntien välisellä sopimuksella. Syksyllä 2005 alueellisia sopimuksia oli solmittu ja niitä oli tulossa myös muualla, pisimmällä asiassa oltiin Pirkanmaalla. (Rautavaara & Kokko 2006, 33.)

2000-luku on näyttäytynyt kuulo- ja puhevammaisten tulkkipalvelujen kehityksen kulta-aikana. Veturi -hankkeen lisäksi käynnissä on ollut useita muita kehittämishankkeita, joilla on tuotettu tulkkauspalvelun uusiutumista. Myös toimijoiden verkostoitumisella, uusilla tietoverkoilla, opetuksen ja koulutuksen kehittämisellä sekä puhevammaisten tulkin erikoisammattitutkinnon perustamisella on ollut osansa tulkkauspalvelun uudistumisessa. (Rautavaara & Kokko 2006, 42.)

Uudellamaalla tulkkauspalvelun haasteita ja ongelmia, ennen tulkkauspalvelun keskitettyä ja kilpailutettua toimintaa, olivat esimerkiksi tulkkipula, hallinnon raskaus niin palveluntuottajan kuin maksajankin puolelta, freelance-tulkkien työoikeudellisen aseman epäselvyys, tulkkien alalta poistuminen, hintojen ja muiden korvausten vaihtelevaisuus ja suuri kausivaihtelu tilausten määrissä. Haasteita ja ongelmia selventämään perustettiin usean Uudenmaan kunnan yhteinen hankintapiiri. Hankintapiirin tarkoituksena oli muun muassa turvata tulkkauspalvelu sitä tarvitseville tulkkauspalveluun oikeutetuille henkilöille hankintapiirin alueella asuinpaikasta riippumatta ja turvata palvelun pitkäjänteinen osaava sekä kehittävä tuottaminen niin laadullisesti kuin määrällisestikin. Hankintapiirin tarkoituksena oli ratkaista haasteita ja ongelmia keskitetyllä tulkkivälityksellä sekä kilpailuttamalla palveluntuottajat. (Uudenmaan erityispalvelut kuntayhtymä 2004.)

Pirkanmaalla oli käynnissä tulkkauspalvelun kehittämishanke 1.3.2005 – 31.12.2006. Hanke oli neljäntoista kunnan yhteinen, seutukunnallinen hanke. Hankkeen tavoitteena oli kuulo- ja puhevammaisten tulkkauspalvelun saatavuuden paraneminen, palvelujen laadun kehittäminen, kustannustehokkuuden lisääminen palvelujen tuottamisessa sekä tulkkauspalvelun erityisosaamisen turvaaminen Pirkanmaalla. Tavoitteisiin pääsemiseksi

si tulkkipalvelun tuottajat kilpailutettiin ja integroitiin keskitetyn välitysjärjestelmän piiriin. Muita tavoitteeseen pääsemiseksi tehtyjä toimia olivat yhteisten laatukriteereiden sopiminen kuntien kesken ja palautejärjestelmän luominen, selainpohjaisen välitysjärjestelmän kehittäminen ja käyttöönotto, osaamisen vahvistaminen räätälöityjen koulutusten avulla, puhevammaisten tulkkipalvelun toimintamallin ja tulkkirekisterin luominen sekä puhevammaisten tulkkien koulutuksen tukeminen. (Lausvaara & Numminen 2006.)

3 KELAN KILPAILUTUS

Vammaisten henkilöiden tulkkauspalvelun järjestämis- ja rahoitusvastuu siirtyy 1.9.2010 kunnilta Kansaneläkelaitokselle eli Kelalle. Kela vastaa tulkkauspalvelun järjestämisestä ja siihen liittyvistä kustannuksista alueellisille välityskeskuksille sekä palveluntuottajille syyskuun 2010 alusta alkaen. (Sosiaali- ja terveysministeriö i.a.)

Tulkkauspalvelun järjestämistä varten Kela kilpailuttaa tulkkauspalvelun välitysjärjestelmän, alueelliset välityskeskuksia ja tulkkausta antavat palveluntuottajat. Nämä kolme Kela kilpailuttaa julkisista hankinnoista annetun lain (348/2007) mukaisesti tarjouskilpailulla. (Kansaneläkelaitos 2010a.)

Kelan kuulo- ja kuulonäkövammaisten tulkkauspalvelua koskevassa tarjouspyynnössä on määritelty, että tarjouskilpailussa palveluntuottajat valitaan hankintalain (348/2007) mukaiseen puitejärjestelyyn. Palveluntuottajat valitaan puitejärjestelyyn alueellisesti niin, että kilpailutusalueet vastaavat Kelan viittä vakuutusaluetta. Vakuutusalueet ovat Etelä-Suomi, Itä-Suomi, Lounais-Suomi, Länsi-Suomi ja Pohjois-Suomi. Jos palveluntuottaja haluaa tarjota palvelua useammalla kuin yhdellä kilpailutusalueella, pitää tämän tehdä jokaiselle alueelle omat tarjousasiakirjansa. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

Kuulovammaisten ja kuulonäkövammaisten tulkkaukseen Kela pyysi tarjousta ajalle 1.9.2010-31.12.2012. Lisäksi Kela varasi option jatkaa sopimusta ajalle 1.1.-31.12.2013. Kela pyysi tarjousta yleistulkkauksesta, kirjoitustulkkauksesta, yli päivän kestävästä yleistulkkauksesta, yli päivän kestävästä kirjoitustulkkauksesta sekä opiskelutulkkauksesta. Kaikista muista paitsi opiskelutulkkauksesta pyydettiin tarjousta niin perustason ja vaativan tason tulkkauksesta kuin paritulkkauksesta. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

Tarjousten vertailuperusteena käytetään kokonaistaloudellista edullisuutta. Vertailussa hinnan painoarvo on 60 % ja laadun 40 %. Hinta ja laatu pisteytetään ja pisteet laskeetaan yhteen. Laatuun vaikuttavia tekijöitä ovat henkilöstön koulutus ja työkokemus sekä palvelun ajallinen saatavuus. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

3.1 Puitejärjestely

Valtion ja kuntien viranomaisten sekä muiden hankintayksiköiden on kilpailutettava hankintansa lain edellyttämällä tavalla. Lain tarkoitus on tehostaa julkisten varojen käyttöä, edistää laadukkaiden hankintojen tekemistä sekä taata yrityksille tasapuoliset kilpailumahdollisuudet palvelujen, tavaroiden ja rakennusurakoiden julkisissa hankinnoissa. (Laki julkisista hankinnoista 2007.)

Julkisen hankinnan kilpailuttamiseksi hankintayksikön on valittava hankintaan sopiva hankintalain mukainen menettelytapa. Hankinnan arvo täytyy arvioida etukäteen, koska jos hankinnan arvo ylittää kansallisen- tai EU-kynnysarvon, vaikuttaa se valitun menettelytavan kulkuun. (Työ- ja elinkeinoministeriö i.a.) Hankintamenettelytapoja ovat avoin menettely, rajoitettu menettely, neuvottelumenettely, suora hankinta, kilpailullinen neuvottelumenettely, puitejärjestely, suunnittelukilpailu, dynaaminen hankintajärjestelmä ja sähköinen huutokauppa (Laki julkisista hankinnoista 2007). Hankintamenettelyistä puitejärjestely sopii erityisesti sellaisten hankintojen toteuttamiseen, joissa tuotteet ja hinnat muuttuvat nopeasti, eikä hankintayksikön kannata sitoutua kiinteisiin hintoihin ja ehtoihin. Käyttöalana voivat olla esimerkiksi tietotekniikkahankinnat ja palveluhankinnat, joissa palvelun määrää ei ole tarkoituksenmukaista ennalta määrittellä tarkasti. (Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2007.)

Puitejärjestelyllä tarkoitetaan yhden tai usean hankintayksikön tekemää sopimusta yhden tai usean toimittajan kanssa. Puitejärjestelyn tarkoituksena on vahvistaa tietyn ajan kuluessa tehtäviä hankintasopimuksia koskevat ehdot, kuten hinnat ja suunnitellut määrät. (Laki julkisista hankinnoista 2007.) Hankintasopimukset, jotka perustuvat puitejärjestelyyn, on tehtävä puitejärjestelyn alkuperäisten osapuolten kesken. Hankintamenettelyn aloittamisen jälkeen järjestelyyn ei siis voida ottaa mukaan uusia osapuolia. (Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2007.)

Puitejärjestely voi olla voimassa korkeintaan neljä vuotta, paitsi jos hankinnan kohde välttämättä edellyttää pidempää kestoja. Tällöin puitejärjestely voi poikkeuksellisesti kestää kauemminkin. (Laki julkisista hankinnoista 2007.)

3.2 Kelan vaatimukset palveluntuottajilta

Tarjouksen voi tehdä ennakkoperintärekisterissä oleva ammatinharjoittaja, yksityinen tai julkinen palveluntuottaja sekä hankintalain 61§:n mukainen ryhmittymä (Kansaneläkelaitos 2010b). Jos palveluntuottajalla ei ole kaikkia palvelun tuottamisen edellytyksiä tarjouksen jättöhetkellä, on palveluntuottajan esitettävä luotettava kirjallinen selvitys siitä, että kaikki kelpoisuusehdot täyttyvät viimeistään 1.9.2010. (Kansaneläkelaitos 2010b.) Ulkomaalaisen palveluntuottajan on esitettävä selvitys siitä, että tarjottavalla henkilökunnalla on riittävä kielitaito tehdä tulkkausta suomeksi tai ruotsiksi, suomalaisella viittomakielellä tai suomenruotsalaisella viittomakielellä. Hankintalain mukaan tarjouskilpailusta tulee sulkea pois sellainen palveluntuottaja, joka tai jonka tarjoama henkilöstö tai alihankkija on saanut ammattinsa harjoittamiseen liittyvän lainvoimaisen tuomion hankintalain 53§:ssä säädetyistä rikoksista. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

Tarjouksen liitteenä täytyy olla veroviraston todistus maksetuista veroista ja sosiaaliturvamaksuista. Liitteenä täytyy olla myös vakuutusyhtiön tai -yhtiöiden todistukset lakisääteisistä eläkevakuutusmaksuista, todistus kuulumisesta kauppa- tai säätiörekisteriin ja ennakkoperintärekisteriin. Todistukset saavat olla korkeintaan kaksi kuukautta vanhoja. Palveluntuottajan on myös toimitettava tarjouksen liitteenä viimeisimmän tilinpäätöksen tiedot. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

Uusilla yrityksillä täytyy tarjouksen liitteenä olla vakuutus siitä, että mikäli tulevat hyväksytyiksi palveluntuottajiksi, he rekisteröityvät kauppa- tai säätiörekisteriin sekä ennakkoperintärekisteriin. Todistukset rekisteröitymisistä sekä vakuutusyhtiön todistus vakuutusten ottamisesta pitää toimittaa Kelalle sopimuskauden alkuun mennessä. Uuden yrityksen täytyy toimittaa myös yksityiskohtainen liiketoimintasuunnitelma, josta selviää palveluntuottajan tekniset, taloudelliset ja muut edellytykset tuottaa palvelua. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

Kela edellyttää, että palveluntuottaja nimeää tulkkauspalvelusta vastaavan henkilön (Kansaneläkelaitos 2010b). Tulkkauspalvelua suorittavien henkilöiden täytyy kuulua tulkkitoiminnan yhteistyöryhmän ylläpitämään tulkkirokisteriin. Lisäksi tulkkauspalvelua suorittavilla henkilöillä on oltava jokin seuraavista koulutuksista: asioimistulkki-kurssi, 1- tai 2- vuotinen viittomakielentulkin koulutusohjelma, 3-vuotinen opistotason

viittomakielentulkin koulutusohjelma (120 ov), viittomakielentulkki AMK (210 op/ 140 ov), viittomakielentulkki AMK (240 op/ 160 ov), Kuulonhuoltoliitto ry:n järjestämä kirjoitustulkkauksen nopeuskoe tai Kuurojen Liitto ry:n järjestämä kuulonäkövammaisten vapa-ajan tulkin koulutus. Tulkkauspalvelua suorittavalla henkilöllä täytyy olla jokin edellä mainituista koulutuksista tai vastaava pätevyys, esimerkiksi ulkomailla suoritettu vastaava koe tai tutkinto. Myös palveluntuottajan alihankkijoilta edellytetään samojen vähimmäisvaatimusten täyttämistä. Viittomakielen tulkkiopiskelijoita ei voi sisällyttää palveluntuottajan Kelalle esittämiin henkilöstöresursseihin, ennen kuin tutkinto on valmis. Palveluntuottajan on sitouduttava noudattamaan Viittomakielen tulkin ammattisäännöstöä. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

Palveluntuottajalla on oltava riittävät laitteet tulkkauksen vastaanottamiseksi ja raporttoimiseksi. Palveluntuottajalla tulee olla vähintäänkin internet-yhteydellä varustettu tietokone sekä tulkeilla matkapuhelimet ja mahdollisuus käyttää internet-yhteydessä olevaa tietokonetta. Jos palveluntuottaja tarjoaa kirjoitustulkkauksia, on tarjouksen yhteydessä esitettävä selvitys käytettävistä ohjelmistoista ja laitteista. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

Palveluntuottajalla täytyy olla toimintasuunnitelma, joka sisältää kuvauksen tarjottavasta palvelusta, henkilöstön käytöstä, henkilöstön kehittämisestä ja täydennyskoulutuksesta, yhteistyöstä asiakkaiden kanssa sekä laadunvalvonnasta. Laadunvalvonnassa täytyy kuvata asiakaspalautteen keräämistä ja sen hyödyntämistä palvelun kehittämisessä. Jos palveluntuottajalla on laadittuna laatujärjestelmä, -käsikirja, -suunnitelma tai muu vastaava, on siitä hyvä esittää kuvaus toimintasuunnitelmassa. (Kansaneläkelaitos 2010b.)

4 YRITTÄJYYS

Yritystoiminta tarkoittaa sitä, että tuotetaan ja myydään tavaroita ja palveluja tarkoituksena niillä ansaitseminen (Kinkki & Lehtisalo 1994, 8). Yrittäjät harjoittavat toimintaansa ottamalla riskejä ja pyrkimällä näin voittoihin. Yrittäjien toimintojen seurauksena syntyy eri kokoisia ja erityyppisiä yrityksiä, joilla kaikilla on erilaisuudestaan huolimatta samanlaiset peruseriaatteet ja lainalaisuudet. Kaikkien yritysten on epävarmuudesta huolimatta yritettävä etsiä ratkaisuja yritystalouden ongelmiin. (Kinkki & Isokangas 2002, 35.)

4.1 Yritysmuodot

Yritysmuotoja on Suomessa viisi, joista yritystoimintaa harjoittava voi valita omalle yritykselleen sopivimman. Yritysmuodot jakautuvat henkilöyhtiöksi ja pääomayhtiöksi. Henkilöyhtiöksi ovat yksityinen toiminimi, kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö. Pääomayhtiöksi ovat osakeyhtiö ja osuuskunta. Merkittävin ero henkilöyhtiöillä ja pääomayhtiöillä on siinä, että henkilöyhtiöissä yrittäjällä on henkilökohtainen vastuu yrityksen veloista, kun pääomayhtiöissä sitä ei ole. (Kinkki & Isokangas 2002, 181-182.) Henkilöyhtiöissä toiminta on keskittynyt vahvasti yrittäjän tai yrittäjien ympärille, kun taas pääomayhtiöissä keskeinen yksikkö on itse yritys, eikä yrittäjä välttämättä ole enään niin hyvin havaittavissa kuin henkilöyhtiöissä (Kinkki & Lehtisalo 1994, 58).

Kun yrittäjä valitsee yhtiömuotoaan, tulee hänen kiinnittää huomiota kunkin yhtiömuodon ominaispiirteisiin. Tällaisia ominaispiirteitä ovat esimerkiksi omistajien vastuu yhtiön velvoitteista, osakkaiden vaikutusmahdollisuudet yhtiön toimintaan, vaikutusmahdollisuudet yhtiön hallinointiin ja yhtiöstä irtaantumiseen. Yhtiömuotoa valittaessa on kiinnitettävä huomiota myös yrityksen sekä omistajan verokohteluun. Veroedut vaikuttavat osin osakeyhtiömuodon suosioon. (Villa, Ossa & Aarnilehto 2007, 19.)

4.2 Toiminimi

Toiminimi on yritysmuodoista yksinkertaisin, mitä juristit eivät aina edes miellä yritykseksi (Sutinen & Viklund 2004, 96). Yksityisen toiminimen perustaminen ja lopettaminen on nopeinta, yksinkertaisinta sekä halvinta (Meretniemi & Ylönen 2008, 42).

Toiminimen osakkaana voi olla vain yksi luonnollinen henkilö, joka yksin tekee yritystään koskevat päätökset. Luonnollinen henkilö tarkoittaa oikeaa ihmistä, kun taas juridinen henkilö voi olla yritys, yhteisö tai muu itsenäisenä kohdeltava yksikkö. Yrittäjä, joka toimii toiminimellä kantaa yksin myös yritykseen liittyvät riskit, jotka tulevat päätöksenteon mukana. Yrittäjä on esimerkiksi vastuussa yrityksen veloista ja muista riskeistä omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Sutinen & Viklund 2004, 96-97).

Toiminimi sopii hyvin yrittäjille, jotka haluavat harjoittaa itsenäistä yritystoimintaa pienimuotoisesti, tai perheyrityksille, joissa perheen jäsenet ovat avustamassa yritystoimintaa (Kinkki & Lehtisalo 1994, 59). Yritysmuodoista toiminimi sopii hyvin yhden henkilön ammatin harjoittamiseen, mutta se voi myös palkata työntekijöitä. Toiminimellä yrittävä ei voi maksaa itselleen palkkaa, vaan hän voi ottaa yritykseltä varoja käyttöönsä yksityisottoina. (Meretniemi & Ylönen 2008, 42.)

Toiminimimuotoinen yritys samaistetaan helposti itse yrittäjään, mutta yritys on kuitenkin oikeudellisesti oma erityinen yksikkönsä. Yrittäjän ja yrityksen tulot, menot, varat ja velat on pidettävä erillään. Käytännössä erillään pitäminen hoidetaan kirjanpidolla. Kun yritys toimii, ovat yrittäjän ja yrityksen varat silloin erilliset, mutta jos yritys joutuu vaikeuksiin, on toiminimellä yrittävä henkilökohtaisesti omalla omaisuudellaan vastuussa yrityksen veloista. (Kinkki & Isokangas 2002, 182.)

Elinkeinonharjoittajan eli toiminimellä toimivan yrittäjän verotus on yksinkertaista, mutta rankkaa. Yrittäjää verotetaan yrityksen nettotuloksesta progressiivisesti samalla tavalla kuin tavallista palkansaajaa palkkatulosta. Nettotulo tarkoittaa tuloa, josta on vähennetty yrityksen menot. (Sutinen & Viklund 2004, 97.)

5 KEHITTÄMISHANKKEEN TOTEUTTAMINEN

Toteutin kehittämishankkeen perustamalla viittomakielen tulkkauspalvelua tarjoavan toiminimen, jonka kanssa osallistuin Kelan kilpailutukseen alkuvuodesta 2010. Lisäksi haastattelin kahta tulkkiä, jotka olivat toimineet toiminimellä, jonka toiminnan toinen oli kilpailuttanut Pirkanmaalla ja toinen Uudellamaalla ennen Kelalle siirtymistä.

5.1 Kehittämishankkeen tavoitteet

Halusin selvittää, onko neljännen vuoden viittomakielen tulkkiopiskelijasta mahdollista siirtyä suoraan valmistumisen jälkeen itsenäiseksi yrittäjäksi. Kehittämishankkeen tavoitteena oli selvittää, onko opiskelijalla käytännössä mahdollisuus siirtyä yrittäjäksi eli kilpailuttaa yrityksensä Kelan kilpailutuksessa ja onko opiskelijalla resursseja aloittaa yrittäjänä toimiminen. Tavoitteena oli myös saada lisää tietoa viittomakielen tulkkauspalvelua tarjoavana yrittäjänä toimimisen hyvistä ja huonoista puolista, siksi haastattelin kokeneempia tulkkausalan yrittäjiä.

5.2 Kehittämishankkeen suunnittelu ja toteutus

Kehittämishankkeen suunnittelu alkoi siitä, että aloin selvittää, kuinka yritys perustetaan. Sen jälkeen täytyi pohtia, mikä yritysmuoto sopisi minun tarkoituksiini. Alusta alkaen täytyi myös koko ajan olla tarkkana siitä, mitä Kela haluaa tulkkauspalvelun tarjoajaltaan. Tästä sain aluksi tietoa Kelan internet-sivuilta, Akavan Erityisalojen järjestämistä kahdesta koulutuksesta, opinnäytetyöni toiselta ohjaajalta sekä Kelan järjestämistä tiedotustilaisuudesta. Tarjouskilpailun käynnistyttyä sain konkreettista tietoa siitä, mitä kilpailutukseen osallistuvilta palveluntarjoajilta todella vaaditaan. Kehityshanketta suunnitellessani ajattelin, että kokoneiden yrittäjien haastattelu voisi auttaa minua ja yritystäni kilpailutukseen osallistumisessa. Koin kuitenkin saaneeni kaiken kilpailutukseen tarvitsemani avun opinnäytetyöni toiselta ohjaajalta, ja siksi haastatteluiden toteuksella ei ollut niin kiire ja ne toteutettiin vasta kilpailutuksen loputtua. Haastatteluiden tarkoi-

tuksena oli antaa kuvaa viittomakielialalla yrittäjänä toimimisesta eikä ainoastaan kilpailutukseen osallistumisesta, siksi ajoituksella ei ollut erityisen suurta merkitystä.

5.2.1 Oman yrityksen perustaminen

Idea omasta yrityksestä alkoi syntyä tulkkipalvelukeskusharjoittelussa syksyllä 2008. Tein harjoitteluni Uudenmaan erityispalvelupiirin kuntayhtymän tulkkipalvelukeskuksessa eli UEP:ssä, nykyisessä Evantia Oy:ssä, Helsingissä. Siellä näin ensimmäistä kertaa tulkkauspalvelun kilpailutettua toimintaa ja sen toimivuutta. Ennen harjoittelua minulla oli vain hatara käsitys, kuinka tulkkauspalvelu toimii muualla kuin Turun alueella, jossa käytäntönä oli enemmän tulkkipalvelukeskuksen välittämien freelancetöiden tekeminen. Kun tulkkauspalveluiden siirtymisestä kunnilta valtiolle alkoi kuulua sellaisia uutisia, että freelancetulkki-ajan aika olisi ohi ja Kela ottaisi palveluntuottajiksi ainoastaan yrityksiä, koin oman yrityksen perustamisen hyvin ajankohtaiseksi. Tarjouskilpailu järjestettiin talvella 2010. Valmistun tulkiksi toukokuussa 2010. Vastuu viittomakielien tulkkauspalveluiden järjestämisestä siirtyy Kelalle 1.9.2010. Tarjouskilpailuvaiheessa en siis vielä ollut valmistunut, mutta pystyin silti osallistumaan toiminimeni kanssa kilpailutukseen, koska kilpailutetun toimikauden alkuun mennessä minun pitäisi olla valmis viittomakielentulkki. Kaikkien edellytysten ei siis tarvinnut täytyä vielä tarjouskilpailuvaiheessa, vaan riittää, että ne täyttyvät ennen toimikauden alkua.

Kun olin päättänyt perustaa yrityksen ja kilpailuttaa sen, otin yhteyttä Turun seudun yrityspalvelukeskus Potkuriin. Sieltä sain ohjeita, mitä kaikkea tuli ottaa huomioon yritystä perustettaessa esimerkiksi verotukseen ja lakisääteisiin vakuutuksiin liittyen. Sain myös hieman ohjeita yritysmuodon valinnasta, vaikka olin itse jo etukäteistietoihin pohjautuen päättänyt valita yritysmuodokseni toiminimen, koska halusin aloittaa mahdollisimman pienestä ja riskittömästä yritysmuodosta. Koin esimerkiksi osakeyhtiön perustamiseen tarvittavan alkupääoman, 2500 euroa, liian suureksi sijoitukseksi sillä hetkellä.

Toisella kerralla Potkurissa käydessäni rekisteröin yrityksen. Ennen rekisteröintiä ei tarvinnut miettiä paljon muuta kuin nimiehdotus yritykselle. Hyvän, omalle tuntuvan ni-

men löytäminen ei kuitenkaan ollut erityisen helppo tehtävä. Oikeantuntuinen nimi löytyi kuitenkin ystävien ja perheen ehdotusten pohjalta. Potkurissa minua autettiin perustamislomakkeen täytössä. Kun olin täyttänyt lomakkeen ja maksanut kaupparekisterin rekisteröimismaksun, minulla oli rekisteröity viittomakielen käännös- ja tulkkaukspalvelua tarjoava yritys, Käsitys.

5.2.2 Haastattelut

Haastattelin kahta tulkkia, joista toinen oli toiminut tulkkaukspalvelun tarjoajana Pirkanmaalla ja toinen Uudellamaalla. Haastatteluun valinnan kriteerinä oli, että haastateltava oli toiminut tulkkaukspalvelun tarjoajana toiminimellä ja että yritys oli osallistunut tulkkaukspalvelun kilpailutukseen ainakin kerran. Koska en tarvinut haastattelua monelta tulkilta, otin suoraan yhteyttä sellaisiin, jotka minä tai opinnäytteeni ensimmäinen ohjaaja tiesimme. En tiennyt haastattelemistani tulkeista etukäteen juurikaan muuta kuin sen, että he täyttivät haastateltavilleni asettamani kriteetit. En siis nähnyt tutkimukseni kannalta tärkeäksi kysyä kaikkia kriteerit täyttäviä tulkkeja haastateltaviksi.

Haastattelut toteutettiin puhelinhaastatteluina maaliskuussa 2010. Haastatteluni muodoksi valitsin teemahaastattelun, koska teemahaastattelu antaa mahdollisuuden vapaaseen keskusteluun. Teemahaastattelussa haastatteliija pitää huolen siitä, että haastatteluun valitut teemat käydään läpi, mutta jokaisessa haastattelussa voidaan teemoista keskustella vapaasti (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 208). Haastattelut eivät siis välttämättä ole kovinkaan paljon toistensa kaltaiset.

6 KEHITTÄMISHANKKEEN TULOKSET JA NIIDEN TARKASTELU

Tutkimustulokseni perustuvat omaan kokemukseeni yrityksen perustamisesta ja kilpailuttamisesta sekä haastateltavien kokemuksiin. Tulokset ovat laadullisia eli kvalitatiivisia.

6.1 Oma ja haastateltavien tausta

Olen neljännen vuoden viittomakielen tulkkiopiskelija, jonka on määrä valmistua toukokuussa 2010 viittomakielentulkiksi. Minulla ei ole entuudestaan kokemusta yrittämisestä. Haastateltavistani Tulkki A on valmistunut tulkiksi vuonna 1994 ja toiminut Uudellamaalla viittomakielentulkkauksen palveluntarjoajana kaksi vuotta. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä Tulkki A on ollut freelance-tulkkina ja tulkkauspalvelua tarjoavassa yrityksessä työntekijänä. Tulkki A on välillä toiminut myös muilla aloilla, mutta silloinkin tehnyt tulkkauksia osa-aikaisesti. Tulkki B on valmistunut tulkiksi vuonna 1991 ja toiminut palveluntarjoajana Pirkanmaalla neljä vuotta. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä hän on toiminut freelancetulkkina sekä tulkikeskustulkkina.

6.2 Yritysmuodoista toiminimen valinta

Valitsin yritysmuodokseni toiminimen, koska toiminimen rekisteröintiin ei tarvitse erityisiä pääomia. Kauppa- ja ennakkoperintärekisteriin pääsi vuoden 2009 joulukuussa 65 euron suuruisella rekisteröintimaksulla. Toiminimi sopi yritysmuodokseni siitäkin syystä, että ainakin alussa aion olla vain itseni työnantaja, koska en tiedä, pääseekö yritykseni hyväksytysti läpi kilpailutuksesta. Jos yritykseni hyväksyttäisiin kilpailutuksessa, en silti tiedä kuinka siinä sijoittuisin eli kuinka paljon työtä yritykselläni tulisi olemaan. Koen, että yksin on helppo aloittaa toimintaansa, kun yrittäjänä ei tarvitse olla huolissaan muusta kuin omasta työllistymisestääni ja toimeentulostani.

Tulkki A kertoi valinneensa yritysmuodokseen toiminimen, koska sen perustamiseen ei tarvinnut erityistä pääomaa ja koska halusi yrittäjänä vastata vain itsestään. Toiminimen

valintaa yritysmuodoksi hänen ei ollut tarvinnut juurikaan pohtia, koska se tuntui kaikista helpoimmalta yritysmuodolta.

Tulkki B kertoi valinneensa toiminimen yritysmuodokseen, koska se oli hänen mielestään vaivattomin. Hän koki toiminimellä toimimisen helppona ja yksinkertaisena. Ennen Pirkanmaalla järjestettyä ensimmäistä kilpailutusta monet viittomakielentulkkit olivat ryhmänä menneet TE-keskukseen, jossa heitä oli neuvottu yrityksen perustamisessa. TE-keskuksessa heille oli myös erityisesti esitelty yritysmuodoista toiminimeä. Tulkki B sanoi, että noin kymmenen tulkkiä perustikin toiminimen samoihin aikoihin ja osallistui sen kanssa kilpailutukseen Pirkanmaalla. Hän totesi toiminimellä tulkkaukspalvelun tarjoamisen olevan hieman virallisempaa kuin freelance-tulkkinä toimimisen, mutta muutoin hyvin samanlaista. Yksi toiminimen valintaan johtaneista syistä oli Tulkki B:n mukaan myös se, että tarvittaessa toiminimimuotoisesta yrityksestä pääsisi nopeasti eroon.

6.3 Kokemukset kilpailutukseen osallistumisesta

Tulkki A on osallistunut kilpailutukseen kerran ja Tulkki B on osallistunut kilpailutukseen kaksi kertaa ennen Kelan kilpailutusta. Molemmat haastatellut ovat osallistuneet myös maaliskuussa 2010 järjestettyyn Kelan kilpailutukseen. Minä olen osallistunut ainoastaan Kelan kilpailutukseen.

Tulkki A koki Kelan kilpailutuksen olleen vaikeampi kuin se, johon hän aiemmin oli osallistunut. Aiemmassa kilpailutuksessa suurin mieltä askarruttava asia oli ollut hinnan määrittäminen. Aiemmassa kilpailutuksessa oli riittänyt, että oli täyttänyt tarjousasiakirjat oikein. Kelan vaatimaa toimintasuunnitelmaa ei silloin tarvinnut palveluntuottajalla olla.

Tulkki B koki saaneensa ennen ensimmäistä kilpailutukseen osallistumistaan paljon neuvoja ja ohjeita, jotka ovat hyödyttäneet häntä jokaisessa kilpailutuksessa sen jälkeen. Ensimmäiseen kilpailutukseen osallistuessaan Tulkki B koki olleensa hieman ymmällään asioista. Nyt hän koki olevansa paljon varmempi siitä, että osaa tehdä tarjouksen

oikein. Tulkki B ei kokenut suurta eroa kilpailutuksilla, joihin hän oli aiemmin osallistunut, verrattuna Kelan kilpailutukseen.

Kilpailutukseen osallistuminen oli mielestäni mielenkiintoista. Kun olin päättänyt ryhtyä yrittäjäksi ja tehdä opinnäytetyöni tästä aiheesta, aloin kiinnittää huomiota aiheeseen liittyviin asioihin kaikkialla. Kuuntelemalla, kyselemällä ja keskustelemalla keräsin tietoa kaikista vaatimuksista ja edellytyksistä, jotka palveluntarjoajalla tulisi olla. Akavan Erityisalat järjesti Turussa kaksi koulutusta tulkkauksen palvelun Kelalle siirtymiseen liittyen. Toinen koulutustilaisuus käsitteli yrittäjyyttä ja erityisesti viittomakielentulkkiin liittyvää yrittäjyyttä. Toinen koulutus käsitteli kilpailutusta, sen lainsäädäntöä ja sitä millainen Kelan kilpailutus mahdollisesti tulisi olemaan. Osallistuin molempiin koulutuksiin ja koin saavani niistä paljon tietoa, jota tarvitsin yrittäjäksi ryhtyessäni sekä kilpailutukseen osallistuessani. Seurasin tarkasti myös Kelan internet-sivuja, joilla ilmoitettiin kaikesta tulevaan kilpailutukseen liittyvästä. Kelan sivuilla oli myös tulkkiin ja palveluntuottajien kysymyksiä, joihin Kela vastasi. Kysymykset ja vastaukset lukemalla sain myös paljon tarpeellista tietoa, jota palveluntuottajaksi pyrkiessäni tarvitsin. Lähetin Kelalle myös omia mieltäni askarruttavia kysymyksiä ja varsinkin moneen niistä sain vastauksen. Osaan en saanut vastausta varmasti siksi, että joku toinen oli kysynyt samaa asiaa ja sain kaipaamani vastauksen hänelle annetusta vastauksesta. Koska kaikkien kysyjien kysymykset julkaistiin samassa paikassa, sain myös vastauksen useisiin sellaisiin asioihin, joita en itse olisi ymmärtänyt kysyäkään.

Opinnäytetyöni toinen ohjaaja oli tulkki, joka oli aiemmin osallistunut yrityksensä kanssa kilpailutukseen. Häneltä sain kysyä ihan kaikkea kilpailutukseen liittyvää. Kyselin paljon varsinkin tarjousasiakirjojen täytöstä. Ilman kokenutta ohjaajaani en varmasti olisi osannut huomioida kaikkia asioita, joita kilpailutukseen osallistumiseen liittyy.

Käsittelen työssäni omalta osaltani sitä, mitä Kela vaatii uusilta yrityksiltä, jotka osallistuivat kilpailutukseen. Jo toimivilta yrityksiltä vaadittiin hieman eri asioita kuin uusilta vasta toimintaansa aloittelevilta yrityksiltä. Itse rekisteröin yritykseni joulukuussa 2009, jotta pystyin osallistumaan kilpailutukseen. Alusta alkaen olin kuitenkin ajatellut aloittavani todellisen yritystoiminnan vasta syyskuussa 2010, kun Kelan järjestämä toiminta alkaa.

6.3.1 Liiketoimintasuunnitelma

Kela edellytti uusilta yrityksiltä kattavaa liiketoimintasuunnitelmaa tarjouksen liitteeksi. Liiketoimintasuunnitelmasta tuli ilmetä palveluntarjoajan tekniset, taloudelliset ja muut edellytykset tuottaa palvelua. Valitsin yrityspalvelukeskus Potkurin internetsivuilta löytämäni liiketoimintasuunnitelman pohjan, jonka täytin ja laitoin tarjoukseni liitteeksi. Käyttämäni liiketoimintasuunnitelma löytyy osoitteesta www.potkuri.fi kohdasta ”palvelut alkavalle yrittäjälle”.

Liiketoimintasuunnitelmassa täytyi miettiä paljon omia realistisia mahdollisuuksiaan toimia tulkkina sekä yrittäjänä. Siihen tuli miettiä myös liikeideaa, kartoittaa kilpailijoita ja markkinoita sekä yrityksen imagoa. Liiketoimintasuunnitelmaan piti laatia Swot-analyysi yrityshankkeen heikkouksista ja vahvuuksista sekä uhista ja mahdollisuuksista. Liiketoimintasuunnitelmaan täytyi myös suunnitella yrityksen taloutta ja kirjanpitoa. Olen suunnitellut palkkaavani kirjanpitäjän, mutta aion toimia asian suhteen aktiivisesti vasta kun kilpailutuksen tulokset ovat tulleet. Jos yritykseni ei tule valituksi palvelun tuottajaksi, on mahdollista, että lopetan yritykseni ja siksi en ole kokenut kirjanpitäjän palkkaamista vielä ajankohtaiseksi.

Pohdinnan ja analysoinnin lisäksi liiketoimintasuunnitelmaan täytyi laatia yritystä koskevia laskelmia. Minulla ei ole koulutusta yrittäjyydestä, joten laskelmat olivat hieman vaikeita minulle. Kävin kerran Potkurissa ohjauksessa laskelmiin liittyen. Siitä oli hieman apua, mutta olisin kaivannut vieläkin tarkempia neuvoja kuinka täyttää kannattavuuslaskelma. Kannattavuuslaskelma oli laskelmista viimein ainut laskelma, jonka liiketoimintasuunnitelmani liitteeksi laitoin. Siihen olisin kaivannut enemmän tietoa esimerkiksi verojen ja vakuutusten mahdollisista kustannuksista. Nyt etsiskelin tietoa internetistä, josta sitä jonkin verran löysin. Laskelmani oli kuitenkin loppuen lopuksi varsin karkea arvio. Kun etsin lähdekirjallisuutta opinnäytetyöhöni, löysin kirjastosta kirjoja, jotka olisivat voineet jonkin verran auttaa laskelmien tekemisessä. Olin siinä vaiheessa jo palauttanut tarjoukseni Kelalle, joten kirjoista ei enää laskelmaani ajatellen ollut hyötyä.

6.3.2 Vakuutus

Kaikilta uusilta yrityksiltä vaadittiin vakuutus siitä, että jos tulee valituksi palveluntuottajaksi, liittyy ennakkoperintärekisteriin sekä kauppa- tai säätiörekisteriin ja että ottaa lakisääteiset eläkevakuutukset. Kirjoitin liitteeksi vakuutuksen näiden ottamisesta ja Kelalle todentamisesta ennen toimikauden alkua, jos tulen valituksi palveluntuottajaksi.

Koska olen vielä opiskelija, minun täytyi palauttaa Kelalle tarjoukseni liitteeksi myös luotettava kirjallinen selvitys siitä, että valmistun 1.9.2010 mennessä. Pohdin, että millainen selvitys olisi tarpeeksi kattava ja luotettava. Loppuen lopuksi päädyin laittamaan liitteeksi opintorekisteriotteeni sekä opinto-ohjaajamme lausunnon siitä, että olen todennäköisesti valmistumassa toukokuussa 2010.

6.3.3 Toimintasuunnitelma

Kela vaati kaikilta palveluntuottajiksi pyrkiviltä toimintasuunnitelmaa. Toimintasuunnitelmassa tuli olla kuvaus tarjottavasta palvelusta ja sen sisällöstä eli keskeisistä toimintatavoista, erityisosaamisesta ja menetelmistä. Omaan toimintasuunnitelmaani laitoin tarjottavan palvelun ja sisällön kohdalle kielet, joiden välillä voin tulkkausta suorittaa. Nämä kielet ovat suomenkieli ja suomalainen viittomakieli. Lisäksi kirjoitin toimintasuunnitelmaan, että varsinkin alussa Käsitys pyrkii keskittymään yleistason perustulkkaukseen, jotta tuoreena tulkkina pääsen kehittymään tulkkauksessa, ennen kuin vastaanotan haastavampia tulkkauksia. Erityisosaamiseksi laitoin teatteri- ja opiskelutulkkauksen ja selvityksen siitä, että koen tarpeeksi paljon valmistautuessani olevani niihin valmis. Erityisosaamiseen merkitsin myös, että olen hyvä englanninkielessä ja haluan tulevaisuudessa kehittyä siinä niin paljon, että voin myöhemmin tulkkaus- ja kieli- taidon kehittyttyä tehdä tulkkauksia myös suomalaisen viittomakielen ja englanninkielen

välillä. Menetelmät –kohta mietitytti minua. Ajattelin, että menetelmät oli sama kuin palvelun sisältö ja ihmettelin, että miksi samaa asiaa kysytään kahteen kertaan. Loppuen lopuksi päädyin laittamaan siihen kielet, joiden välillä tulkkausta teen ja maininnan myös siitä, että pääsääntöisesti tulkkaus on simultaanitulkkausta, mutta asiakkaiden tai tilanteen vaatiessa voin suorittaa tulkkauksen myös konsekutiivisti. Ajattelin siis, että menetelmiä ovat erilaiset tavat, joilla voi tulkata, kuten viitottu puhe tai kuurosokeille tulkkaus taktiilisti. Pohdin hetken, että voisinko tarjota rajoitettuun näkökenttään viittomista, koska se ei välttämättä poikkea niin paljon normaalista viittomakielen tulkkauksesta. Koska en ole opiskellut tulkkaus eri asiakasryhmille -opintokokonaisuutta, en koe olevani valmis tekemään tulkkausta rajoitettuun näkökenttään ja näin ollen en sitä loppuen lopuksi tarjonnut.

Toimintasuunnitelmassa tuli olla myös kuvaus henkilöstön käytöstä. Kuvasin kohdassa Käsityksen yhden tulkin työaika ja käytettävyyttä. Mainitsin siitä, että tulkin eli minun työaikani on noin 40 tuntia viikossa, mutta voin tarpeen tullen joustaa tekemällä joskus hieman enemmän töitä viikossa ja joskus hiljaisempina aikana taas vähemmän töitä. Määrittelin tässä kohdassa myös sen paljonko lomaa pyrin pitämään vuodessa ja minä viikonpäivinä ja vuorokauden aikoina tulkkausta tarjoan. Lomaa pyrin pitämään kuusi viikkoa vuodessa, joista yksi viikko voi olla koulutusta. Tarjousasiakirjojen kohdalla selvitän tarkemmin, milloin tulkkauspalvelua tarjoan.

Toimintasuunnitelmassa täytyi olla myös kuvaus henkilöstön osaamisen kehittämisestä ja täydennyskoulutuksesta. Siinä kohdassa ilmoitin, kuinka monta koulutuspäivää pyrin pitämään ja millaisiin koulutuksiin osallistumaan. Sellaisia koulutuksia olivat esimerkiksi Humanistisen ammattikorkeakoulun ja Diakonia-ammattikorkeakoulun viittomakielen tulkkaukseen ja suomenkieleen liittyvät opinnot. Mainitsin osallistuvani myös yrittäjyyteen liittyviin koulutuksiin sekä mahdollisiin Suomen viittomakielen tulkit ry:n ja Akavan Erityisalojen järjestämiin koulutuksiin. Kerroin myös siitä miten aion kehittää tulkille tärkeää yleissivistystä.

Toimintasuunnitelmassa piti kuvata myös yhteistyötä Kelan, välityskeskuksen ja asiakkaiden kanssa. Kerroin tässä, millaista vuorovaikutus tulee Käsityksen puolesta olemaan yhteistyökumppaneiden ja asiakkaiden kanssa. Lisäksi mainitsin käytettävät yhteydenpito-kanavat eli esimerkiksi sähköpostin, tekstiviestit, puhelut ja tapaamiset. Kerroin myös,

että tulen aina mahdollisuuksieni mukaan osallistumaan kaikkiin koulutuksiin tai kokouksiin, joiden avulla tulkkauspalvelusta saadaan sujuvampaa ja laadukkaampaa.

Toimintasuunnitelman laadunvalvontaosuuden täytyi pitää sisällään kuvaus asiakaspalautteen keräämisestä ja sen hyödyntämisestä palvelun kehittämisessä. Laadunvalvontakohtaan kerroin yleisesti kaikenlaista itsereflektoinnista tulkkiparilta palautteen kysymiseen. Pakolliseen asiakaspalautteen keräämiseen kehitin Käsitykselle oman mallin, jonka avulla se tulee keräämään palautetta asiakkailtaan. Asiakaspalautteen keräämisessä oli mielestäni vaikea määrittää esimerkiksi palautteen pyytämisen tiheyttä. Pohdin, onko kerran viikossa liian usein ja onko kerran kuukaudessa taas liian vähän. Loppuen lopuksi tulinkin siihen tulokseen, että joka 20. asiakkaalta pyydän laajempaa palautetta, mutta kuitenkin niin, että palautetta pyydetään vähintään kerran kahdessa viikossa. Jonkinlaisia palautetta saa varmasti itse tilanteessa ja sen jälkeen melkein joka kerralla, mutta tuolla kerran kahdessa viikossa kerättävällä palautteella tarkoitan hieman laajempaa ja ennalta määriteltyjen kysymysten kautta annettavaa palautetta.

6.3.4 Tarjousasiakirjat

Tulkki A uskoi, että Kelalle täytetyt tarjousasiakirjat hänen yrityksensä on täyttänyt oikein ja tarjous on kunnossa. Tulkki B sanoi, että Kelan asiakirjat olivat hänen mielestään varsin selkeitä. Jos vain vastasi niihin pyydetysti, eikä lisännyt omiaan, niin tarjousasiakirjat ovat Tulkki B:n mukaan varmasti oikein täytetyt. Minä olen varsin epävarma siitä, olenko täyttänyt asiakirjat oikein, vai onko jokin pieni ruutu jossain kohdassa jäänyt rastittamatta ja tulen sen vuoksi hylätyksi kilpailutuksessa.

Tarjousasiakirjoissa piti ilmoittaa, millä kielillä on valmis tekemään tulkkausta sekä, mitä tulkkauksia tarjoaa ja millä hinnalla. Itse mietin, voinko vastavalmistuneena tulkkinä tarjota myös vaativan tason tulkkauksia. Kelan tarjouspyynnössä Hankittavan palvelun kuvaus -kohdassa mainittiin, että vaativan tason tulkkauksena pidetään työkokemuksista riippumatta oikeudenkäyntejä, teatteriesityksiä ja muita vaativia kulttuuritapahtumia, seminaareja, kongresseja ja niitä vastaavia tilanteita sekä henkisesti ja kog-

niitivistä kuormittavia tilaisuuksia (Kansaneläkelaitos 2010b.). Koska tuossa kuvauksessa mainittiin se ”työkokemuksesta riippumatta”, päätin, että voin tarjota myös vaativan tason tulkkausta. Eri asia on kuinka paljon sitä tulen tekemään, mutta kahden tai kolmen vuoden aikana saattaa minullekin jokin vaativan tason tulkkaus tulla. Mietin myös, että voinko tarjota paritulkkausta, koska toimin yksin. Kelan tarjouspyynnössä mainittiin, että paritulkkausten suorittavat tulkit voivat olla eri palveluntuottajilta, jos kokonaistaloudellisuus sitä edellyttää (Kansaneläkelaitos 2010b.). Koska paritulkkaus voi tulla eri palveluntuottajilta ja siitä pyydettiin tarjoukseen antamaan yhden tulkin hinta, ajattelin, että minä yksin toimivanakin voin tarjota paritulkkausta.

Erialaisten tulkkausten hintoja mietin aika paljon itsekseni. Lisäksi laskeskelimme Potkurissa hintaa, jota minun pitäisi pyytää perustulkkaustunnilta, jotta saan elantoni sekä kaikki yrittäjyyteen liittyvät kulut katettua. Potkurissa neuvottiin, että siihen mitä itse tunnilta haluan, minun tulisi lisätä noin 40 %, jotta saan katettua kaikki kulut. Tulkkauspalvelun tuottaja, joka on toiminut opinnäytteeni toisena ohjaajana, neuvoi miettimään palkan määrän, jonka työstä haluan. Sen jälkeen hän kehotti kertomaan tämän summan 2,2-2,5:llä, jotta itselleen saa kustannettua myös koulutuksia ja muita tarpeellisia asioita. Löysin internetistä Uudenmaan vuonna 2008 järjestetyn kilpailutuksen tulokset hintoineen. Otin niistä hieman suuntaa siihen, mitä voisin itse pyytää. Tuntihintaan täytyi sisällyttää ainakin oma palkka, valmistautumisajan palkka, lomakorvaus, yrittäjän eläkevakuutusmaksut, kirjanpito- ja verot. Hinnassa huomioin myös sen, että kilpailutuksessa sijoittumista ei voinut vielä tietää. Oli varauduttava siihen, että sijoittuu huonosti ja saa tuntimääräisesti vain vähän tulkkaustöitä. Valitsin hintani siis niin, että kohtalaisen pienelläkin määrällä tulkkaustöitä saisin työstä elantoni. Tavoitteeni on tietenkin pärjätä paremmin kuin saada juuri ja juuri elanto, mutta mielestäni oli kuitenkin tärkeää ottaa kaikki mahdollisuudet huomioon.

Kilpailutuksessa sijoittumiseen vaikuttaa hinnan lisäksi laatu. Kela määrittelee laadun koostuvan palveluntuottajan henkilöstön koulutuksesta ja työkokemuksesta sekä palvelun ajallisesta saatavuudesta. Tiesin alusta alkaen, että vastavalmistuneena tulkkinä omat laatupisteeni jäisivät varsin alhaisiksi kokemuksen osalta. Yritin tarjouksessani kompensoida kokemuspisteiden heikkoutta ajallisella saatavuudella. Tarjosin siis Kelalle tulkkauspalvelua ympäri vuorokauden ja vuoden jokaisena päivänä. Eli 40 työtuntiani viikossa tulee jakaantumaan niin, että teen myös ilta-, viikonloppu- ja juhlapyhätöitä.

6.4 Yrittäjyyden hyvät ja huonot puolet verrattuna työntekijänä toimimiseen

Tulkki A koki yrittäjänä toimimisen olevan mielekkäämpää kuin työntekijänä toimimisen. Hän koki yrittäjyyden tuovan myös lisää motivaatiota työhön. Yrittäjyyden hyväksi puoleksi Tulkki A mainitsi itsenäisen päätöksenteon eli sen, että ei tarvitse toimia kenenkään muun tahdon mukaan. Hän totesi, että häntä olisi melkein mahdotonta saada enää viittomakielen tulkkauslalla muiden työntekijäksi. Jos hän jostain syystä vielä lähtisi toiselle töihin, niin korkeintaan tuntityöntekijäksi. Yrittäjänä toimimisen hyväksi ja samalla myös huonoksi puoleksi Tulkki A ilmoitti sen, että voi itse päättää kuinka paljon töitä tekee. Huono puoli se on kuitenkin hänen mukaansa silloin kun töitä ei ole niin paljon kuin haluaisi tehdä.

Tulkki B kertoi halunneensa tehdä töitä vain arkisin ja päivällä. Itse työajoista päättäminen oli yksi syy siihen, miksi hän aikoinaan alkoi toimia yrittäjänä. Toisaalta Tulkki B kertoi, että yrittäjänä hänelle olisi voinut käydä niinkin, että hän olisi joutunut tekemään ainoastaan ilta- ja viikonlopputöitä. Hän oli kuitenkin sijoittunut kilpailutuksessa niin hyvin, että oli saanut itse valita työaikansa. Myös työn sisältöön vaikuttamisen Tulkki B koki yrittäjyyden hyväksi puoleksi. Tulkki B ei esimerkiksi kokenut olevansa valmis tekemään oikeustulkkauksia, joita jokin työnantaja olisi voinut painostaa häntä tekemään, jos hän olisi ollut tämän työntekijä.

Yrittäjänä olemisen huonoksi puoleksi Tulkki B kertoi yrittämiseen liittyvän riskin. Hän sanoi kuitenkin, että ilman riskiä ei ole yrittäjyyttäkään. Yrittäjänä toimimisessa Tulkki B:n mukaan huono asia on myös sairastuminen. Kun yrittäjänä on sairas, saa Kelalta vain jonkin nimellisen korvauksen, kun taas työntekijä saa täyden palkan. Yksin yrittäjänä voi Tulkki B:n mukaan myös tuntua joskus yksinäiseltä. Työntekijällä on aina työyhteisönsä, jossa voi purkaa iloja ja suruja. Työntekijällä on yrittäjään nähden Tulkki B:n mukaan myös se etu, että hänellä ei ole niin paljon vastuuta. Tulkki B sanoi, että jos vastuu alkaa tuntua taakalta, kannattaa harkita jollekin työntekijäksi menemistä.

Itse olen kokenut yrittäjyyden äärimmäisen motivoivaksi asiaksi. Halusin yrittäjäksi pääosin samoista syistä kuin haastatellut tulkit. Eli haluan vaikuttaa omiin asioihini niin paljon kuin voin. Minusta on hienoa, että saan itse päättää työasioistani. Vaikka olen aina ajatellut, että haluan tulkata mahdollisimman hyvin ja olla hyvä asiakaspalvelija, on

Yrittäjyys vielä entisestään lisännyt halua olla hyvä tulkki ja asiakaspalvelija. Kun jokaisessa tulkkauksilanteessa ja jokaiselle asiakkaalle edustaa omaa yritystään, uskon, että haluaa tilanteessa olla niin hyvä kuin vain millään pystyy. Kati-Maria Kauppisen opinnäytetyössä ”Nyt minä otan asiakkaat 110 %:sti” –viittomakielen tulkkien kokemuksia toiminimen perustamisesta ja yrittäjänä toimimisesta, tulkit ovat maininneet kokeneensa saman. Eli kun he edustavat omaa yritystään, panostavat he vielä vähän enemmän tulkkaukseen kuin panostaisivat edustaessaan jonkun muun yritystä. Kauppisen työssä tulkkauspalvelun tuottajat, joita on haastateltu korostavat palvelun laadun ja maineen tärkeyttä. (Kauppinen 2007, 39-40.) Kun ajattelen sitä, että olisin jollakin töissä, tiedän myös, että työnantajani aina jollain tavalla hyötyisi hänelle antamastani ajasta. Yrittäjäksi ryhtymiseeni oli siis myös olemassa taloudellinen motiivi. Tiedän, että niin hyvässä kuin pahassakin saan yritykselleni koko sen rahan, minkä edestä töitä olen tehnyt. Kukaan muu kuin verottaja, vakuutusyhtiö ja kirjanpitäjä ei vie ansioistani prosenttiakaan. Huonoksi puoleksi yrittäjyydessä koen Tulkki B:n tavoin yrittämisen riskin. Toisaalta riski on myös jossain mielessä motivoivakin asia. Täytyy tehdä koko ajan parhaansa, jotta menestyy. Näin toiminimellä yksin aloittavana huono puoli on ehdottomasti työyhteisön puute. Uskon kuitenkin pärjääväni kuten monet freelance-tulkit ovat ennen minua pärjänneet.

6.5 Tulevaisuuden näkymät

Tulkki A ja Tulkki B olivat molemmat lopettaneet toiminimellä toimimisen hiljattain. Kumpikin oli perustanut toiminimen jälkeen viittomakielen tulkkauspalvelua tarjoavan osakeyhtiömuotoisen yrityksen. Itse aion toimia lähitulevaisuudessa toiminimellä ja yksin, jos yritykseni vain selviää kilpailutuksesta hyväksytysti. Haaveilen kuitenkin siitä, että joskus myöhemmin yritystoimintani on niin vakiintunutta, että voin palkata itselleni työkavereita. Jos yritykseni menestyy hyvin, tulen varmasti jonakin päivänä perustamaan itsekin osakeyhtiön esimerkiksi verotuksellisista syistä.

6.5.1 Kelalle siirtyminen

Tulkki A koki tulevaisuuden Kelan alaisuudessa epäluotettavana. Hän mainitsi kuitenkin, että luottaisi tulevaan toimintaan Kelan alaisuudessa huomattavasti nykyistä enemmän, jos esimerkiksi välitysjärjestelmäksi olisi tullut jo käytössä oleva ja toimiva Loitsu. Tulkki A näki tulevaisuuden yrittäjänä hyvin epävarmana ensin toukokuuhun asti ja siitä eteenpäin syyskuuhun asti. Syynä epävarmuuteen ei ollut epäluottamus omaa yritystoimintaa kohtaan vaan juuri epäluottamus Kelaa kohtaan.

Tulkki B koki Kelalle siirtymisen piristävänä ja hyvänä asiana. Hän jännitti hieman sitä, että onko saanut tarjouksensa hyväksytyksi, mutta uskoi kuitenkin saaneensa sen läpi. Hyväksytyksi tulemisen lisäksi Tulkki B jännitti hieman sijoittumistaan kilpailutuksessa. Tärkeimmäksi asiaksi hän kuitenkin koki sen, että on ylipäänsä mukana Kelalla. Tulkki B uskoi, että siirtyminen Kelalle tuo mukanaan varmasti paljon uusia kilpailijoita, joiden kanssa kuitenkin yhteistyö toimii. Tulkki B myös toivoi töitä riittävän niin työntekijöilleen kuin itselleenkin. Itse hän aikoo tehdä sekä tulkin töitä, että toimitusjohtajalle kuuluvia hallinnollisia töitä.

Minulla ei ole kokemusta tulkkina toimimisesta eikä yrittäjyydestä. Olen kuitenkin työharjoitteluissa nähnyt kilpailutettua toimintaa ja uskon sen vuoksi keskitetyn tulkkivälityksen ja etusijajärjestyksen toimivuuteen. Mikä hieman epäilyttää on se, että toimiiko välitysjärjestelmä heti niin kuin sen pitäisi ja ovatko välityskeskukset asiantuntevia ja hyviä alusta asti. Uskon kuitenkin, että alun hankaluuksien jälkeen tämä toimintamalli toimii hyvin.

6.5.2 Viittomakielen tulkkausala

Tulkki A ei näe tekevänsä tulkin töitä eläkeikään saakka, koska kuuroja on 10 - 15 vuoden kuluttua vähemmän kuin nyt. Vaikka kuurot vähenevät, tulkkeja koulutetaan vuosittain.

tain enemmän kuin pari vuotta sitten ja myös sen vuoksi Tulkki A tunsikin oman tulevaisuutensa tulkkina epävarmaksi.

Tulkki B koki, että ei odota eläkeikää vielä lainkaan, vaan nauttii työstään tällä hetkellä. Jos kaikki menee hyvin, Tulkki B suunnitteli jatkavansa yritystoimintaa jollain tavalla vielä eläkkeelle jäätyäänkin. Tulkki B sanoi, että uskoo kuuroja aina olevan. Hänen valmistumisensa aikaan 20- vuotta sitten oli puhuttu siitä, että kuuroja ei pian enää ole, mutta se ei silloin pitänyt paikkansa, eikä Tulkki B usko sen pitävän paikkaansa lähitulevaisuudessakaan.

Uskon, että ala muuttuu tulevaisuudessa ja meidän tulkkien tulee vain muuttua tarvittavaan suuntaan, niin töitä riittää. Uskon, että paljon on vielä tulossa jatko- ja täydennyskoulutusta, johon tulkkina on hyvä osallistua, jos haluaa vastata asiakkaiden tulkkauksen palvelun tarpeisiin.

7 POHDINTA

Minulla on nyt tulkkauspalvelua tarjoava yritys nimeltään Käsitys. Olen kokenut yrittäjäksi ryhtymisen erittäin motivoivaksi asiaksi. Motivaatiota yrittäjäyys tuo opintoihinkin. Minulla on suuri halu valmistua, jotta pääsisin toimimaan tulkkauspalvelun tuottajana. Yrityksen perustaminen ja varsinkin kilpailutukseen osallistuminen vaatii kuitenkin sellaista panostusta, että en olisi siihen varmaan pystynyt, jos en olisi aiheesta tehnyt myös opinnäytetyötä. Nyt sain keskittyä yritykseen ja kilpailutukseen liittyviin asioihin silloin, kun meille opiskelijoille oli varattu aikaa tehdä opinnäytetyötä.

En vielä tiedä, kuinka kilpailutuksessa sijoitun tai tulenko hyväksytyksi palveluntuottajaksi lainkaan. Vaikka en tulisi hyväksytyksi, koen silti oppineeni paljon alasta ja nykyisestä tulkkauspalvelun järjestämistavasta. Ja kokemuksen tuoman varmuuden turvin lähtisin luultavasti mukaan seuraavaan kilpailutukseen. Itse en koe, että yrityksen perustaminen olisi ollut kovinkaan suuri riskin otto, koska en sijoittanut yritykseeni lainkaan pääomaa, vaan ainoastaan oman henkilökohtaisen työpanokseni.

Tällä hetkellä kun kokemusta ei vielä ole muuta kuin yrityksen perustamisesta ja kilpailutukseen osallistumisesta, voin suositella yrittäjäksi siirtymistä jo suoraan opinnoista. En tiedä mitä mieltä olen sitten, kun alan oikeasti tehdä tulkin töitä, jotka ovat minulle uusia kuten yrittäjäyyskin. Haluan kuitenkin kokeilla tulkkauksen ja yrittäjäyden yhdistämistä. Jos se ei toimi, niin aina voi lopettaa yrityksen ja hakeutua työntekijäksi jollekin toiselle yrittäjälle. Suosittelisin tätä muillekin opiskelijoille siksi, että tässä oppii jatkuvasti uutta niin yrittäjäyteen kuin tulkkauspalveluun liittyen.

Toivon, että tulevaisuudessa tulkkauspalvelun yrittäjäyttä tutkitaan lisää. Muiden yritysmuotojen perustamista ja toimimista alalla voisi tutkia. Yritysmuotoja voisi myös vertailla ja tutkia sitä, mikä niistä sopii parhaiten viittomakielen tulkkauksen palveluntarjoajalle. Tämän työn tekemisen aikana heräsi myös sellainen ajatus, että onko toimini usein tulkkauspalvelun tarjoajan ensimmäinen yritysmuoto, sellainen josta on helppo aloittaa, mutta kuitenkin halutaan mahdollisimman pian siirtyä esimerkiksi osakeyhtiömuotoon ja jos näin on, niin miksi. Se, mitä tapahtui Käsitykselle, olisi mielestäni myös kiinnostava jatkotutkimuksen aihe.

LÄHTEET

Painetut lähteet:

Hirsjärvi, Sirkka; Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy

Hynynen, Heidi; Pyörre, Susanna & Roslöf, Raija 2003. Elämä käsillä. Viittomakielen tulkinn ammattikuva. Diakonia-ammattikorkeakoulun julkaisuja A Tutkimuksia 5. Helsinki: Diakonia-ammattikorkeakoulu.

Kauppinen, Kati-Maria 2007. ”Nyt minä otan asiakkaat 110 %:sti” Viittomakielen tulkinn kokemuksia toiminimen perustamisesta ja yrittäjänä toimimisesta. Humanistinen ammattikorkeakoulu. Kuopion koulutusyksikkö. Viittomakielen tulkinn koulutusohjelma. Opinnäytetyö.

Kinkki, Seppo & Isokangas, Jouko 2002. Yrityksen perustoiminnot. Vantaa: WSOY.

Kinkki, Seppo & Lehtisalo, Anneli 1994. Yritystoiminnan Yritti opetusmateriaali, 5.-9. painos. Helsinki: WSOY.

Laki julkisista hankinnoista 2007/348, 30.3.2007

Meretniemi, Irma & Ylönen, Hanna 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Kustannusosakeyhtiö Otava

Sutinen, Mika & Viklund, Esa 2004. Kaikki mitä olet aina halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. 9. uudistettu painos. Savonia-ammattikorkeakoulun julkaisusarja B2/2004. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu.

Villa, Seppo; Ossa, Jaakko & Saarnilehto, Ari 2007. Yritysmuodot – toiminta, rahoitus ja verotus. Vantaa: WSOY.

Painamattomat lähteet:

Kansaneläkelaitos 2010a. Viitattu 2.4.2010.

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

Kansaneläkelaitos 2010b. Tarjouspyyntö. Viitattu 1.3.2010.

<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/120110151501NJ?OpenDocument>. Tallenne tekijän hallussa.

Kuntaliiton ja TEMin Julkisten hankintojen neuvontayksikkö 2007. Julkaissut Markus Ukkola 21.6.2007. Viitattu 2.4.2010.

http://www.kunnat.net/k_perussivu.asp?path=1;161;120419;120423;120888;121793;122493. Tuloste tekijän hallussa.

Laki vammaisten henkilöiden tulkkauspalvelusta 2010/133, 19.2.2010. Viitattu 3.4.2010

<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2010/20100133>.

Lausvaara, Anni & Numminen, Sari 2006. Tampereen kaupunki, Sosiaali- ja terveystoimi. Pirkanmaan tulkkihankkeen loppuraportti.

Sosiaali- ja terveystoimen julkaisuja 8/2006. Viitattu 6.4.2010
<http://www.tampere.fi/tiedostot/5qXxz8sFX/tulkkihankkeenloppuraportti.pdf>.

Rautavaara, Aulikki 2002. Veturi-hanke julkaisut – Stakes. Alueellisen yhteistyön seurantaraportti 1/2002. Kuulo- ja puhevammaisten verkostoituvat tulkkipalvelut. Tulkkipalvelun alueellisten ja seudullisten yhteistyömallien lupaus. Viitattu 6.4.2010. <http://info.stakes.fi/NR/rdonlyres/9F2A2DFE-74DF-496F-B706-E78ECC477F05/0/veturivrap2.pdf>.

Rautavaara, Aulikki 2003. Veturi-hanke julkaisut – Stakes. Alueellisen yhteistyön seurantaraportti 2/2003. Kuulo- ja puhevammaisten verkostoituvat tulkkipalvelut. Tulkkipalvelun alueellisten ja seudullisten yhteistyömallien lupaus. Viitattu 6.4.2010. http://info.stakes.fi/NR/rdonlyres/52A25A1C-5B52-4952-985A-F8E24ACD6187/0/veturi2_03.pdf

Rautavaara, Aulikki & Kokko, Jouko 2006. Sosiaali- ja terveysministeriön selvityksiä 2006:51. Kuulo- ja puhevammaisten verkostoituvat tulkkipalvelut. Selvitys alueyhteistyön tuloksellisuudesta ja vaikutuksista. Viitattu 6.4.2010. <http://pre20090115.stm.fi/hl1161845477336/passthru.pdf>

Sosiaali- ja terveysministeriö i.a. Kuntainfo 2/2010. Viitattu 3.4.2010. <http://www.stm.fi/tiedotteet/kuntainfo/kuntainfo/view/1489697#fi>. Tuloste tekijän hallussa.

Työ- ja elinkeinoministeriö i.a. HILMA Julkiset hankinnat. Viitattu 2.4.2010 <http://www.hankintailmoitukset.fi/fi/docs/yleista>. Tuloste tekijän hallussa.

Uudenmaan erityispalvelut kuntayhtymä 2004. Tulkkipalvelujen Uudenmaan hankintapiiri. Projektisuunnitelma. Pdf-tiedosto. Tallenne tekijän hallussa.