



LUONTAISHOITOYRITTÄJYYDEN KANNATTAVUUS JA MENESTYKSEEN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

Katja Kivimäki

**Opinnäytetyö
Toukokuu 2008**

Liiketalous



**JYVÄSKYLÄN
AMMATTIKORKEAKOULU**

JYVÄSKYLÄN
AMMATTIKORKEAKOULU

Tekijä(t) KIVIMÄKI, Katja	Julkaisun laji Opinnäytetyö	
	Sivumäärä 36	Julkaisun kieli suomi
	Luottamuksellisuus <input type="checkbox"/> Salainen _____ saakka	
Työn nimi LUONTAISHOITOYRITTÄJYYDEN KANNATTAVUUS JA MENESTYKSEEN VAIKUT- TAVAT TEKIJÄT		
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) MÄNTYSAARI, Anne		
Toimeksiantaja(t) Hoitola Valonkukka		
Tiivistelmä Työn tarkoitus oli tutkia luontaishoitoyrittäjyyden kannattavuutta ja siihen vaikuttavia tekijöitä. Tavoitteena oli tuottaa materiaalia, jonka avulla luontaishoitoalalla aloitteleva yrittäjä voi suunnitella ja kehittää omaa yritystoimintaansa. Tutkimus on kvalitatiivinen ja tiedonkeruumenetelmänä käytettiin teemahaastattelua. Haastateltavaksi valittiin kolme keskisuomalaista luontaishoitoyrittäjää, joiden yritystoiminta on jatkunut vähintään kolme vuotta ja jatkuu yhä. Haastattelut suoritettiin keväällä 2008. Teoria osassa perehdyttiin luontaishoitojen toimialaan Suomessa tänä päivänä. Tausta-aineistona käytettiin tilastoja, kirjallisuutta, lehti- ja internetartikkeleita ja väitöskirjoja. Yrittäjyyttä ja yrityksen kannattavuutta tarkasteltiin yrittäjätutkimusten ja kirjallisuuden valossa. Tutkimuksessa ilmeni, että kannattava luontaishoitoyrittäjyys on mahdollista ja se saavutetaan noin kahdessa vuodessa. Kannattavuus merkitsi luontaishoitoyrittäjille muutakin kuin taloudellista hyötyä. Yritystoiminnan kehitys noudattelee samoja linjoja kuin muidenkin pienten yritysten. Alalta löytyy kuitenkin omia erityistekijöitä, jotka kannattaa ottaa huomioon toimintaa suunniteltaessa. Yrittäjät näkivät luontaishoidot nousevana trendinä Suomessa. Asiakkaat ovat aina vain kiinnostuneempia erilaisista hoitomuodoista. Alalle odotetaan tulevan lisää myös uusia yrittäjiä.		
Avainsanat (asiasanat) kannattavuus, luontaishoidot, yrittäjyys		
Muut tiedot		

Author(s) KIVIMÄKI, Katja	Type of Publication Bachelor's Thesis	
	Pages 36	Language Finnish
	Confidential <input type="checkbox"/> Until _____	
Title THE PROFITABILITY OF THE COMPLEMENTARY AND ALTERNATIVE MEDICINE BUSINESS AND THE FACTORS OF SUCCESS		
Degree Programme Business Administration		
Tutor(s) MÄNTYSAARI, Anne		
Assigned by Hoitola Valonkukka		
Abstract <p>The aim of this study was to research the profitability of the Complementary and Alternative medicine (CAM) business and the factors which effects to success. The target of the study was to produce material which entrepreneurs, could use when they have just started their business and are planning or developing their own business.</p> <p>The research was made with qualitative research method by using interviews. A material for this study was collected by interviewing three entrepreneurs, who live in the middle of the Finland and are working in their own companies. All entrepreneurs were specialized in their business to CAM and they have had the firm at least three years and the business is still going on.</p> <p>In the theory part got acquainted the CAM business in Finland today. As a material were used literacy, thesis, doctoral thesis, statistics and articles from magazines and internet. Entrepreneurship and profitability were studied by using entrepreneurship researches and literacy.</p> <p>From the study came out that profitability is possible in the CAM business and it can be achieved approximately in two years. The development of the business is quite similar as in the other small firms. However, the line of business has its own specialities, which are good to notice in the business plan.</p> <p>Entrepreneurs evaluated the Complementary and Alternative medicine business as fast growing line of business in Finland. They believe that the customers are more and more interested in the therapies and treatments in the future.</p>		
Keywords profitability, entrepreneurship, Complementary and Alternative medicine -business		

SISÄLTÖ:

1 JOHDANTO.....	2
1.1 Taustaa tutkimukselle	2
1.2 Toimeksiantaja.....	2
1.3 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma	3
1.4 Työn rakenne.....	4
2 Luontaishoidot	4
2.1 Luontaishoidot – vaihtoehtoiset hoitomuodot, vaihtoehtolääkinnästä uskomushoitoihin	4
2.2 Tarvitaanko Suomeen puoskarilakia?	5
2.3 Luontaishoitojen markkinat	6
3 Yrittäjyys ja Yritystoiminnan kehittyminen.....	8
3.1 Yrittäjyys Suomessa	8
3.2 Yrityksen elinkaarimallit	9
3.3 Yrityksen elinkaaren yksilöllisyys	12
4 Kannattavuus ja vaikuttavat tekijät	13
4.1 Kannattavuus.....	13
5 Tutkimus.....	15
5.1 Tutkimusmenetelmä.....	15
5.2 Tiedonkeruu menetelmä	15
5.3 Aineistonkeruu	16
5.4 Haastateltavat.....	19
6 Haastattelujen kertomaa.....	20
7 Johtopäätökset ja pohdinta.....	28
7.1 Johtopäätökset.....	28
LÄHTEET:	32
Liitteet:.....	34
Liite 1. Vaihtoehtoiset hoitomuodot.....	34
Liite 2. Haastattelun teemat	35
Liite 3. Yhteystiedot.....	36
 KUVIO	
Kuvio 1. Yrityksen elinkaarimalli.....	11

1 JOHDANTO

1.1 Taustaa tutkimukselle

Opinnäytetyön aiheena on luontaishoitoyrittäjyyden kannattavuus ja menestymiseen vaikuttavat tekijät. Lähtökohtana ovat syksyllä 2006 liiketoiminnan aloittaneen yrittäjän tarpeet.

Yrittäjyys on ajankohtainen aihe ja näkyvästi esillä medioissa. Yrittäjyyteen koulutetaan ja sitä tutkitaan. Ihmisiä kannustetaan yrittäjyyteen, työllistääkseen itsensä. Luontaishoidot ovat toinen ajankohtainen ja kiinnostava aihe. Asiakkaiden kiinnostus erilaisia hoitomuotoja kohtaan kasvaa ja samalla niiden tarjonta on lisääntynyt viimeisen vuosikymmenen aikana.

Vaihtoehtoisista hoidoista löytyy tutkimuksia, graduja ja väitöskirjoja. Näissä edellä mainituissa aihetta tarkastellaan mm. lääketieteen (Saano), terveyssoiologian (Myllykangas) ja psykologian (Svennevig) näkökulmasta. Oma koulutuspolkuni ja työhistoriani on painottunut kaupalliselle puolelle. Halusin haastaa itseni tutustumaan toisenlaiseen, ei niin perinteiseen, yrittäjyyden muotoon.

Tämä opinnäytetyö ei ota kantaa hoitojen toimivuuteen tai tehokkuuteen. Tarkoituksena on tarkastella alaa puhtaasti liiketoiminnan näkökulmasta, eräänä toimialana, joka on olemassa, mutta jota tilastoista tai tutkimuksista harvemmin löytää omalla nimellään.

1.2 Toimeksiantaja

Hoitola Valonkukka on perustettu syksyllä 2006. Yrityksen päätoimialana ovat hyvinvointipalvelut, tarkemmin luontaishoidot. Yrittäjä Kirsi Eskelinen on kouluttautunut alun perin mielenterveyshoitajaksi sekä työskennellyt mielenterveystyön parissa. Vuosien kuluessa hän on laajentanut osaamistaan kouluttautumalla luontaishoitajaksi.

Hoitolan tilat sijaitsevat yrittäjän kodin pihapiirissä, Jyväskylän maalaiskunnan Puuppolassa, noin 15 minuutin ajomatkan päässä Jyväskylän keskustasta.

Aloittaessaan yrityksensä toimintaa yrittäjällä on ollut tavoitteena työllistää itsensä tekemällä mielekästä työtä omassa yrityksessä, mahdollisimman pitkäkestoisesti.

Kysymykset, jotka mietityttivät aloittelevaa yrittäjää, koskivat käytännön yritystoimintaa. Yritystoiminnan ydin on yrittäjän oma osaaminen. Liiketoiminnan suunnittelu ja toteutus ovat asioita joita jokainen aloitteleva yrittäjä pohtinee. Kävimme keskusteluja siitä, mitkä asiat päällimmäisenä askarruttavat. Näiden keskustelujen pohjalta sai alkunsa tämä opinnäytetyö. Taustalla vaikutti myös kokemus aloittavalle yritykselle suunnatuista palveluista. Uusyrityskeskuksen antamaa tukea yrityksen perustamisvaiheessa ei pidetty riittävänä.

Tämän työn tavoitteena on tuottaa materiaalia, jota alalle aikova tai jo siellä toimiva yrittäjä voi käyttää oman toimintansa kehittämiseen. Tutkimuksen avulla haetaan vastauksia aiheen asiantuntijoilta, eli luontaishoitoyrittäjiltä, jotka ovat yritystoiminnan alkukarikoista jo selviytyneet ja saaneet oman toimintansa vakiintumaan.

1.3 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma

Koska yrittäjän tavoite on tehdä omasta yritystoiminnastaan kannattavaa ja pitkäkestoista keskitytään tämän tutkimuksen avulla hakemaan vastauksia ja mahdollisia käytännön keinoja, miten tämä voisi onnistua.

Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää:

- 1) miten kauan kestää saada luontaishoitoihin erikoistuneen yrityksen toiminta kannattavaksi.
- 2) millaisilla keinoilla/toimilla/ominaisuuksilla kannattava yritystoiminta voidaan saavuttaa.
- 3) mitä alanyrittäjät pitävät kannattavana. Kannattavuuden käsitteeseen haetaan muitakin ulottuvuuksia kuin kannattavuutta perinteisenä taloudellista tu-

losta mittaavana. Eli onko kannattava yritystoiminta muutakin kuin taloudellista menestystä?

1.4 Työn rakenne

Teoria-osassa perehdytään tarkemmin luontaishoitojen toimialaan tänä päivänä. Tausta-aineistona käytetään tilastoja, tutkimuksia, lehti- ja internetartikkeleita ja kirjallisuutta. Kuvattaessa luontaishoitoalan toimijoita, tietoja on kerätty yritysten ja yhteisöjen kotisivuilta. Yrittäjyyttä ja yrityksen menestystä ja kannattavuutta tarkastellaan yrittäjyystutkimuksen sekä kirjallisuuden valossa.

Yrityksen elinkaariteoriaa käytetään taustana yritystoiminnan kehityksen tarkastelussa. Elinkaariteorian avulla arvioidaan, missä vaiheessa kehitystä yritys on ja millaisia haasteita juuri tähän vaiheeseen liittyy.

Tutkimusosiossa selvitetään käytetty tutkimusmenetelmä ja tutkimuksen eteneminen jonka jälkeen käydään läpi tutkimustulokset sekä pohdinta.

2 LUONTAISHOIDOT

Tässä kappaleessa käsitellään luontaishoito-termin synonyymejä ja taustoitetaan toimialan nykytilaa Suomessa. Tarkastelun kohteena ovat myös luontaishoitojen markkinat sekä odotettu puoskarilaki.

2.1 Luontaishoidot – vaihtoehtoiset hoitomuodot, vaihtoehtolääkinnästä uskomushoitoihin

Käsitteet vaihtoehtohoito, vaihtoehtolääkintä ja luontaishoito ovat vakiintuneet niin hoitoja tarjoavien kuin heidän asiakkaittensakin käyttämissä termeiksi, joita käytetään puhuttaessa hoitomuodoista, jotka eivät lukeudu koululääketieteen alaisuuteen. Samasta aihealueesta puhutaan, kun käytetään termiä *uskomushoidot*. Tämä termi on voittanut vuonna 1995 aikakauskirja Duodecim järjestämän sanakilpailun, jolla haettiin uusia, paremmin ilmiöitä kuvaavia ilmaisuja.

Uskomushoito sana on vakiintunut käyttöön virallisessa kielenkäytössä, esimerkiksi lääketieteen julkaisuissa. (Duodecim 1996;112:438)

Tässä työssä hoidoista käytetään nimitystä luontaishoidot. Tähän päädyttiin, koska se on hoitojen käyttäjien sekä hoitojen parissa työskentelevien yleisesti käyttämä termi. Myös edellä mainittuja rinnakkaisnimityksiä käytetään tietolähteitä lainattaessa.

Tuula Vaskilammen ja Kaj Koskelan kirjoittamassa artikkelissa ”Vaihtoehtolääkintä Haastaja vai täydentäjä” todetaan vaihtoehtolääkinnän kehittyneen koululääketieteen ulkopuolelle omaksi käsitteelliseksi ja toiminnalliseksi alueeksi. Tämän he kirjoittivat 1993 Sosiaali- ja terveysministeriölle valmistuneessa selvityksessä. Jo tuolloin todettiin, että Suomessa on vaihtoehtoisten hoitomuotojen markkinat joiden palvelut ovat kirjava joukko hyvinkin erilaisia hoitokeinoja. Palveluiden tarjontaa, käyttöä tai markkinoita ei valvo kukaan. Samaisessa selvityksessä todetaan myös, että vaihtoehtolääkinnän käsite on kokonaisuudessaan ongelmallinen ja vaikeasti rajattavissa. 15 vuotta on kulunut, mutta suomen lainsäädäntö ei vielääkään tunne vaihtoehtohoitoja. TEO, Terveydenhuollon oikeusturvakeskus, valvoo terveydenhuollon alan ammattilaisten toimintaa, vaihtoehtoisia hoitomuotoja ei mikään instanssi.

2.2 Tarvitaanko Suomeen puoskarilakia?

Asiakkaat ovat ilmeisen tyytyväisiä ja alalle tulee jatkuvasti uusia yrittäjiä. Julkisessa keskustelussa mm. internetin keskustelupalstoilla hyökätään hoitoja käyttäviä ja antavia kohtaan jyrkin sanoin. Se, ettei Suomen laki tai virallinen terveydenhuolto järjestelmä tunnusta hoitoja ei tee alasta tuomittavaa.

Monien luontaishoitojen tehoa ei ole pystytty tieteellisesti todentamaan, vaan niiden tehon nähdään perustuvan lähinnä hoitoa saavan henkilökohtaiseen kokemukseen. Onnistunut hoitokokemus saattaa aiheuttaa plasebo vaikutuksesta, eli hoidettavalla on ollut korkea positiivinen ennako odotus hoidon tehosta. Myös hoidettavaksi tuleminen tarve saattaa olla lähtökohtana hoitoon hakeutumisella. (Svennevig H. 2003, 45.) Tällöin pelkästään hoito tapahtuma itsessään tuottaa positiivisia tunteita hoidettavassa. Kyse on siis enemmän tai

vähemmän uskon asiasta, mutta ainoa todellinen mittari lienee hoidettavan kokema hyöty ja saama apu.

Suomesta puuttuva lainsäädäntö herättää aika ajoin keskustelua, tarvitaanko Suomeen Ruotsin mallin mukainen puoskarilaki. Ruotsissa Laki ammatinharjoittamisesta terveyden- ja sairaanhoidon aloilla (SFS 1998:531), luvussa 4 määritellään mitä sairauksia ja millaisia henkilöitä vaihtoehtoishoitajat eivät saa hoitaa. Lakiin on myös kirjattu, millaisissa tilanteissa asiakasta ei saa hoitaa terveyden- tai sairaanhoidon ammattikuntaan kuulumaton hoitaja. Esimerkiksi puudutuksen tai hypnoosin aikana hoitoja ei saa antaa. Laissa on määriteltä hoitoa antavan vastuu ja mahdollinen rangaistus joka seuraa lain noudattamatta jättämisestä. Samankaltaista lakia kaivataan myös Suomeen.

Suurimmalla osalla vaihtoehtohoitajista tuntuu kuitenkin olevan oma, henkilökohtainen ammattietiikka sen verran korkealla, että he ohjaavat lääketieteellistä hoitoa tarvitsevat asiakkaat lääkärin vastaanotolle.

Lain olemassaolokaan ei takaa sitä, ettei väärinkäytöksiä tapahtuisi, maailma on täynnä lakeja ja asetuksia, joita ihmiset rikkovat ja kiertävät. Epäselvissä tapauksissa laki kuitenkin määritteli rajat joiden puitteissa ammatinharjoittajat toimivat. Se osaltaan myös toisi hoidot näkyvämmiksi, hyväksytyksi osaksi hyvinvointialaa. Nyt hoidot ovat jotain, mitä jossain tehdään, mutta virallisesti niitä ei ole olemassa. Alalla toimivat yrittäjät näkevätkin lakihankkeen positiivisena.

2.3 Luontaishoitojen markkinat

Perinteisesti Suomessa on käytetty mm. kansanparantajia ja yrtilääkintää. Kalevalaiset jäsenkorjaajat ovat oman maamme luontaishoidon historiaa. Rinnalleen nämä nk. perinteisemmät hoidot ovat saaneet lukuisia uusia hoitomuotoja. Kehitys alalla on ollut tasaisen nousujohteista. 90-luvun alussa New Age – liikkeen myötä Suomeenkin on rantautunut mittava määrä uusia hoitomuotoja joista suurimman osan alku on itämaisissa filosofioissa. 2000-luvun hoitotrendinä nähdään energiahoidot kuten reiki ja healing.

Täsmällistä lukumäärää hoitomuodoille ei tiedä kukaan. Samankaltaisilta vaihtuvia hoitoja annetaan eri nimikkeillä, hoitajasta ja hoitajan koulutuksesta riippuen. Tässä yhteydessä ei ole tarkoituksen mukaista alkaa luetella eri hoitomuotoja. Liitteeseen 1. on listattu esimerkiksi Luonnonlääketieteen keskusliiton LKL ry:n internet sivustoilta löytyvä luettelo vaihtoehtoisista hoitomuodoista.

On arvioitu, että vaihtoehtohoitojen markkinoilla liikkuu Suomessa rahaa vuosittain yli 150 miljoonaa euroa. (KSML 1.10.2006.) Tämän arvion valossa kyse ei siis ole enää pelkästään harrastelusta, vaan osa alan yrittäjistä saa jo elantonsa näiden hoitojen parissa. Tähän lukuun on tosin laskettu mukaan hoitojen lisäksi myös luontaistuotteet ja niihin rinnastettavat valmisteet.

Hoidoille on kysyntää ja tarjontakin kasvaa koko ajan. Tutkimusten mukaan vaihtoehtoisia hoitomuotoja ei käytetä korvaamaan virallisen lääketieteen tarjoamia hoitoja, vaan yleensä niihin turvaudutaan täydentävinä hoitoina. (Saano ja Myllykangas 2004.)

2.4 Alalla toimivat yrittäjät ja yritysmuodot

Monet luontaishoitojen parissa työskentelevät tulevat alalle harrastuksen tai sivutoimimisen työskentelyn kautta. Alalla toimii lukuisia pieniä, yhden ihmisen työllistäviä yrityksiä. Osuuskunta-muotoinen työskentely on myös ominaista alalle. Jyväskylässä tällaisia toimijoita ovat Mandala-talo ja luontaiskeskus Oranssi. Tamperelainen Medikanova sekä Helsingistä löytyvä Harmonia Huone ovat jo useamman henkilön työllistäviä yrityksiä, jotka hoitojen lisäksi antavat opetusta hoidoista. Näistä mukaan lukien Helsinkiläinen luontaislääketieteen instituutti Kairon, on kouluttanut alan yrittäjiä. Luontaishoitoihin koulutaudutaan usein myös ulkomailla.

3 YRITTÄJYYS JA YRITYSTOIMINNAN KEHITTYMINEN

Eri tahot määrittelevät yrittäjyyden eri tavoin. Tilastokeskus määrittelee yrittäjyyden kahdella eri määritelmällä, riippuen tilastosta. Ensimmäisen määritelmän mukaan, jota käytetään työssäkäyntitilastoissa, yrittäjäksi luetaan *15–74 -vuotiaat henkilöt, joilla on vuoden viimeisellä viikolla voimassa oleva yrittäjä-eläkevakuutus ja jotka eivät ole työttömiä vuoden viimeisenä työpäivänä eivätkä varusmiehiä tai siviilipalvelusmiehiä vuoden viimeisellä viikolla.*

Toisessa määritelmässä *yrittäjäksi luetaan henkilö, joka omistamiaan tuotantopanoksia hyväksikäyttäen harjoittaa taloudellista toimintaa omaan laskuun ja omalla vastuulla.* Edellä mainittua määritelmää käytetään työvoimatutkimuksissa. (*Tilastokeskus; Käsitteet määritelmät*)

3.1 Yrittäjyys Suomessa

Yrittäjyyden suosio on lähtenyt tasaiseen nousuun yhdeksänkymmentäluvun alun lamavuosien jälkeen. Koulutuksessa, aivan perusopetuksesta yliopistotasolle on mahdollista saada opetusta ja ohjausta yrittäjyyden polulle. Aloittavalle yrittäjälle on tarjolla erilaisia tukea ja opastusta usealta taholta kuten Tekes, uusyrittäjyyskeskukset, yrittäjien omat liitot jne.

Yrittäjyys aktiivisuuden mittarina on käytetty yritysten lukumäärää. Vaikka 2000-luvun alkuvuosina yritysten määrä lähti hienoiseen laskuun, oli Suomessa vuoden 2006 lopussa 243 000 yritystä. (Tilasto, Yritys ja toimipaikkarekisteri 2007) Tähän lukuun ei ole luettu esim. maatiloja joilla ei ole palkattua työvoimaa.

Luontaishoitojen osalta on vaikea saada täsmällistä tietoa alalla toimivista yrittäjistä tai yrityksistä. Perinteinen toimialaluokitus vaikeuttaa alan kehityksen seuraamista. Terveyspalveluiden osalta kasvu on ollut 2000-luvulla hitaampaa kuin on odotettu. Toisaalta, henkilökohtaisten palveluiden kuten esimerkiksi liikuntapalvelujen osalta kysynnän ja tarjonnan kasvu on noussut huomatta-

vasti aikaisemmasta. Useimmat luontaishoitajat löytyvät tilastoista nimikkeeseen ”Muu terveysterveyspalvelu” alta.

Suomalaisista yrityksistä 99,8 % on pieniä tai keskisuuria yrityksiä. Mikroyrityksiä, eli alle kymmenen henkilöä työllistäviä näistä oli 93,1 %. Näistä 70 % oli sellaisia yrityksiä, jotka vuositasolla työllistivät alle kaksi henkilöä eli käytännössä ovat yksinyrittäjiä. Tällaisten pienten 1-2 henkilöä työllistävien yritysten määrä on noussut huomattavasti verrattuna muihin yrityskokoihin.

Vuonna 2002 – 2004 yksinyrittäjien määrä nousi 5 800 uudella yrittäjällä. Ala vaikuttaa yrityksen kokoon. Erityisesti koulutukseen ja muihin henkilökohtaisiin palveluihin erikoistuneet yritykset sekä sosiaali- ja terveysterveyspalvelu yrittäjät ovat tyypillisesti alle kahden hengen yrityksiä.

Tilastokeskuksen rekisterin avulla voidaan tarkastella aloittaneiden sekä lopettaneiden yritysten määrää. Vuoden 2006 toiseen neljänneksen aikana sekä aloittaneiden yritysten että lopettaneiden yritysten määrä oli kasvanut verrattuna vuoden 2005 toiseen neljännekseen. Edellisvuoden toiseen vuosineljännekseen verrattuna uusien yritysten määrä on vähentynyt 41 yrityksellä.

KTM:n yrittäjäyyskatsauksen (2007) mukaan, ensimmäiset kolme vuotta ovat yrityksen elinkaaren mukaan kohtalokkaimmat yrityksen eloon jäännin kannalta. Tänä aikana kolmas osa yrityksistä on lopettanut toimintansa. Viiden vuoden päästä perustamisesta toiminnassa on enää noin puolet.

3.2 Yrityksen elinkaarimallit

Tutkimuksessa käytetään yrityksen elinkaarimallia hahmottamaan yritystoiminnan kehitystä ja etenemistä. Lähinnä tarkastelussa on yrityksen elinkaaren alkupää, esikäynnistysvaiheesta eloonjäämiskriisiin

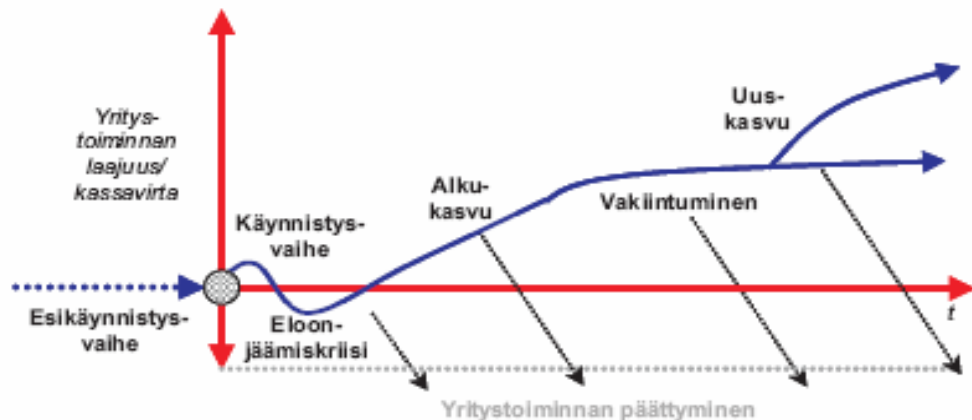
Yritysten kasvua ja kehitystä on pyritty kuvaamaan erilaisilla malleilla ja teorioilla. Yksi tunnetuimmista on Churchillin ja Lewisin vuonna 1983 laatima viisitasonen malli pk-yrityksen kasvusta ja kehityksestä.

He jakavat elinkaaren seuraavasti viiteen vaiheeseen: yritystoiminnan synty, elonjäanti, menestys, kypsyys ja nopea kasvu. Jokaisella tasolla yrityksellä on omat haasteensa ja ongelmansa. Tässä tutkimuksessa päähuomio keskittyy kolmeen ensimmäiseen tasoon.

Syntyvaiheessa Lewisin ja Churchillin (1983, 3) mukaan yrityksellä on ongelmana asiakaskunnan löytäminen ja palvelun lanseeraaminen markkinoille. Käytännössä yrittäjä on koko yritys. Hän tekee miltei kaiken mahdollisen käytännön työn itse, markkinoinnista siivoamiseen. Tässä vaiheessa yrityksen päätavoite on lähinnä selvitä hengissä. Ne yritykset jotka selviävät, etenevät seuraavaan vaiheeseen. Yrittäjän oma, ammatillinen ja yrittäjyyden osaaminen on suoraan yhteydessä yrityksen menestykseen ja selviämiseen.

Toisessa, eloonjäämiseksi nimetyssä vaiheessa asiakaskunta on jo löydetty ja toiminta on tasaista. Yrittäjä on yhä koko yritys tai hänellä voi olla muutamia työntekijöitä. Toiminta on kuitenkin yhä hyvin kiinteästi yrittäjän omassa hallinnassa. Tällä tasolla yrittäjän haasteena on kassavirran riittävyys. Tietty taso on saavutettu, mutta riittääkö se pitämään yrittäjän ja yrityksen elossa? (Lewis ja Churchill 1983, 4.)

Kolmannessa vaiheessa yrittäjä kohtaa tilanteen, (Lewis ja Churchill 1983,5) jossa hän voi päättää, pitääkö hän yrityksen toiminnan tason sellaisena kuin se nyt on, vai laajentaako toimintaa.



Kuva 1. Saapunki & al. 2004 Yrityksen elinkaarimalli

Saapunki & al. (2004) on käyttänyt viisivaiheista teoriaa yrityksen elinkaaresta. Muutoin malli on samoilla linjoilla Lewisin ja Churchillin kanssa, mutta yritystoiminnan alussa erotetaan esikäynnistys- ja käynnistysvaihe toisistaan.

Esikäynnistys- ja käynnistysvaihe

Näiden aikana tapahtuu yritystoiminnan suunnittelu, mahdollisen liikeidean kehittäminen ja käytännön strategiset ratkaisut. Pienillä yrityksillä toiminnan suunnittelemisen ei välttämättä ole niin järjestelmällistä, vaan päätökset syntyvät käytännön työssä. Tässä vaiheessa hankitaan rahoitus ja perustetaan tuleva yritys. Tässä vaiheessa haasteet vastaavat Lewisin & Churchillin ensimmäistä tasoa.

Eloonjäämiskriisi

Jota myös yrityksen kuolemanlaaksoksi kutsutaan. Yrityksen toiminta on käynnistynyt, mutta toiminta ei välttämättä vielä ole kannattavaa. Tässä vaiheessa usein pienet yrityksen lakkaavat olemasta. Ne eivät koskaan tavoita taloudellisesti kannattavaa toiminnan tasoa.

Alkukasvu

Yritys on selviytynyt eloonjäämiskriisistä. Toiminta ja alkaa kannattaa, on onnistuttu hankkimaan asema markkinoilla. (Saapunki & al.)

Vakiintuminen tai uuskasvu

Yrityksen toiminta vakiintuu ja jatkuu kannattavana. Yrityksestä tai yrittäjän henkilökohtaisista tekijöistä johtuen saattaa olla, että lähdetään hakemaan uuskasvua joko laajentamalla toimintaa, kansainvälistymällä tai ulottamalla toiminta jollekin toiselle toimialalle.

Jos Lewisin ja Churchillin mukaan yritys etenee neljänteen vaiheeseen, ”Nopea kasvu”, yrityksen haasteeksi tulee rahoituksen löytäminen. Tässä vaiheessa yrityksen koko, niin henkilöstön kuin liikevaihdonkin osalta, on kasvanut jo sellaisiin mittasuhteisiin, että yrittäjän rooli on muuttunut yksinyrittävästä muiden työntekijöiden ja töiden johtajaksi ja valvojaksi. Yrittäjä ja yritys ovat erillisiä.

Viidettä ja viimeistä tasoa Lewis & Churchill (1983 s.9) kutsuvat ”Kypsyysvaiheeksi”. Tällöin yritys on saavuttanut toiminnassaan niin kokonsa, kuin kannattavuutensaakin puolesta huipun. Yritys on vakavarainen ja se pysyy markkinoilla pitkään jos se seuraa alan kehitystä ja pysyttelee ajanhermolla.

3.3 Yrityksen elinkaaren yksilöllisyys

Yrityksen elinkaariteoriat ovat suuntaa antavia ja toiminnan kehitystä havainnollistavia. Kaikki yritykset eivät välttämättä käy kaikkia kehityskaaren vaiheita läpi, toimialasta ja yrityksestä riippuen myös eri vaiheiden kesto ajallisesti voi vaihdella. Myös toiminnan lopettaminen missä kehitysvaiheessa hyvänsä on mahdollista. Yleisin toiminnan lopettamisen syy on kassavirran riittämättömyys. Kriittisenä aikana yrityksen eloon jäännin kannalta pidetään yritystoiminnan kolmea ensimmäistä vuotta. (Yrittäjyyskatsaus KTM 2007 s.61.) Tänä aikana kolmasosa yrityksistä on lopettanut toimintansa. Tämä aika määre koskee erityisesti pieniä yrityksiä, sellaisia, kuin tutkittavat yrityksenkin ovat. Kriittinen aika vaihtelee kolmesta viiteen vuoteen, riippuen yrityksen koosta ja toimialasta.

4 KANNATTAVUUS JA VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

Pienen yrityksen toiminta rakentuu täysin yrittäjän oman osaamisen varaan. (Lewis & Churchill 1983) Yrittäjän on hallittava, oman ammatillisen osaamisen lisäksi myynti, markkinointi, tuotekehitys, kirjanpito ja rahoitus sekä verotus lainsäädäntö jne.

Lewis ja Churchill ovat jakaneet kahteen ryhmään tekijät jotka vaikuttavat yrityksen menestymiseen tai siihen, että sen toiminta lakkaa. Tekijät jaetaan kahteen ryhmään, yrityksestä johtuvat ja yrittäjästä johtuvat tekijät.

Yrityksestä johtuvat:

- taloudelliset resurssit
- henkilöstö resurssit
- järjestelmä resurssit, sisältäen sekä tieto- että suunnittelu- ja valvontajärjestelmät
- liiketoiminta resurssit

Yrittäjästä johtuviin:

- yrittäjän omat, henkilökohtaiset tavoitteet liiketoiminnassa
- yrittäjän taidot ja kyvyt tehdä yritykselle keskeisiä ja tärkeitä tehtäviä
- johtajuuden taito, kyky ja halu jakaa vastuuta ja tehtäviä muille
- yrittäjän strategiset taidot, eli kyky suunnitella tulevaa toimintaa ja havaita niin yrityksen vahvuudet kuin heikkoudetkin

4.1 Kannattavuus

Yrityksen toiminnan kannattavuutta arvioitaessa kannattavuuslaskelmat ovat korvaamaton apuväline. Tavallisesti jo yrityksen perustamisvaiheessa tehdään laskelmat, kuinka paljon pitää yritykseen tulla rahaa vuositasolla, että se riittää pitämään yrityksen toiminnassa ja yrittäjän leivässä. (Sutinen & Viklund 2005 s.69)

Tuloslaskelman avulla kirjanpidossa lasketaan yrityksen kannattavuus.

Myyntituotot

- myynnin oikaisuerät

= **Liikevaihto**

- muuttuvat kulut

= Myyntikate

- kiinteät kulut

= **Käyttökate**

- poistot

= **Liikevoitto, tappio**

- korot, verot, rahoituserät

= **Tulos** (voitto tai tappio)

Sutinen & Viklund 2005

Tässä tutkimuksessa ei käytetty kirjanpito aineistoa, vaan pyydettiin haastateltuja arvioimaan sanallisesti täysin subjektiivisesti, mitä kannattavuus on. Ja onko heidän yrityksensä toiminta taloudellisesti kannattavaa.

5 TUTKIMUS

5.1 Tutkimusmenetelmä

” Tutkimusmenetelmän valintaan vaikuttaa ennen kaikkea tutkimusongelma, tutkimuksen tavoitteet ja teoreettinen viitekehys. Lisäksi tutkimusote, tutkimuksen kohde, tutkimukselta vaadittava tarkkuus sekä käytettävissä oleva aika ja budjetti ohjaavat menetelmän valintaa. Oikean menetelmän valinta tulee tehdä tilannekohtaisesti sekä tutkimuksen tavoitteiden ja ongelmien mukaisesti.”

Anita Rubin & Miika Lehtonen (2005)

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa käytännön läheistä tietoa luon-taishoitoyrittäjyydestä. Tutkimusmenetelmäksi valittiin näin ollen kvalitatiivinen tutkimus. Laadullisen tutkimuksen avulla voidaan saada käytännön tason tietoa suoraan asiantuntijoilta.

5.2 Tiedonkeruu menetelmä

Tiedonkeruu menetelmänä käytettiin teemahaastattelua (puolistrukturoitu haastattelu). Teemahaastattelu perustuu oletukselle, että kaikkia kokemuksia, ajatuksia, uskomuksia ja tunteita, joita haastateltavalla on, voidaan tutkia tällä menetelmällä. (Hirsijärvi & Hurme 2000, 46) Menetelmän avulla haluttiin päästä tarkastelemaan lähemmin, mitä yrittäjät itse ajattelevat yritystoimintansa kannattavuudesta ja menestyksestä. Miten he sen kokevat. Pyrittiin selvittämään myös yksittäisiä taustatekijöitä, joiden yrittäjät katsoivat edesauttaneen omaa menestystään.

Haastattelun pohjana käytettiin teemahaastattelu runkoa, liite 2. joka on laadittu ensisijaisesti sen perusteella, mitkä liiketoiminnan alueet askarruttivat toimiksi antajaa. Haastattelun teemat käytiin pääpiirteittäin läpi ennen haastattelun varsinaista aloittamista. Teemoja ei käsitelty järjestyksessä, vaan haastateltavan annettiin vapaasti itse kertoa asioista. Haastattelija esitti lisäkysymyksiä ja tarkennuksia tarpeen vaatiessa ja ohjasi tarvittaessa keskustelun takaisin valittuihin teemoihin.

5.3 Aineistonkeruu

Haastattelupyynnön esittäminen

Haastattelut, jotka tehtiin huhtikuussa 2008, sovittiin puhelimitse. Puhelinkeskustelun aikana tarkastettiin, että yrittäjä täyttää tiedonlähteille asetetut vaatimukset. Tämä olikin tarpeen. Keskustelujen aikana ilmeni, että osa yrittäjistä joita haastattelu pyynnöllä lähestyttiin, oli joko väliaikaisesti lopettanut kokonaan hoitojen antamisen, tai työskenteli enää vain osittain hoitojen parissa.

Ennen haastattelua haastateltavan kanssa käytiin läpi jo puhelimesta kerrotut asiat. Ennen varsinaista haastattelua, vastaajien kanssa käytiin läpi jo puhelimesta kerrotut asiat. Kerroin lyhyesti itsestäni ja opinnoistani sekä tutkimuksesta ja haastattelun roolista siinä.

Haastattelussa käydään läpi hyvin henkilökohtaisia asioita, jonka vuoksi luottamuksellisuus ja avoin ilmapiiri haastattelun aikana on välttämätön. Haastateltavan nimi, yrityksen nimi tai paikkakunta ei tule esiin missään muodossa lopullisessa työssä. Tähän ratkaisuun päädyttiin, koska yrittäjiä on vähän, heidät on helppo tunnistaa edellä mainituista seikoista. Kerrattiin vielä, että haastattelu nauhoitetaan ja kirjoitetaan myöhemmin auki. Tämän jälkeen käytiin haastattelun teemat nopeasti läpi.

Aineiston käsittely

”Teemahaastattelun luonteeseen kuuluu haastattelujen tallentaminen.”

(Hirsijärvi&Hurme 2000 s.92)

Haastattelut nauhoitettiin sanelimella josta, ne siirrettiin PC:lle tallennusta ja jatkokäsittelyä varten äänitiedostoina. Tämän jälkeen haastattelut kirjoitettiin auki, käyttäen täsmälleen sitä kieltä, jota haastattelun aikana on käytetty, sanasta sanaan. Äännähdykset ja yskähdykset on jätetty pois. Naurahdukset on kirjattu niihin kohtiin, joissa tekstin sävyn tai merkityksen ymmärtäminen sitä vaatii.

Haastattelut purettiin mahdollisimman pian varsinaisen haastattelu tilanteen jälkeen. Hirsijärvi & Hurmeen mukaan, mahdollisimman pian käsitelty aineisto

on vielä tuore ja inspiroi tutkijaa. Myös lisäkysymysten esittäminen haastateltaville tai aineiston muu täydentäminen on tällöin helpompaa. Lisäkysymysten esittäminen ei ollut tarpeen, mutta yhdeltä haastateltavalta tuli haastattelun jälkeen tekstiviestinä täydennystä haastattelussa esitettyyn kysymykseen.

Aikaa yhden haastattelun purkamiseen meni viidestä kahdeksaan tuntiin. Kun matkat haastateltavien luokse, itse haastattelu ja sen purku lasketaan yhteen, jokaista tiedonlähdettä kohti käytettiin keskimäärin 12 tuntia. Tutkimuksen suunnitteluvaiheessa jokaiselle haastateltavalle oli varattu oma päivä. Eli samana päivänä ei suoritettu muita haastatteluja.

Analyysivaiheessa käytettiin sekä paperiversiota haastatteluista että tietokoneelta löytyvää. Vaikka aineisto on pieni, käsittelyä helpottaa ja tulosta tarkentaa se, että haastattelut ovat kirjallisessa muodossa.

Varsinaista aineiston lajittelua helpotettiin maalaamalla haastattelujen tekstit eri väreillä, tämän jälkeen oli helppo leikkaa/liimaa toiminnon avulla yhdistellä vastaukset eri teemojen alle.

Osallistujille annettiin haastattelun päätteeksi yhteystiedot mahdollisia lähempiä yhteydenottoja varten ja lyhyt kuvaus opinnäytetyöstä (liite 3.).

Haastattelujen kesto ja haastattelupaikka

Jokaiseen haastatteluun varattiin etukäteen noin tunnin verran aikaa. Haastattelut itsessään kestivät 35 – 55 minuuttia. Haastattelut suoritettiin yrittäjien luona, ajankohdasta johtuen.

Haastattelu tehtiin yrittäjien työpäivän lomassa, eli oli yksinkertaisinta suorittaa ne heidän työtiloissaan. Myös se, että haastateltavat toimivat eri puolilla maakuntaa, vaikutti päätökseen suorittaa haastattelut vastaajien luona. Haastattelutilanteet olivat rentoja, keskustelun omaisia tuokioita. Poikkeuksetta haastattelut jouduttiin keskeyttämään hetkeksi, asiakkaan tai puhelun vuoksi. Tämä ei kuitenkaan haitannut itse haastattelua. Nauhoitus katkaistiin ja sitä jatkettiin tauon jälkeen.

Haastattelurunkoon kerätyt teemat perustuvat ensisijaisesti tutkimusongelmaan

Haastattelurungon sisältö

Liitteestä 2. löytyy haastattelu runko sellaisenaan. Valinnat haastateltavista teemoista tehtiin pitkälle sen mukaan, mitkä aiheet tulivat toimeksiantajan kanssa keskustellessa esiin. Tausta-aineiston ohjaamana listaa muokattiin ja täydennettiin.

Kannattavuus ja yrittäjien käsitykset oman yrityksen kannattavuudesta on haastattelurungon sydän. Käytännön liiketoimintaa kartoitettiin kahdesta syystä; riittääkö yrittäjien oma osaaminen ja missä he tarvitsevat/hankkivat lisäapua. Tämän aihe alueen tiimoilta saatiin myös hyviä käytännön vinkkejä, miten asiat voi ja kannattaa hoitaa.

Oma työhyvinvointi valittiin yhdeksi haastattelun teemaksi, koska haluttiin kartoittaa miten yrittäjät huolehtivat yrityksensä tärkeimmästä voimavarasta, itsestään.

Yrityksen tulevaisuus ja oman ammattitaidon kehittämiseen liittyvillä kysymyksillä tutkittiin yrittäjän kykyä ja asennetta yritystoiminnan kehittämiseen.

Alan tulevaisuutta koskevalla kysymyksellä haluttiin selvittää puhtaasti se, miten luontaishoitoyrittäjät itse näkevät alan yleisen kehityksen.

Haastateltavien valinta

Työn alkuvaiheessa oli tavoitteena tutkia erityisesti yrittäjiä, jotka ovat suuntautuneet samanlaisiin hoitoihin kuin toimeksiantaja. Sellaisia ei Keski-suomen alueelta löytynyt, joten päädyttiin laajentamaan tutkimusjoukkoa yksin yrittäviin luontaishoitajiin. Näin saimme laajemman tieto/näkemysohjan ja tutkittavien perusjoukon.

Laadullisessa tutkimuksessa tiedonlähteet valitaan yleensä harkinnanvaraisesti. Tällöin henkilöt jotka kuuluvat tutkimuksen kohderyhmään ja täyttävät myös muut asetetut vaatimukset, soveltuvat haastateltavaksi. (Solatie J s.98) Tutkimuksessa tehtävien haastattelujen määrä on pieni, kolme haastattelua, joten haluttiin jo haastateltavien etsimisvaiheessa varmistaa, että he ovat parhaita mahdollisia valintoja tiedonlähteiksi.

Haastateltavien etsimisessä ja valitsemisessa käytettiin seuraavia kriteerejä:

- 1) Yritys on erikoistunut luontaishoitoihin. Tällä rajauksella varmistetaan, että haastattelujen avulla tutkitaan puhtaasti tutkimukseen valittua toimialaa.
- 2) Yrityksen toiminta on jatkunut vähintään kolme vuotta ja jatkuu yhä. Tämä perustuu yrityksen elinkaariteoriaan. Kolmen vuoden jälkeen yrityksen voidaan katsoa ylittäneen nk. ”kuolemanlaakson” eli yritys on selviytynyt yritystoiminnan alkuaikojen karikoista. Yritystoiminnan oletetaan olevan taloudellisesti kannattavaa.
- 3) Yrittäjä työskentelee yksin, eli hänellä ei ole palkattuja työntekijöitä.

Haastateltavat yrittäjät etsittiin lehtimainosten, ilmoitusten, internetin ja haavainnoinnin perusteella. Mahdollisista haastateltavista tehtiin taustatutkimusta jo ennen haastattelupyynnön mm. YTJ:n kautta, josta selvitettiin yrityksen aloitusvuosi sekä toimiala. Haastattelupyynnön yhteydessä varmistettiin vielä yrittäjän soveltuvuus tutkimukseen. Alun perin suunniteltiin, että tutkimuksessa haastatellaan kahdesta kuuteen yrittäjää. Kolmeen päädyttiin siksi, että he olivat tavoitetuista yrittäjistä ainoat, jotka täyttivät haastateltaville asetetut ehdot. Muualta Suomesta olisi löytynyt tutkimukseen sopivia haastateltavia, mutta kustannusten nousun vuoksi ei tähän ryhdytty. Solatien mukaan harkinnanvarainen, kvalitatiivinen näyte tulee muodostaa mahdollisimman huolellisesti ja satunnaisesti kuin mahdollista. Tutkimuksen validiteetti parantuu näin ollen huomattavasti.

5.4 Haastateltavat

Haastateltavat nimettiin haastattelujärjestyksen perusteella kirjaimilla A, B ja C.

Haastateltava A on työskennellyt aiemmin esimiesasemassa, teollisuuden parissa. Ennen yrittäjäksi ryhtymistään hän oli tehnyt jo pitkän työrupeaman toisen palveluksessa. Hänen yritystoimintansa oli pisimpään jatkunut, eli noin 15 vuotta. Hoitojen osaajaksi ja hierojaksi hän on kouluttautunut työn ohessa. Koulutusta kaupalliselle alalle tai yrittäjyydestä hän ei aiemmin ole saanut.

Viime syksystä alkaen yrittäjä on opiskellut Tiimiakatemiassa, saadakseen apua ja virikkeitä yrityksen toiminnan kehittämiseen.

Haastateltava B:llä on taustallaan matkailualan koulutus sekä työhistoriaa erilaisista työtehtävistä matkailu- ja kaupan alalla. B on työskennellyt sekä asunut että työskennellyt Euroopassa, eri maissa, ennen Suomeen palaamista ja yrittäjäksi ryhtymistä. Koulutuksen hoitojen taitajaksi hän on hankkinut Suomessa. Yritystoimintaa aloittaessaan B on käynyt yrittäjäkurssin. Yritys on perustettu tammikuussa 2005, mutta pienimuotoista hoitojen parissa työskentelyä hän oli harjoittanut jo jonkin aikaa, ennen varsinaista yritystoiminnan aloittamista.

Haastateltava C:llä on taustallaan ylioppilaspohjainen kaupallinen koulutus. Hän on ennen luontaishoitajaksi kouluttautumistaan työskennellyt kaupallisella alalla. Hän on suorittanut myös hierojakoulutuksen. Yritystoiminta on aloitettu tammi-helmikuussa 2005. Hoitojen parissa hän on työskennellyt ennen varsinaista yritystoiminnan aloitusta luontaishoitajakoulutukseen liittyvien harjoitus- hoitojen aikana.

6 HAASTATTELUJEN KERTOMAA

Seuraavaksi käydään läpi haastattelujen vastauksia aihepiireittäin. Suoriin lainauksiin tekstin välissä päädyttiin, koska haluttiin antaa vastaajien ”oman äänen” näkyä mahdollisimman paljon. Aihealueet käydään samassa järjestyksessä kuin haastattelurungossa. Viimeiseksi on lisätty vielä aiheet, joita ei etukäteen ollut suunniteltu, vaan jotka nousivat haastattelujen aikana esiin.

Yrittäjien tausta ja profiili

Yhteistä kaikille kolmelle haastateltavalle oli, että he ovat ryhtyneet luontais- hoitoyrittäjiksi elämänmuutoksen jälkeen, hankittuaan työ – ja elämäkoke- musta muualta. Haastateltavilla B ja C yritystoiminta on jatkunut reilut kolme vuotta, A on toiminut yrittäjänä jo 15 vuotta.

Kaupallinen koulutus löytyi B:n ja C:n taustalta, B on käynyt myös yrittäjäkurs-
sin. Yrittäjinä haastatellut ovat ensikertalaisia, B:ltä löytyy kuitenkin perhetaus-
tasta yrittäjyyttä.

Yritysmuotona kaikilla haastatelluilla oli toiminimi.

Kaikkien haastateltujen hoitovalikoimasta löytyi seitsemän erilaista hoitomu-
toa. Valikoima oli rakennettu/rakentunut siten, että yksi hoidoista oli ns. tähti-
tuote, jonka vetovoima ja tuottavuus arvioitiin 40 prosenttiin loppujen kuuden
muodostaen 60 prosenttia. A:lla hoitojen suhdeluku oli 80:20.

Yrityksen perustamisvaiheessa saatu tuki

A ei ollut saanut minkäänlaista tukea yrityksen perustamisvaiheessa. Hän siir-
tyi suoraan työelämästä yrittäjäksi, eikä hänellä näin ollen 90-luvun alun käy-
tännön mukaan ollut mahdollisuutta esim. starttirahaan. Muita palveluita hän
ei tiennyt tai osannut edes kaivata.

*”...en tienny mistään näistä yrittäjien maksuista, en mistään mi-
tään. Kaikki on tullu kantapäähän kautta.”*

Haastateltavilla B ja C oli jo yritystoimintaa aloittaessaan kaupallinen pohja-
koulutus. C sai aloittaessaan yritystoiminnan starttirahan.

B kävi yrittäjäkurssin ja sai starttirahaa yrityksen alkutaipaleella. Hakemukses-
taan huolimatta, hän ei saanut rahallista apua tai tukea TE-keskukselta,
myöskään naisyrittäjälainaa hän ei saanut. Alueensa elinkeinon kehittämissy-
htiöltä hän kertoo saaneensa käytännön tason neuvoja. Yrittäjäperheestä läh-
töisin olevana, hän sai konkreettista apua perheeltä ja sukulaisilta mm. hoito-
lan sisustamisessa. Myös rahoituksen osalta perhe auttoi lainaamalla osan
tarvittavasta alkupääomasta.

Käytännön liiketoiminta:

Taloushallinto

Kaikki haastatelluista käyttivät ulkopuolista kirjanpitäjää. Myös he, joilla oli

kaupallinen peruskoulutus katsoivat, ettei oma osaaminen tai aika riittäisi kirjanpidon hoitamiseen.

”...siis kirjanpito on ulkopuolella. Kyllä, se on ollu koko ajan ulkopuolella koska, jos mä tekisin sen itse niin sillohan mä joutusin koko ajan pitämään siinäkin itseni ajan tasalla. Ei vuorokaudessa riitä tunnit.”
(haastateltava A)

”... Et kirjanpitäjä hoitaa kirjanpidon ja noi veropaperit. Ne on mulle semmosia mahdottomuuksia. Onneks annoin. Mä ensiks aatelin siellä yrittäjäyryskurssilla, että mä hoidan tonkin ite. Että ei tää voi olla niin monimutkanen tää mun kirjanpito... Oon tyytyväinen että otin sen kirjanpitäjän. Se on ihan ehdoton...Jos mä illat vielä sähläisin papereitten kanssa niin ei siit ois mitään tullu sitte että.”
(haastateltava B)

”Mä ite maksan laskut ja kerään kirjanpitoaineiston. Mut mä oon kattonu, että kirjanpito vaatis, että mun pitäs pysyy koko ajan ajan tasalla ja siihenkin sit panostaa ja käydä kursseja. Niin mä oon kattonu, että mulla on sen verran edullinen se kirjanpitäjä, ett mä mielummin teen sen aikaa näitä töitä ja pystyn keskittyyn tähän.”
(haastateltava C)

Hinnoittelu

Hinnoittelun osalta haastateltavat noudattivat pääsääntöisesti alan yleistä tasoa, jonkin verran suhteuttaen hintoja esim. yrityksen sijaintiin. Hinnankorotus tarpeen tunnistivat kaikki haastatellut. Hintojen korottaminen oli jokaisella tullut vastaan jossakin vaiheessa yritystoimintaa ja se koettiin ongelmalliseksi. B oli tehnyt kustannuksiin perustuvaa laskentaa ja suhteuttanut hintoja siihen, millaisia hintoja muilla palvelujen tarjoajilla oli. Vuoden vaihteen jälkeen B korotti hintoja joidenkin palvelujen kohdalla. Nämä olivat hoitoja, joita kustannusten nousu erityisesti koski mm. vesi- ja sähkömaksujen nousun myötä.

Markkinointi

Yksimielisesti parhaana markkinointikanavana haastatellut pitivät ”puskaradioita”. Kokemus siitä, että hyvin tehty työ ja asiakkaiden odotusten ylittäminen sai asiakkaat kertomaan positiivisesta kokemuksestaan ystäville, tuttaville ja

sukulaisille. Tätä kautta asiakaskunta on lisääntynyt, joskin hitaasti. Muita käytettyjä markkinoinnin muotoja olivat:

- messut
- esitteet
- Keltaiset Sivut
- lehti-ilmoitukset
- internetin palveluhakemistot
- yrityksen omat internet-sivut

Lahjakortit koettiin myös hyvänä keinona lisätä myyntiä. Hyvän hoitokokemuksen saanut asiakas haluaa ”pistaa hyvän kiertämään” ja ostaa lahjaksi ystävälleen lahjakortin hoitoon.

Ainoastaan yksi haastatelluista käytti lehtimainontaa. Hänelläkin se keskittyi esim. joulun, äitienpäivän tai muun juhlan läheisyydessä paikallislehdessä olevaan pikkuilmoitukseen, joka toimii lähinnä muistutuksena ja virikkeenä lahjan etsijöille. Muut olivat kokeilleet ilmoittelua lehdissä muutaman kerran, mutta kokivat sen tehottomaksi.

”Ihan sillon aluks yritin sitä, sitä niinku lehti ilmottelua, sitä kautta ei tullu asiakkaita. Että, sieltä ihan yks, kaks tuli. Se ei mulla ainaakaan toiminu. Tai sitten ois pitäny olla enemmän rahaa laittaa siihen ja pidempi...pitkäjännitteisempää sitten se markkinointi. Mutta siinä on vaan se, että mulla ei ollu rahaa laittaa siihen. Mä aatelin, että jos se aina maksais sen ilmoituksen, sais edes sen, mut ku se ei ees sitä mun mielestä tehny.”

(haastateltava C)

Yritystoiminnan kannattavuus

Haastateltavat arvioivat yritystoimintansa kannattavuutta sanallisesti. Vastaukset olivat hyvin yhteneväisiä. Jokainen haastatelluista on saavuttanut yritystoiminnassaan sellaisen tason, että toiminnan voi sanoa olla kannattavaa. Itse he kuvailevat tavoitteitaan ja niiden toteutumista seuraavin sanoin:

”Ei, mä en oo ollenkaan sillä lailla, mä en ollenkaan ramppaa eurojen perässä. Mä en oo sillä lailla yrittäjä, että mä tekisin työtä et-

tä mistä mä saan mahdollisimman paljon rahaa. Mä en ois yrittäjä, jos mä joutusin semmosta tekemään, koska mä en jaksais sitä... Mut mä oon parjänny, kyllä mä laskut maksan ajoissa ja vielä jää särvintä leivän päälle ja niin päin pois.”

(haastateltava A)

Pienen yrityksen eloon jäännin kannalta kolme ensimmäistä vuotta ovat ratkaisevia, aika vaihtelee yrityksen toimialasta ja yrityksen perustamiseen sijoitetusta pääomasta riippuen. Haastatelluissa kävi ilmi, että yrittäjät olivat saaneet oman toimintansa kannattavalle tasolle noin kahdessa vuodessa.

”Joo-O. Tässä vielä ollaan niin kyllä se näyttäs kannattavan. ... Kirjanpitäjä sano mulle vuos sitten varmaan , että no, kyllä se nyt näyttää siltä että sää tällä pystyt elämään.”

(haastateltava B)

Tavoitteena kaikilla yrittäjillä on ollut hankkia kohtuullinen elanto yrityksestään.

” Mulle riittää että me eletään tällä. Minä ja pojat. Ja että joskus päästään reissuun ja joskus voijaan vähän hemmotella itteemme ja tämmöstä näin. Kuhan nyt eletään mukavasti tällä.”

(haastateltava B)

Haastateltavien A ja C kuvastui, että kannattavuudesta luontaishoitoyrittäjyyden kohdalla ei voi puhua pelkästään taloudellisesta näkökulmasta. Kokemus siitä, että voi auttaa asiakkaita ja helpottaa heidän oloaan toimii eräänlaisena palkkiona.

”että jos mä aattelinsin vaan sitä kannattavuutta ja rahaa, niin mä en olis tässä työssä...se on tullu muusta se mielekkyys tähän työhön... kyllä se siitä työn tekemisestä ja siitä et näkee sitä tuloita, niin kyllähän se sieltä tulee se ”palkka”. Kyl sillai toimeentulee, kun ei leveesti elä.

Toki toiminnan taloudellinen kannattavuus nähdään tärkeänä. Jokaisen haastateltavan vastauksissa näkyi, että he ovat joutuneet jossain toiminnan vaiheessa pohtimaan mahdollista yrityksen toiminnan kannattamattomuutta. Haastateltujen oma ja perheen elintaso on voimakkaasti sidoksissa yrityksen tuottavuuden kanssa.

Luontaishoidot

Luontaishoitoyrittäjän ominaisuudet

Luontaishoitojen osalta haastattelussa kysyttiin, millaisia ominaisuuksia he pitävät juuri luontaishoitoyrittäjälle tarpeellisina. Vastaukset olivat hyvin samanlaisia, kuin minkä tahansa alan yrittäjän ominaisuudet. Seuraavat ominaisuudet nousivat voimakkaimmin esiin haastateltavien vastauksista:

- rohkeus
- empaattisuus
- hyvä stressin sietokyky
- eteenpäin katsomiskykyä (suunnitelmallisuutta)
- kyky kehittyä.

Myös ennakkoluulojen kohtaamista ja omaan alaan liittyviä erityisongelmia pyrittiin kartoittamaan. Haastatellut eivät olleet kokeneet suoranaista arvostelua tai ennakkoluulojen vaikutusta omaan toimintaansa kohtaan. Toisaalta, hoitoihin hakeutuvien todettiin olevan tietyn tyyppisiä ihmisiä, jotka ovat tuntevat jo entuudestaan ainakin jonkin verran hoitoja. Tässä kävi myös ilmi, että haastateltavat käyttivät myös ihmistuntemustaan apuna siinä, kertovatko he luontaishoitojen tarjonnasta asiakkaalle, joka on tullut esim. hierontaan. Asiakkailta saatu palaute on ollut positiivista. Haastatellut kertoivat asiakkaita, jotka eivät olleet uskaltaneet kertoa hoitavalle lääkärilleen luontaishoitojen käytöstä täydentävänä hoitona tai saaneensa niistä apua. Asiakkaiden kertomina välittyy myös joidenkin lääkäreiden kielteinen asenne hoitoja kohtaan.

Ongelmat, erityispiirteet luontaishoitoalalla

Alan erityisongelmina pidettiin luontaishoitoalan järjestäytymättömyyttä ja hajanaisuutta. Etujärjestön puuttuminen aiheuttaa sen, ettei luontaishoitoalan yrittäjien etuja aja kukaan. Mm. verotuksen kohdalla nähtiin eriarvoisuutta siinä, että hierontapalveluiden osalta toiminta on arvonlisäverotonta, mutta luontaishoitojen osalta ei.

Puoskarilain osalta odotetaan, että se toisi alasta näkyvän ja vakavasti otettavan.

”Et tuntuu jotenkin, et me ollaan jollain tavalla...et me saahaan niinku tehä tätä, mut meitä ei niinku oteta vakavasti. Ei niinku, ehkä nyt ruvetaan ottamaan, kun on tulossa, kun on puhuttu siitä puoskarilaista niin. Nyt vasta ...me ollaan oltu vähän sillai harmaalla vyöhykkeellä, et ei kuukaan oo ollu meistä kiinnostunu.

(haastateltava C)

Toiminnan kausittaisuus koettiin myös hieman ongelmallisena. Haastateltavat kokivat, että erityisesti toiminnan alkuvaiheessa oli vaikea uskoa oman yrityksen toiminnan jatkumiseen hiljaisina kausina. Epävarmuus vaivasi. Myöhemmin he ovat kuitenkin oppineet hyväksymään ne, ja jopa nauttimaan niistä. Tässä kohtaa he korostavat kuitenkin sitä, että silloin kun asiakkaita on enemmän, on tulojakin enemmän. Tämä pitää ottaa huomioon, suunniteltaessa toimintaa eteenpäin, sillä väistämättä jossain vaiheessa, kuten esim. kesälomien aikaan tulee hiljaisempi jakso työhön. Toiminnan kausittaisuutta ei ollut huomioitu, eikä siitä haastateltavien mukaan mainittu koulutusten yhteydessä.

Menestystekijät eli omat ja oman yrityksen vahvuudet

Henkilökohtaisiksi vahvuuksiksi haastatellut lukivat seuraavat asiat:

- oma, persoonallinen kädenjälki työssä
- jatkuva halu oppia ja kehittyä
- pitkäjännitteisyys
- positiivisuus
- optimismi
- rohkeus

Yritykseen liittyvinä vahvuuksina nähtiin kattava, kilpailijoista poikkeava hoitovalikoima sekä yrityksen hyvä sijainti.

Työhyvinvointi

Haastateltavilta kysyttiin, miten he huolehtivat omasta työhyvinvoinnistaan. Niiden hoitojen osalta, joissa vaaditaan käsityötä, vastaajat kertoivat rasituksen olevan kova. Tätä hoitaakseen ja ehkäistäkseen vastaajat pyrkivät pitämään huolta omasta fyysisestä kunnosta sekä harrastamalla liikuntaa että ottamalla hoitoja muiden hoitajien luona säännöllisesti. Työkunnosta huolehtiminen koettiin tärkeäksi. Koska jos yrittäjä sairastuu, ei toimi yrityskään ja siitä seuraa että yrittäjän toimeentulo on uhattuna.

Jaksamisesta muuten haastateltavat pyrkivät huolehtimaan sillä, etteivät työajat pääsisi karkaamaan käsistä. Työn tauottaminen ja jaksottaminen auttaa hallitsemaan työn rasittavuutta ja palautumista rasituksista.

Oman ammattitaidon kehittäminen

Kaikille haastatelluille yhteinen ominaisuus oli jatkuva halu kehittyä ja oppia uutta. Omaa ammattitaitoa haastateltava A kehitti yrittäjyyden oppeja hakeamalla Tiimiakatemiasta. C on kouluttanut aktiivisesti itseään koko toimintansa ajan, uusien hoitojen osaajaksi työn ohessa. B suunnitteli lisäkoulutuksen hankkimista muutaman vuoden päästä. Ammattitaidon ja osaamisen kerrottiin myös kehittyvän ja kasvavan työssä.

Tulevaisuus

Luontaishoitoalan tulevaisuuden haastateltavat näkevät positiivisena. Alan odotetaan kasvavan ja alalle ilmestyvän uusia yrittäjiä. Haastatellut näkevät ihmisten kiinnostuksen lisääntyvän luontaishoitoja kohtaan. Erityisesti nuorempien sukupolvien koetaan etsivän enenevässä määrin luonnonmukaisempia ja pehmeämpiä keinoja, kuin perinteinen koululääketiede, hoitaakseen omaa ja perheen terveyttä.

Myös yleisen hyväksynnän hoitoja kohtaan odotetaan kohenevan sitä mukaa, kun hoitojen käyttö lisääntyy. Puoskarilaista odotetaan yhtä alan arvostuksen kohottajaa.

Oman yritystoimintansa vastaajat näkevät jatkuvan, mahdollisesti eläkeikään asti. Haastateltava A suunnittelee toimintansa laajentamista ja hoitovalikoiman painopisteen muuttamista. Hänellä on takanaan haastatelluista pisin yrittäjyys alalla, 15 vuotta. B ja C näkevät tilanteen tällä hetkellä hyvänä, ja jatkuvan varmasti jonkin aikaa entisenlaisena, mutta tulevaisuudessa hekin mahdollisesti tulevat kehittämään toimintaansa johonkin suuntaan.

Muut esille nousseet aiheet

Yrityksen sijainti

Haastatteluissa nousivat esille yrityksen sijainnin vaikutus yrityksen toimintaan. Toisaalla hyvä, keskeinen sijainti katsottiin menestystekijäksi ja kilpailuvaltiksi. Asiakkaiden on helppo saavuttaa palvelu niin omalla autolla, kävellen kuin julkisilla kulkuvälineilläkin. Syrjäisempi sijainti yritykselle aiheutti sen, että erikoisemmat hoidot eivät käy siinä määrin kaupaksi, mitä yrittäjä olettaa niiden käyvän keskeisemmällä sijainnilla. Myös hinnoitteluun syrjäinen sijainti vaikuttaa hintoja alentavasti. Yrittäjä katsoi, etteivät asiakkaat maksaisi samaa hintaa, kuin palvelusta, joka tarjotaan taajamassa tai kaupunkialueella.

Valikoiman merkitys

Sattumaa tai ei, kaikilta haastatelluilta löytyi seitsemän erilaista hoitomuotoa. Kuten aiemmin jo mainittiin, jokaisella yrittäjällä yksi hoidoista oli keskeisessä asemassa ja toimii kivijalkana yritystoiminnalle, muiden hoitojen täydentäessä. Hoidot ovat erilaisia. Valikoima voi rakentua esim. seuraavista hoidoista; laitteiden avulla tapahtuvat hoidot, kosketushoidot ja energiahoidot. Yhteistä kaikille vastaajille oli, että valikoimasta löytyi ainakin yksi nk. perinteisempi hoito, jota asiakkaiden on helpompi lähestyä. Tämä ei välttämättä kuitenkaan ollut se ”tähtituote”. Vastaajat itse olivat sitä mieltä, että kattavasta valikoimasta löydetään jokaiselle mahdolliselle asiakkaalle oikea ja sopiva hoitomuoto.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

7.1 Johtopäätökset

Kannattavuuden arviointia ja merkityksen avaamista

Luontaishoito yrittäjyys noudattelee pitkälle samoja lainalaisuuksia, mitä muidenkin alojen pk-yritysten kehityskaaret. Joskin alalla menestymisen ja kannattavaan liiketoimintaan pääseminen näyttäisi olevan keskimääräistä haastavampaa, ainakin yksinyrittävillä. Kun haastateltavia etsittiin, löytyi kymmeniä toimimien alla toimivia luontaishoitoyrityksiä internetin palveluhakemistoista ja lehti-ilmoituksista, jotka olivat toimineet alle kolme vuotta. Kertooko tämä vahvasti nousevasta trendistä alalla, vai siitä tosiasiaista että 98,7 %:a pienistä

yrittäjästä tosiaankin lopettaa toimintansa jo alkuvuosina? Oli niin tai näin, alalla voi pienikin yritys päästä kannattavalle tasolle. Haastattelujen mukaan tämä tapahtuu noin 2 – 3 vuodessa. Pitkäjännitteinen, tavoitteellinen työ auttaa yrittäjää saavuttamaan tavoitteensa, hiljaisista kausista huolimatta.

Haastatellut arvioivat sanallisesti yrityksensä kannattavuutta. Vastaaajilta haettiin täysin subjektiivista näkemystä toiminnan kannattavuudesta. Jollekin toiselle, heidän tulotasonsa ei riittäisi. Haastatellut vaikuttivat kuitenkin ilmeisen tyytyväisiltä taloudelliseen tilanteeseensa ja ennen kaikkea työhönsä. Työstä saatava hyvä ei ole pelkästään aineellista, vaan haastatellut kokivat hoitotyön ja sen tulosten näkemisen palkitsevana. Elämänlaadun paraneminen yrittäjyyden seurauksena tuli ilmi kaikkien vastauksista. Vaikka tulotaso ei välttämättä vastaa sitä, mihin nämä henkilöt voisivat palkkatyössä ollessaan päästä, heillä on jotakin tärkeämpää. Oma vapaus, työ jolla on merkitystä sekä heille itselleen että heidän asiakkailleen ja mieluinen paikka tehdä työtä.

Mitkä tekijät vaikuttavat menestymiseen?

Haastattelujen perusteella voi hyvin yhtyä Lewisin & Churchillin ajatuksiin yrityksen menestykseen vaikuttavista tekijöistä. Ennen kaikkea, kaikilla haastatelluilla yrittäjillä selkeä näkemys siitä, mikä heidän yrityksensä on ja mihin suuntaan se on kehittymässä. He luotsaavat varmallalla kädellä toimintaa eteenpäin. Yhteistä näille yrittäjille oli myös se, että he käyttivät ulkopuolista kirjanpitäjää. Hankalaksi koettu, aikaa vievä pakollinen työ on ulkoistettu, joten aikaa jää enemmän itse työhön ja mahdollisesti jopa vapaa-aikaan. Kuten yksi haastateltavista totesi, kaikkea ei tarvitse tehdä itse, vaan apua voi ottaa vastaan ja etsiä.

Koska haastateltavien joukko on näin pieni, ei voida tehdä yleistyksiä. Suuntaa antavia päätelmiä voidaan tehdä ja aihetta ajattelemiseen tämänkin tutkimuksen pohjalta voi saada. Kaupallinen koulutus tai oppi yrittäjyydestä eivät ole välttämättömiä menestyksekkäälle yritystoiminnalle, mutta apua niistä varmasti on. Kahdella kolmesta, taustalla oli aiempia opintoja liiketoiminnan parissa. He kokivat, että koulutuksen ansiosta heidän oli helpompi mm. suunnitella omaa toimintaansa, hinnoitella palvelunsa jne. Kolmas yrittäjästä oli havainnut tarpeen saada lisäoppia yrittäjyyteen käytännössä saamansa opin

jatkoksi, siinä vaiheessa, kun yrityksen toiminnan kehittäminen ja laajentaminen oli tullut ajankohtaiseksi. Yrittäjän sanoin, hän olisi voinut jatkaa toimintaansa eläkeikään asti samanlaisena kuin tähänkin asti, mutta oman työn mielekkyyden vuoksi hän haluaa kehittää toimintaa ja hakee tarvitsemiaan työkaluja opinnoista.

Yrittäjän persoonaan liittyvät tekijät vaikuttavat kiistattomasti yrityksen menestykseen. Haastattelussa pyydettiin arvioimaan omia sekä yrityksen vahvuuksia. Tulokset osiossa listattiinkin jo ominaisuuksia, joita he liittivät itseensä ja pitivät vahvuuksinaan. Haastattelut tehtiin vastaajien luona, joten yrittäjää tuli tarkkailtua haastattelun aikana myös muuten, kuin sanallisen viestinnän kautta. Yrittäjät olivat vahvasti ulospäin suuntautuneita, empaattisia, hyvällä itsetunnolla varustettuja ja ennen kaikkea realistisia persoonia. Nämä tekijät osaltaan varmasti vaikuttavat siihen, että he ovat menestyneet unelma-ammattissaan.

Yrityksen valikoima ja sijainti

Teemahaastattelurungossa valikoimaa tai sijaintia ei erityisemmin huomioitu tai niitä painotettu. Näitä pidetään perinteisesti sellaisina strategisina kilpailutekijöinä, jotka huomioidaan liiketoimintaa suunniteltaessa. Ne ovat kilpailutekijöitä, joiden avulla voidaan erottua.

Hinnoittelun vaikeus

Yrittäjät kokivat palveluiden hintojen noston hankalana. Ymmärrän, että hoitoalalla on vaikeampaa nostaa hintoja, kun asiakas kohdataan kasvokkain. Toisaalta jos lihan tuottajahinnat nousevat, siirtyvät korotukset pian kuluttajahintoihin. Tasaisesti tapahtuvat hinnan nostot pitävät hinnoittelun kiinni yleisessä kehityksessä, eikä äkillistä hintojen nosto tarvetta pääse syntymään. Toinen vaihtoehto on, että yrittäjä vuosi toisensa jälkeen leikkaa omaa toimeentuloaan.

7.3 Tutkimuksen arviointia

Validiteetti

Tutkimuksen validiteettiin kiinnitettiin huomiota jo tutkimuksen suunnitteluvaiheessa. Haastateltavat valittiin, kuten edellä, luvussa kuusi on selostettu, tarkkojen kriteerien perusteella. Tämän avulla pyrittiin parantamaan tutkimuksen validiteettia, siinä onnistuen.

Koska näytekokonaisuus on pieni, ei tutkimuksen tuloksia voida yleistää tilastollisella varmuudella koskemaan koko tutkittavaa ryhmää. (Solatie J. 2001) Kvalitatiivinen tutkimus harvoin kuitenkaan tähtääkään tähän. Näin ollen näiden haastattelujen avulla saatuja tietoja ja tuloksia voidaan pitää aihetta kuvaavina ja suuntaa antavina sekä pohjana mahdollisille tuleville tutkimuksille tai suunnitelmille.

Haastattelijan vaikutusta haastattelutilanteessa ei voi välttää. Haastattelussa kyse on haastateltavan ja haastattelijan välisestä vuorovaikutuksesta. Vaikutus on kuitenkin pyritty minimoimaan, tutkimuksen huolellisella suunnittelulla ja kiinnittämällä huomio haastateltavien tasapuoliseen huomioimiseen ja kohteluun. (Hirsijärvi & Hurme 2000 s.97.)

Tutkimuksesta yleisesti

Haastateltavien joukko olisi voinut tutkimuksessa olla isompikin. Toisaalta ottaen työn luonteen ja rahoituksen huomioon, on haastattelujen määrä siinä suhteessa riittävä.

Tätä tutkimusta voi hyödyntää jatkossa joko omat yritystoiminnan suunnittelussa tai selvitysten tai opinnäytteiden pohjana. Luontaishoitajien ala on vähän tutkittu ja dokumentoitu suomeksi. Muualla Euroopassa on pidemmät perinteet niin hoitokulttuurin kuin lainsäädännönkin osalta. Suomessa kaivattaisiin lisää alaa koskevia, puolueettomia tutkimuksia ja selvityksiä eri näkökulmista.

LÄHTEET:

Duodecimin juhluvuoden sanakilpailun tulokset. Kielen kärjestä. Duodecim 1996.

Hirsijärvi S. & Hurme H. 2000. Tutkimushaastattelu. Helsinki: Yliopistopaino

Koskela, K., Vaskilampi, T., Vartiainen E., Meriläinen P. , Viinamäki H. & Mäntyranta, T: Vaihtoehtoisten hoitomuotojen käyttö Suomessa 1992. Vaihtoehtolääkintä Suomessa 1982–92. Sosiaali- ja terveysministeriön selvityksiä 1993

Harvard Business Review” The Five Stages of Small Business Growth” by Neil C. Churchill and Virginia L. Lewis 1983 May-June.

Solatie, J. 2001. Kvalitatiiviset ryhmäkeskustelut strategisen markkinointitutkimuksen apuna. Mainostajien Liitto Makeprint, Helsinki

Svennevig, H. 2003 Akateeminen väitöskirja. Hyvän olon hoidot. Kosketukseen perustuvien hoitojen käyttö hyvinvoinnin ja itseymmärryksen lisäämisen välineenä, Tampereen yliopisto,

EDUSKUNNAN KANSLIAN JULKAISU 8/2004
TULEVAISUUSVALIOKUNTA, TEKNOLOGIAN ARVIOINTEJA 20
SUOMEN TERVEYDENHUOLLON TULEVAISUUDET
Skenaariot ja strategiat palvelujärjestelmän turvaamiseksi
Esiselvitys lääketieteen ulkopuolisten hoitokeinojen yleistymisen
Saano & Myllykangas 2004

Roth, Seppo. Hämärän rajamailla. Keskisuomalainen 2006 1.10.2006

Saapunki, J., Leskinen J., Aarnio M. Suomalaiset yrityspalvelujärjestelmät asiakasnäkökulmasta tarkasteltuina, Kauppa ja teollisuusministeriö. 2004. KTM julkaisuja.

Sutinen, M. , Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet aina halunnut tietää yritystoinnasta mutta et ole tiennyt keltä kysyä.

Internet lähteet:

Rubin, A. & Lehtonen, M. 2005. Tieteellinen tieto ja tiedon intressit. Verkkodokumentti. <http://www.tukkk.fi>. Viitattu 15.3.2008.

Kauppa- ja teollisuusministeriön yrittäjyyskatsaus 2006

Kauppa- ja teollisuusministeriön yrittäjyyskatsaus 2007

http://www.stat.fi/til/aly/2006/02/aly_2006_02_2006-11-02_kat_001.html
viitattu 1.2.2007

<http://www.stat.fi/meta/kas/yritlkm.html> luettu 5.3.2008)

Liite 1. Luonnonlääketieteen keskusliitto LKL ry.

<http://www.lkl.fi/index.php?page=1005>

Tilastokeskus:

http://www.stat.fi/til/aly/2006/01/aly_2006_01_2006-07-27_tau_001.xls

http://tilastokeskus.fi/tup/seutunet/ksuomi_yritykset.html

<http://www2.edu.fi/yrittajyvayla/index.php?page=252> viitattu 20.3.2008

<http://www.notisum.se/rnp/SLS/LAG/19980531.HTM> SFS 1998:531, luku 4.
viitattu 15.3.2008

LIITTEET:

Liite 1. Vaihtoehtoiset hoitomuodot

1. Suomalainen kansanparannus

- Jäsenkorjaus
- Kuppaus
- Saunaterapia

2. Kosketushoidot

- Akupunktuuri
- Alexander-menetelmä
- Aromaterapia
- Bioenergeettinen terapia
- Biohammaslääketiede
- Biokinesiologia
-
- Colonic-terapia
- Hermoratahieronta
- Hierontahoidot
- Isg-hieronta
- Jäsenkorjaus
- Kajavaterapia
- Kiropraktiikka
- Kuppaus
- Lohvarin hoitomenetelmä
- Lymfahieronta
- Naprapatia
- Osteopatia
- Polariaterapia
- Refleksologia
- Rolfin hieronta
- Rosen-menetelmä
- Shiatsu
- Sidekudoshieronta
- Trager-terapia
- Tuina-hieronta
- Vauvajumppa
- Vyöhykehoidot

3. Ravitsemushoidot

- Antioksidanttihoito
- Antroposofinen lääketiede
- Ayurveda
- Fytoterapia
- Naturopatia
- Ruokavaliohoidot
- Vitamiini- ja hivenainehoito

4. Informatiiviset hoitomuodot

- Aromaterapia
- Bachin kukkaterapia
- Homeopatia

5. Liikunta- ja liikehoidot

- Chi Kung
- Jooga
- Kinesiologia
- Liikunta- ja liikehoidot
- Rentouttamisterapiat
- Tai-ji
- Tanssiterapiat

6. Muiden kulttuurien hoitoperinteet ja oppisuunnat

- Antroposofinen lääketiede
- Eurytmia
- Intialainen
- Ayurveda
- Japanilainen
- Shiatsu
- Kiinalainen
- Akupainallus
- Akupunktuuri
- Aurikuloterapia
- Chi Kung
- Kuivakuppaus
- Moxipustio
- Tai-ji
- Tuina-hieronta
- Luontaishoito-oppi
- Naturopatia

8. Menetelmät

- Happihoidot
- Horstmann -hoitotekniikat
- Intuitiivinen hieronta
- Magneettihoito
- Mäkelän sähköfysiologinen menetelmä
- NLP
- Reiki-menetelmä
- Rentoutusterapia
- Silva-menetelmä
- Sähkömagneettikenttähoidot
- Valohoito
- Vesihoidot

Liite 2. Haastattelun teemat

Taustatiedot	<ul style="list-style-type: none"> • yrittäjän koulutus + muu tausta • päätös yrittäjyydestä • miten kauan toiminut alalla • mitä hoitomuotoja • muuta/aikaisempaa yritystoimintaa
Käytännön liiketoiminta	<ul style="list-style-type: none"> • yrityksen perustaminen (onko saanut tukea ja mistä, millaista?) • taloushallinto <ul style="list-style-type: none"> - kirjanpito - verotus - laskutus • palvelun hinnoittelu • markkinointi • hoitojen prosentuaalinen jakautuminen
Yritystoiminnan kannattavuus	<ul style="list-style-type: none"> • mitä se on? • yrittäjän oma käsitys
Luontaisoidot	<ul style="list-style-type: none"> • millaisia ominaisuuksia tarvitaan yrittäjältä • ennakkoluulojen kohtaaminen – vaikutus oman työn arvostukseen • alan erityisongelmat/piirteet • ammattitaidon ylläpitäminen ja kehittäminen
Menestystekijä eli omat vahvuudet	<ul style="list-style-type: none"> • oma arvio
Työhyvinvointi	<ul style="list-style-type: none"> • omasta työhyvinvoinnista huolehtiminen
Tulevaisuus	<ul style="list-style-type: none"> • alan kehitysnäkymät • oman yritystoiminnan tulevaisuus

Liite 3. Yhteystiedot

Hei,

Opiskelen Jyväskylän ammattikorkeakoulussa, liiketalouden koulutusyksikössä. Tämä haastattelu on osa opinnäytetyötäni, joka käsittelee luontaishoitoyrittäjyyttä ja sen kannattavuutta. Työni ohjaajana toimii yliopettaja Anne Mäntysaari.

Kiitos haastattelusta.

Lisätietoja ja yhteydenotot

Katja Kivimäki

puh: 0400 – 000 000

s-posti: katja.kivimaki.hba@jamk.fi