

YKSITYISEKSI KOULUTUS - JA VALMENNUSPALVELU YRITTÄJÄKSI PÄIJÄT-HÄMEESEEN?

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Restonomi YAMK
Uudistava johtaminen
Syksy 2019
Cora Marttila

Tiivistelmä

Tekijä(t) Marttila, Cora	Julkaisun laji Opinnäytetyö, YAMK Sivumäärä 60	Valmistumisaika Syksy 2019
Työn nimi Yksityiseksi koulutus ja valmennuspalvelu yrittäjäksi Päijät-Hämeeseen?		
Tutkinto Restonomi YAMK		
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyössä selvitettiin yksityisten koulutus- ja valmennuspalvelujen yrittäjäksi ryhtymistä Etelä-Suomen alueelle ja haastatteluosuudessa sitä minkälaisia tarpeita koulutus- ja valmennuspalvelujen ostajilla on.</p> <p>Koulutus – ja valmennuspalvelu yrityksiä on ympäri Suomea ja niiden liiketoiminta on yleensä kannattavaa. Te toimisto ja Ely - keskus ovat suurimmat koulutus – ja valmennuspalvelu yritysten asiakkaat. Aihe on valikoitunut sen ajankohtaisuuden vuoksi. Opinnäytetyön teoreettisena viitekehystenä on yrittäjyys ja yrittäjäksi ryhtyminen sekä lisäksi kannattaako perustaa yritys. Tässä työssä tutkittiin myös koulutuspalvelu markkinoita Etelä-Suomessa. Tutkimusongelmana työssä oli kannattaako perustaa koulutuspalveluja tuottava yritys Etelä-Suomeen?</p> <p>Teoriaosuus käsittelee yrittäjyyttä ja yrittäjäksi ryhtymistä. Tutkimuksen tietopohja muodostuu yrittäjyyteen liittyvästä kirjallisuudesta ja sähköisistä lähteistä. Empiirisessä osiossa toteutettiin kvalitatiivinen, eli laadullinen tutkimus. Tutkimus toteutettiin kyselylomakkeella, joka lähetettiin sähköpostilla kymmenelle vastaajalle. Kysely toteutettiin huhtikuussa 2019. Näin saatiin selville yrityksen koulutus – ja valmennuspalvelu ostojen nykytila ja muutoksen vaikutukset alan yrittäjyyteen. Vastaajat kokivat pääsääntöisesti olevan tyytyväisiä nykyiseen koulutus- ja valmennuspalvelu tarjontaan, mutta he toivoivat uusia ideoita koulutusten järjestämiseen.</p>		
Asiasanat yrittäjyys, koulutus, valmennus		

Abstract

Author(s) Marttila, Cora	Type of publication Bachelor's thesis	Published Autumn 2019
	Number of pages 60	
Title of publication Title Training and coaching for an entrepreneur Päijät-Hämeeseen?		
Name of Degree Restonomi YAMK		
Abstract <p>The thesis explored the idea of becoming an entrepreneur in private education and coaching services in Southern Finland and in the interview section what the needs of buyers of education and training services are. There are training and coaching companies all over Finland and their business is generally profitable. Te Office and the Ely Center are the largest customers of training and coaching companies. The topic has been selected for its topicality. The theoretical framework of this thesis is entrepreneurship and becoming an entrepreneur, as well as whether it is worthwhile to start a business. This study also studied the educational services market in Southern Finland.</p> <p>The research problem at work was whether to set up a company providing educational services in Southern Finland. The theory section deals with entrepreneurship and becoming an entrepreneur. The research knowledge base consists of literature on entrepreneurship and electronic sources. In the empirical section, a qualitative study was conducted. The survey was conducted through a questionnaire sent to ten respondents by e-mail. The survey was conducted in April 2019. This revealed the current status of the company 's acquisition of training and coaching services and the impact of the change on entrepreneurship in the sector. Respondents generally felt satisfied with the current provision of training and coaching services, but hoped for new ideas for training.</p>		
Keywords		
Keywords entrepreneurship, education, coaching		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	OMA TAUSTANI.....	4
2.1	Opinnäytetyön rakenne.....	5
3	TUTKIMUSKYSYMYKSET JA TAVOITTEET	7
3.1	Kvantitatiivinen tutkimus	9
3.2	Kvalitatiivinen tutkimus.....	10
3.3	Tutkimusstrategia	11
4	TEOREETTINEN VIITEKEHYS	14
4.1	Liikeidea ja yrityksen perustaminen	14
4.2	Toiminta-ajatus	16
4.3	Yritysmuodot.....	17
4.4	Oikean yhtiömuodon määrittely.....	20
5	YRITTÄJÄN TYÖKALUT	22
5.1	SWOT analyysi.....	22
5.2	Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy.....	24
6	YRITYKSET TUET	25
7	JOHTAMINEN	27
8	MARKKINA-ANALYYSI	29
9	TUTKIMUS	33
10	TUTKIMUSTULOKSET.....	37
11	TULOKSIEN POHDINTA	44
12	TULOSTEN LUOTETTAVUUS	47
13	YHTEENVETO	48
	LÄHTEET	50
	LIITTEET	56

1 JOHDANTO

Yrittäjäksi ryhtyminen on monille järkevä vaihtoehto työllistymiseen. Yrityksen perustamiseen liittyy, että haluaa ja tahtoo toimia yrittäjänä. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina valinta, jota on huolella pohdittava ja kypsyteltävä. Yrittäjänä toiminen tuo mukanaan omia haasteita, mutta myös mahdollisuuksia joita tässä työssä selvitän. Miksi joistakin ihmistä on yrittäjäksi ja miksi taas toisista ei? Onko siihen mitään kaavaa joka auttaisi selvittämään kenestä olisi yrittäjäksi? Vai onko liikeidea ja sen toimivuus ainut tae siinä onnistuuko yrittäminen?

Yksityisissä koulutus- ja valmennuskoulutuksissa toimii tällä hetkellä lukematon määrä toimijoita. Heillä on tarjonnassa samoja koulutuksia joita he myyvät Te - toimistoille. Te - toimistot kilpailuttavat koulutukset ja valmennukset ja niissä on tietyt kriteerit joita koulutuksen järjestäjän on täytettävä. Yrittäjä voi ottaa osaa kilpailutukseen lähettämällä tarjouksen koulutuksen sisällöstä ja muista asioista. Koulutukset julkaistaan Internetissä Hilma ohjelmassa ja ne ovat kaikkien luettavissa. (Yrittäjät 2019.)

Yrittäjälle ryhtyville järjestetään monia koulutuksia joista he saavat oppia yritysasioista. Osa koulutuksista on lyhyitä, osa taas tutkintoon johtavia. Päijät-Hämeessä toimii myös Lahden seudun kehitys Ladec Oy josta yrittäjäksi haluava saa tietoa ja ohjausta yrittäjyydestä. Kaikkia näitä apukeinoja kannattaa hyödyntää sillä ne tukevat yrittäjäksi ryhtyvää liiketaloudessa. Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy kehittää Lahden seudun elinkeinoelämän kasvun edellytyksiä ja kilpailukykyä sekä markkinoi seutua vetovoimaisena yritysympäristönä. He auttavat Lahdessa, Asikkalassa, Hartolassa, Hollolassa, Iitissä, Orimattilassa ja Padasjoella toimivia yrittäjiä ja yrityksiä kaikissa yrityksen perustamiseen, kasvuun, kehittämiseen ja kansainvälistymiseen sekä sijoittumiseen liittyvissä asioissa. Neuvonta on maksutonta. (Ladec 2019.)

Reflektoidessani on työhistoriaani, kumpusi ajatus oman koulutuspalveluja tuottavan yrityksen perustamisesta Etelä-Suomen alueelle. Olen pitkään miettinyt yrityksen perustamista, usein se on kuitenkin päättynyt siihen, etten kuitenkaan ole uskaltanut ryhtyä yrittäjäksi. Nyt kuitenkin aion selvittää kannattaako tällainen yritys taloudellisesti, onko tarvetta tällaiselle yritykselle sekä kartoittaa mahdollisia yritysmuotoja.

Olen työskennellyt opetustehtävissä kaksikymmentä vuotta ja minulla on kouluttajan kokemusta niin yksityiseltä kuin julkiselta puolelta. Lisäksi minulla on erityisopettajan pätevyys mikä edesauttaa minua huomioimaan erilaiset oppijat myös koulutuspalveluja tarjotessa. Pitkä työhistoria koulutusalailla tuo minulle vahvuuksia yrittäjäksi ryhtymiselle ja lisäksi minulla on laaja verkosto. Verkostoa voin hyödyntää mahdollisessa yhteistyössä eri toimijoiden välillä.

Verkostoituminen on yleisesti ottaen sitä, että yritykset rakentavat ympärilleen verkostoja tai pyrkivät pääsemään mukaan verkostoihin. Näin verkostoituminen saa liikkeenjohdollisen sisällön yhtenä yrityksen strategisen johtamisen välineenä. Yhtäältä kysymys on verkostojen rakentamisesta esimerkiksi strategisen ostotoiminnan osa-alueella. Tällöin strategia liittyy tyypillisesti suuremman yrityksen strategiseen keinovalikoimaan. Toimittajayrityksellä verkostostrategian elementtejä ovat itsensä verkostokelpoiseksi tekeminen ydinosaamista kehittämällä, kontaktiverkostojen rakentaminen ja asiakassuuntautuneisuus. (Vesalainen 2006, 19.)

Uuden yrityksen kannattaa verkostoitua eli pyrkiä tekemään yhteistyötä muiden yritysten kanssa. Siinä on kysymys synergiasta ja kilpailuedusta. Verkostoitumalla saadaan merkittäviä kilpailuetuja. Verkostoitumalla aloittava yrittäjä voi mennä suuremmille markkinoille esimerkiksi julkisissa hankinnoissa. Mikäli toimintaympäristöstä ei löydy toimivaa verkostoa, voi sellaisen lähteä itse kehittämään. (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009, 63.)

Oma liikeideani on erilainen, jos sitä vertaa nykyisten koulutuksen järjestäjien tarjontaan. Erilaisen liikeideani takana on se, että olen huomannut ja todennut ettei nykytarjonta tuo eväitä koulutuksiin osallistujille työllistymiseen. Usein myös eri työnhaun asiakirjat ovat heillä valmiina ja niiden ottaminen koulutustarjontaa on osallistujista turhauttavaa. Kurssit ovat lisäksi liian lyhyitä jotta ne edesauttaisivat työttömiä työnhakijoita työllistymään. Lisäksi ryhmät ovat heterogeenisiä mikä tuo tullessaan omat hankaluudet toteutuksiin. (Cimson koulutuspalvelut 2019).

Maahanmuuttajien määrä on lisääntynyt huomattavasti Suomessa. Heille pitää suunnitella heille soveltuvat sisällöt jotta koulutuksista olisi heille hyötyä. Usein maahanmuuttajilla on kielivaikeuksia, perusvalmiuksien kuten matematiikan sekä atk:n puutteita sekä työelämätaidot täällä Suomessa vieraita. Maahanmuuttajien työllistyminen on vaikeaa tällä hetkellä tällä Suomessa ja siihen olisi löydettävä uusia ratkaisuja, jotta he kotoutuvat tähän yhteiskuntaan ja työllistyisivät sopiviin työpaikkoihin.

Suomessa maahanmuuttajien työllisyys on selvästi valtaväestöä heikompaa. He työllistyvät paremmin Suomessa asumisen myötä, mutta eri ajankohtina muuttaneiden ja eri taustoista tulevien maahanmuuttajien työllisyysessä on merkittäviä eroja. Lisäksi naiset siirtyvät miehiä hitaammin työmarkkinoille. Maahanmuuttajien työllisyyden parantaminen on tärkeää kotoutumisen, julkisen talouden ja koko kansantalouden kannalta. Erityistä huomiota tulisi kiinnittää maahanmuuttajanaisten heikkoon työllisyyteen. Kotouttamisen prosesseja tulisi nopeuttaa ja niiden vaikutavuutta parantaa. (Busk 2019.)

2 OMA TAUSTANI

Toimin tällä hetkellä opettajana Helsingin kaupungin Stadin ammatti - ja aikuisopiston Osaamiskeskuksessa. Opetan pitkäaikaistyöttömiä maahanmuuttajia perusopetuksessa. Meidän ryhmien opiskelijoilla on paljon erilaisia vaikeuksia oppimisessa ja työllistymisessä. He ovat olleet Suomessa jo useita vuosia, mutta eivät ole syystä tai toisesta työllistyneet tai päässeet opiskelemaan. Nyt heille on räätälöity maahanmuuttoviraston ja Te toimiston kanssa oma opetussuunnitelma joka tukee heidän jatkumahdollisuuksia joko opiskelussa tai työllistymisessä. (Stadin osaamiskeskus 2019.)

Olen toiminut opetusalailla kaksikymmentä vuotta ja olen toiminut niin nuorten kuin aikuisten opettajana. Olen opettanut keittiöalan, sosiaali- ja terveysalan sekä muiden eri alojen opiskelijoita eripituisia jaksoja. Olen suorittanut myös erityisopettaja koulutuksen mikä auttaa minua tunnistamaan oppimisvaikeuksia. Lisäksi tuleva Yamk tutkinto tuo mukanaan uutta tietoa ja taitoa jos ryhdyn yrittäjäksi. Liiketoiminta tietous on kasvanut valtavasti Yamk koulutusta suorittaessani ja se tuo mukanaan vahvuuksia yrittäjäksi ryhtymiselle.

Olen lisäksi työskennellyt keittiöalalla esimiestehtävissä sekä kaupan alalla, joten minulla on vankka kokemus palvelualoilta. Palveluosaaminen on tärkeää, jos ryhtyy yrittäjäksi. Pitää osata toimia eri toimijoiden kanssa sekä luoda verkostoja eri toimijoiden välillä. Koulutuksiin osallistujat pitää huomioida heidät asiakkaina ja kohdella heitä tärkeinä lenkkeinä yrityksen toiminnassa. Koulutuksiin osallistujat markkinoivat koulutuksia mikäli ne ovat toimivia ja niistä on hyötyä osallistujille.

2.1 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyöni koostuu seitsemästä osasta. Alla olevassa kuviossa 1 on esitetty opinnäytetyön rakenne:



Kuvio 1. Opinnäytetyön rakenne

Johdannossa kirjoitan, mistä sain idean kyseiseen opinnäytetyöhön. Opinnäytetyön teoreettisena viitekehysenä on yrittäjyys ja yrittäjäksi ryhtyminen sekä lisäksi kannattaako perustaa yritys. Käsittelen myös koulutuspalvelu markkinoita. Selvitän avaintermit ja käsittelen tutkimusongelmaa eli kannattaako perustaa koulutuspalveluja tuottava yritys.

Tutkimusongelmien ratkaisuun pyrittäessä täytyy tehdä monia ratkaisuja. Näihin kuuluu 1) sijoitetaan tutkittava ilmiö johonkin teoriasuuntaukseen, 2) määritellään käsitteitä, 3) aiempien tutkimustietojen analyysi ja 4) sijoitetaan ilmiöt käytännön yhteyksiin, joissa tämä tutkimus toteutetaan. Näistä perusratkaisuista käytetään nimitystä viitekehys. Perehtyminen aiempaan tutkimukseen osoittaa, mitä aiheesta jo tiedetään. Tieto johtaa käsitykseen siitä, mihin seikkoihin tulee kiinnittää huomiota ja miten tutkimusaineisto olisi kerättävä. (Hirsjärvi, Liikanen, Remes & Saja-vaara 1993,17.)

Yritysasioissa käsittelen yrittäjän työkaluja ja yrityksen tukia joita voi hyödyntää yritystoimintaa aloittaessa. Markkina-analyysissä selvitän alan muut toimijat Päijät-Hämeestä. Tutkimuksessa kerron tehdystä tutkimuksesta ja saaduista tuloksista. Lopussa on yhteenveto, lähteet sekä liitteet.

3 TUTKIMUSKYSYMYS JA TAVOITTEET

Opinnäytetyössä tutkin yrittäjäksi ryhtymisen edellytyksiä koulutuspalvelujen järjestäjäksi Etelä-Suomen alueella. Työn tarkoituksena on selvittää:

- mikä on oikea yritysmuoto pienimuotoiselle koulutusyrittäjälle
- miten yritys perustetaan?
- onko koulutus - ja valmennuspalveluille tarvetta tällä Päijät-Hämeessä
- Minkälaista kysyntää on koulutuspalveluille Etelä- Suomessa?

Työn tarkoituksena on kehittää liikeideaa niin, että se on toimiva, jos yrityksen perustaminen tulee ajankohtaiseksi. Opinnäytetyön tavoitteena on puolestaan löytää keinoja ja työkaluja yrittäjäksi ryhtymiseen Opinnäytetyön hyöty yrityksen aloittamiseksi ovat tutkimukselliset kehittämisajatukset ja – työkalut. Lisäksi myös se, että yrittäjänä toiminen olisi kannattavaa ja järkevää.

Tutkimuksellinen kehittämistyö nojaa tutkimuskysymyksiin, jotka ovat syntyneet yrittäjäksi aikomisen tuloksena. Kysymykset ohjaavat työskentelyä koko opinnäytetyön teon aikana. Empiirisen osan tutkimus toteutettiin kvalitatiivisella tutkimuksella. Kysely lähetettiin vastaajille sähköpostilla ja sisälsi yhdeksän avointa kysymystä. Kyselyyn vastasi kymmenen henkilöä, kahdesta eri yrityksestä.

Tutkimuksella on aina yleensä jokin tarkoitus tai tehtävä. Tarkoitus ohjaa eri tutkimusstrategisia valintoja. Kun pohditaan, mikä on sopivin tutkimusstrategia, voidaan tehdä kolme kysymystä. Ensiksi pohditaan mikä on tutkimusongelman muoto? Onko se luonteeltaan kartoittava? Pyrkiikö se kuvaamaan tapahtumaa vai jonkin ilmiön vaihtelevia ilmentymiä, vai yrittääkö se selittää jotakin sosiaalista ilmiötä? Toiseksi vaatiiko tutkimus käyttäytymisen tai toimintojen jonkinasteista kontrollointia, vai pyrkiikö se kuvaamaan luonnollisesti tapahtuvia ilmiöitä? Ja kol-

manneksi onko tutkimuksen kohteena oleva ilmiö joko luonteeltaan nykyaikaan sijoittuva vai menneisyyteen kuuluva eli tässä mielessä historiallinen. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1996,133–134.)

Tutkimuksessa selvisi, että paras yhtiömuoto on toiminimi. Se sopii parhaiten pienen yritysmuotoon. Perustaminen ei vaadi kirjallisia sopimuksia, mutta sitä ennen yrityksen perustamista on hyvä tehdä liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää pohtimaan ja kirjaamaan tulevan yrityksen toimintoja. Yrityksen perustaminen tapahtuu siten, että laaditaan liiketoimintasuunnitelma, valitaan yhtiömuoto, rekisteröidään yritys, haetaan tarvittavat luvat, hankitaan liiketilat, järjestetään kirjanpito, avataan pankkitili ja vakuutukset sekä suojataan tarvittaessa tuotteet ja palvelut. Tutkimuksessa selvisi, että koulutus – ja valmennuspalveluille täällä Päijät-Hämeessä on kysyntää jos yrittäjä tekee yhteistyötä eri toimijoiden kanssa sekä jos yritys tarjoaa täsmä- tai rekrykoulutusta koulutukseen tulijoille. Myös maahanmuuttajille spesifioitujen koulutuksien tarve nousi esille tässä tutkimuksessa.

3.1

Kvantitatiivinen tutkimus

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa yleisiä piirteitä ovat johtopäätökset aiemmista tutkimuksista, aiemmat teorit, hypoteesin esittäminen, käsitteiden määrittely, koejärjestelyjen tai aineiston keruun suunnitelmat. Tärkeää on, että havaintoaineisto soveltuu määrälliseen, numeeriseen mittaamiseen, koehenkilöiden tai tutkittavien henkilöiden valintaan, muuttujien muodostaminen taulukkomuotoon ja aineiston saattaminen tilastollisesti käsiteltävään muotoon, päätelmien tekoa havaintoaineiston tilastolliseen analysointiin perustuen, tulosten kuvailua prosenttilukoiden avulla sekä tulosten merkitsevyyden tilastollinen testausta. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1996, 13).

Määrällinen tutkimus eli kvantitatiivinen tutkimus tarkoittaa tutkimusta, jossa käytetään täsmällisiä ja laskennallisia, ihmistieteissä usein tilastollisia menetelmiä. Termiä käytetään yleensä ihmistieteiden kuten yhteiskuntatieteiden ja kasvatustieteen yhteydessä, mutta laajasti ottaen se voi tarkoittaa myös luonnontieteellistä tutkimusta. Määrällinen tutkimus on laadullisten tutkijoiden suosima käsite alueelle, joka vanhastaan on tunnettu nimellä tilastollinen tutkimus. Määrällisessä tutkimuksessa tutkija pyrkii keräämään itselleen empiiristä havaintoaineistoa. Havaintoaineistoa tarkastelemalla tutkija pyrkii ymmärtämään jotakin yhteiskunnallista ilmiötä. Havaintoaineistoa tarkastelemalla tutkija pyrkii tekemään yleistyksiä keräämästään havaintoaineistosta. Määrällisen tutkimuksen havaintoaineiston keruumenetelmiä voivat olla esimerkiksi haastattelu tai kirjekysely. Määrällinen tutkimusmenetelmä sopii suuria ihmisryhmiä kartoittaviin tutkimuksiin. Sen avulla ei saada yksittäistapauksista kattavaa tietoa. Määrällisessä tutkimuksessa käytetään usein tilastollisia malleja. (Wikipedia 2019).

3.2

Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa keskeisiä piirteitä ovat että, se on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedon hankintaa ja lisäksi aineisto kootaan todellisissa tilanteissa, suositaan ihmistä tiedon keruun välineenä. Tutkija luottaa omiin havaintoihinsa ja keskusteluihin tutkittaviensa kanssa kuin mittausvälineillä hankittavaan tietoon ja lisäksi käytetään induktiivista analyysia. Tutkijan pyrkimyksenä on paljastaa ole-mattomia seikkoja, laadullisten metodien käyttö aineiston hankinnassa. Suositaan metodeja, joissa tutkittavien näkökulmat ja ääni pääsevät esille, valitaan kohde-joukko tarkoituksenmukaisesti, ei satunnaisotoksen menetelmää käyttäen, tutki-mussuunnitelma muotoutuu tutkimuksen edetessä, käsitellään tapauksia ainutlaa-tuisina ja tulkitaan aineistoa sen mukaisesti (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1996, 160.)

Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus tarkoittaa menetelmäsuuntausta ja sitä käytetään ihmistieteissä määrällisen eli kvantitatiivisen tutkimuksen lisäksi. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään aina ymmärtämään tutkittavaa ilmiötä. Tällä tarkoitetaan ilmiön merkityksen tai tarkoituksen selvittämistä sekä kokonaisvaltaisen ja sy-veemmän käsityksen saamista ilmiöstä. Käytännössä tämä tarkoittaa tilan anta-mista tutkittavien henkilöiden omille näkökulmille ja kokemuksille sekä perehty-mistä tutkittavaan ilmiöön liittyviin ajatuksiin, tunteisiin ja vaikuttimiin. (Wikipedia 2019.)

3.3

Tutkimusstrategia

Tutkimus toteutetaan laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena sillä se perustuu enemmän omiin havaintoihin. Lisäksi tutkimuksessa suositaan metodeja, joissa tutkittavien näkökulmat ja ääni pääsevät esille. Myös kohdejoukko on valittu tarkoituksenmukaisesti. Tämä opinnäytetyö on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Työn empiirisessä osassa haastatellaan kymmentä (10) henkilöä käyttäen sähköpostilla lähetettävää kyselylomaketta. Kyselylomakkeet on lähetetty huhtikuussa 2019. Ideana on haastatella Te -toimiston sekä Ely - keskuksen henkilöstöä jotka päättävät koulutusten ostoista. Tutkimusmenetelmänä haastattelu tuo vastauksia siihen kannattako yritys perustaa.

Uudenmaan Te - toimiston koulutusyksikkö hallinnoi kaikkia alueen työvoimakoulutuksia, työnhaku – ja uravalmennuksia, yritysten kanssa yhteistyössä tehtäviä yhteishankintakoulutuksia sekä kotoutumiskoulutuksia. Heidän roolista on näiden koulutusten hallinnointi ja he vastaavat osaltaan niiden organisoinnista yhdessä Ely:n, koulutuspalvelujen tuottajien sekä yritysten kanssa. Tässä työssä käytän myöhemmin heidän toimipaikasta nimitystä Te - toimisto. Uudenmaan työ – ja elinkeinotoimiston koulutusyksikkö vastaa Uudenmaan alueen ja työvoimakoulutusten ja valmennuspalvelujen kilpailutuksista ja hankinnoista yhteistyössä Uudenmaan Te - toimiston kanssa. Tässä työssä käytän myöhemmin heidän toimipaikasta nimitystä Ely - keskus.

Laadullisessa tutkimuksessa aineistot ovat pienempiä (esimerkiksi haastattelut) ja aineiston laatu korostuu määrän rinnalla. Laadullisen tutkimuksen avulla etsitään useimmiten vastauksia kysymyksiin ”miksi” ja ”miten”. Tapaustutkimuksessa tutkitaan laajasta ilmiöstä yhtä tapausta (esimerkiksi yhden raja-alueen kehitystä). Tapaustutkimusten avulla saadaan selville, millaisia asioita ja ongelmia erilaisiin ilmiöihin liittyy. Niiden tavoitteena ei yleensä ole tutkimustulosten yleistettävyyttä eli yhden tapauksen perusteella ei voi päätellä, minkälaiset tulokset olisivat muissa tapauksissa. Tapauksia voidaan kuitenkin vertailla keskenään. Voidaan pohtia, mikä

tapauksia yhdistää ja mikä niitä erottaa; mitä niiden perusteella voidaan sanoa tutkittavasta ilmiöstä. (Turun yliopisto 2019.)

Laadullinen tapaustutkimus menetelmä on valittu siksi, että aineiston laatu korostuu määrän rinnalla ja lisäksi tutkin yhtä ilmiötä eli koulutuspalveluyrityksen perustamismahdollisuutta. Teoriaosuudessa käytän aineistona aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, lehtiartikkeleita sekä Internetiä. Täten saa mahdollisimman hyvän kuvan yrityksen kannattavuudesta ja perustamiseen liittyvistä seikoista. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1996, 160.)

Kolme perinteistä tutkimusstrategiaa ovat:

- Kokeellinen tutkimus jossa mitataan yhden käsiteltävän muuttajan vaikutusta toiseen muuttajaan. Tyypilliset piirteet ovat, että valitaan näyte jota analysoidaan erilaisten koejärjestelyjen valossa.
- Survey - tutkimus jossa tieto kerätään standardoidussa muodossa joukolta ihmisiä. Tyypillisiä piirteitä ovat, että määrätystä ihmisjoukosta poimitaan otos henkilöitä. Aineisto kerätään jokaiselta henkilöltä strukturoidussa muodossa. Kerätyn aineiston avulla pyritään kuvailemaan, vertailemaan ja selittämään ilmiötä.
- Tapaustutkimus jossa yksityiskohtaista, intensiivistä tietoa tutkitaan yksittäisestä tapauksesta tai pienestä joukosta suhteessa olevia tapauksia. Tyypillisiä piirteitä ovat, että valitaan yksittäinen tapaus, tilanne tai joukko tapauksia. Kohteena yksilö, ryhmä tai joukko jolloin kiinnostuksen kohteena useinkin prosessit ja yksittäistapausta tutkitaan yhteydessä ympäristöönsä. Tavoitteena tyypillisimmin on ilmiöiden kuvailu. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1996, 130–131.)

Tutkimuksellinen kehittämistyö nojaa tutkimuskysymyksiin, jotka ovat syntyneet yrittäjäksi aikomisen tuloksena. Kysymykset ohjaavat työskentelyä koko opinnäytetyön teon aikana. Mikä on oikea yritysmuoto? Miten yritys perustetaan? Onko

koulutus - ja valmennuspalveluille tarvetta? Tutkia minkäläistä kysyntää on koulutuspalveluille eli nykyisiä markkinoita?

4 TEOREETTINEN VIITEKEHYS

Opinnäytetyön teoreettisena viitekehystenä on yrittäjyys ja yrittäjäksi ryhtyminen sekä lisäksi se kannattaako perustaa koulutusalan yritys Etelä-Suomeen? Käsitte- len myös koulutuspalvelu markkinoita, jotta selviää kilpailijoiden määrä ja palvelut. Selvitän avaintermit ja käsittelen tutkimusongelmaa eli kannattaako perustaa kou- lutuspalveluja tuottava yritys. Rajaan kuitenkin liikeidean kopiointivaaran vuoksi pois sekä lisäksi taloudelliset tekijät, koska käsittelen tässä tutkimuksessa eri teki- jöitä.

4.1 Liikeidea ja yrityksen perustaminen

Peltola kirjoittaa kirjassaan, että yritystoiminnan synnyn ideana on ansaita rahan ansaitseminen ja samalla tehdä jotain haastavaa ja mielenkiintoista. Yritysidea voi syntyä sattumalta hyvän keksinnön pohjalta tai uuden toimintatavan tuotoksena. Yritysideasta kehittyy liikeidea, jota jokaisen yritystoiminnan aloittamista suunnitte- levan analysoidaan laatimalla liiketoimintasuunnitelma. Se on yrittäjän hyvä työ- kalu esiteltäessä yritysideaa vaikkapa rahoituksen myöntäjälle tai vakuutusyhtiöille ja lisäksi se on myös yritystoiminnan kehittämisen välttämätön työkalu. (Peltola 2014, 38.)

Yritystoiminnan aloittaminen perustuu yleensä hyvään ideaan. Tällainen oivallus Yrittäjän keksimä ideasta syntyy havainto siitä, ettei kukaan ole vielä tehnyt jotain tuotetta tai toimia tietyllä tavalla. Idean löytäminen vaatii luovuutta ja taitoa ja jos- kus hyvää onnea. Yritystoiminta pohjautuu usein myös jo olemassa olevaan oival- lukseen esimerkiksi kysynnän voimakas kasvu tuo markkinoille uusia yrittäjiä. (Jylhä & Viitala 2001, 17.)



KUVIO 2. Yrityksen perustaminen käytännössä (Yrityssuomi 2014.)

Hesson mukaan perinteisesti liiketoimintasuunnitelmaa hyödynnetään yrityksen perustamista suunniteltaessa. Hänen mukaansa se toimii myös rahoitusta haettaessa jo olemassa olevalle yritykselle, joka aikoo laajentaa yritystoimintaansa. Liiketoimintasuunnitelmasta selviää esimerkiksi, mihin seikkoihin laajenemista tavoitteleva organisaatio perustaa näkemyksensä tulevasta yritystoiminnan laajentamisesta. (Hesso 2013, 10.)

Yritys tarvitsee liiketoimintasuunnitelman, jotta se pystyy hallitsemaan toimintansa kokonaisuutta. Se antaa yritykselle hyvät lähtökohdat onnistua tehtävässään.

Hyvä liiketoimintasuunnitelma toimii päätösten perustana, kun yritys miettii ratkaisujaan ja valintojaan. Niitä peilataan suunnitelmaan ja tarkistetaan, onko valinta yhdenmukainen sovittujen näkemysten kanssa. (Pitkämäki 2000,10.)

Peltolan mukaan yrittäjäyys ei ole ainoastaan uusien yritysten perustamista ja liiketoimintaan. Se on myös tapa toimia ja ajatella. Ulkoisen yrittäjäyden tunnusmerkkinä on itsenäinen yritys. Usein se voi kooltaan pieni, jossa yrittäjä on yrityksen omistaja, johtaja ja yleensä myös sen tärkein työntekijä. (Peltola 2014, 16.)

Holopainen kirjoittaa, että yrityksen perustamisen lähtökohta on tahto toimia yrittäjänä. Yrittäjäksi ryhtyminen on tärkeä päätös, jota on harkittava tarkasti ja huolella. Perustamispäätöstä ennen ä on tarpeellista punnita eri vaihtoehtoja ja miettiä omaa soveltuvuutta riskien ottamiseen ja itsenäiseen yritystoimintaan. Yritystoiminnan aloittaminen ja yrityksen menestyksenkäs hoitaminen perustuu hyvään ja toimivaan liikeideaan. Liikeidea on kuvaus yrityksen tavasta menestyä ja ansaita rahaa valitulla toimialalla. (Holopainen 2016,12.)

4.2 Toiminta-ajatus

Yrityksen toiminta-ajatus ilmaisee yrityksen perustarkoituksen:

- Miksi yritys on olemassa?
- Miksi yritys on markkinoilla?
- Mikä on yrityksen toiminnan perimmäinen tarkoitus?
- Mihin asiakkaan tarpeeseen yritys vastaa?

Hyvä toiminta-ajatus on melko pysyvä ja parhaimmillaan voimassa koko yrityksen olemassaolon ajan. Hyvän toiminta-ajatuksen tulee olla riittävän laaja, jotta se ei rajoita toimintaa, mutta toisaalta niin selkeästi ilmaistu, että se ohjaa toimintaa. (Yrityksen toiminta-ajatus 2019.)

Lyytisen ja Pihan mukaan pelkästä ideasta, ei siis synny hyvää yritystä tai yrittäjää vaikka idea olisikin loistava. Yrittäjät ovat ihmisiä jotka toteuttavat asioita, eivät vain puhu ja ideoi. Idean muuttuminen menestyväksi yritykseksi edellyttää ideoiden, mahdollisuuksien ja ratkaisujen sekä toteutuksen yhdistämistä. Heidän mukaansa yrittäjän tulee nähdä ongelmien sijaan mahdollisuuksia. (Lyytinen & Piha 2004, 48.)

4.3 Yritysmuodot

Yritysmuotoja on erilaisia ja käsittelen niitä tässä työssäni. Suomessa on mahdollista valita yritysmuodoksi jokin useista vaihtoehdoista. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijät on hyvä tietää, valittaessa oikeaa yritysmuotoa. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa monta tekijää. Yksi niistä on yrityksen perustajien lukumäärä. Toinen tärkeä tekijä yritysmuotoa valittaessa on vastuun jakautuminen eli monta osakasta yrityksellä on. Kolmas tekijä on yrityksen koko. Myös vaadittavat alkupääomat ja muut perustamiskustannukset vaikuttavat valintaan. Lisäksi on huomioitava, että eri yritysmuotojen verotus poikkeaa toisistaan. Yritysmuotoa voidaan kuitenkin haluttaessa muuttaa myöhemmin. Tästä syntyy lisäkustannuksia, joten yritysmuoto on syytä valita huolellisesti. Yritysmuodon valintakriteerejä verotussyiden ohella ovat vastuukysymykset ja hallinnollinen joustavuus. Yksityisen elinkeinoharjoittajan ja henkilöyhtiön hallinnon on osakeyhtiöön verrattuna suoraviivaisempaa. Kommandiittiyhtiön äänettömiä yhtiömiehiä lukuun ottamatta yhtiömiehet ja myös elinkeinoharjoittajat saavat käyttää yrityksen rahavaroja ilman erillisiä päätöksiä, jos yhtiösopimuksessa ei ole asiaa koskevia rajoituksia. Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet voivat nostaa varoja, jos he sopivat siitä keskenään. Yksi henkilöyhtiön tärkeä perusedellytys onkin luottamus kumppaniin. (Jylhä & Viitala 2001, 55.)

Toiminimi

Peltolan mukaan yksinkertaisin tapa ryhtyä yrittäjäksi on aloittaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli perustaa toiminimi. Perustaminen ei vaadi kirjallisia sopimuksia, mutta ennen yrityksen perustamista on tärkeää tehdä liiketoimintasuunnitelma. Elinkeinonharjoittajia ovat ammatinharjoittajat ja liikkeenharjoittajat. Ammatinharjoittajat toimivat usein yksin esimerkiksi maanrakennusyrittäjät tai kuljettajat. Liikkeenharjoittajalla on toimipaikka ja usein lisäksi myös palkattuja työntekijöitä. Esimerkkejä liikkeenharjoittajista ovat parturi-kampaajat, kioskienpitäjät tai pienten autoliikkeiden yrittäjät. (Peltola 2014, 69.)

Kirjassaan Peltola kertoo, että elinkeinonharjoittaja työskentelee hyvin itsenäisesti ja samalla hän täytyy kantaa myös vastuu yritystoiminnastaan koko omaisuudellaan. Päätöksen-teko on nopeaa ja joustavaa. Yrittäjä ei voi saada palkkaa yrityksestään, mutta hän voi käyttää varoja käyttöönsä niin sanottuina yksityisottoina. Kirjanpidosta on kuitenkin huolehdittava ohjeiden mukaisesti. Tämän tyyppisessä yritys toiminnassa on erityisen tärkeää henkilön oma työpanos ja sitoutuminen yritykseen, Elinkeinonharjoittajana voi toimia sellainen henkilö joka asuu ETA- alueella. (Peltola 2014, 69.)

Osakeyhtiö

Peltola käsittelee kirjassaan eri yritysmuotoja joista osakeyhtiö on muita yritysmuotoja monimutkaisempi. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö, joka voi olla myös juridinen henkilö. Juridisella henkilöllä tarkoitetaan toista yritystä, säätiötä, kuntaa tai valtiota. Osakkeenomistaja ei vastaa yhtiön sitoumuksista. Vastuu rajoittuu siihen sijoitettuun pääomaan. Osakeyhtiö soveltuu keskisuurille ja suurille yrityksille. Yksityisen osakeyhtiön (Oy) vähimmäisosakepääoma on 2500 euroa ja julkisen osakeyhtiön (Oyj) 80 000 euroa (2014). Vain julkisten osakeyhtiöiden osakkeet voivat olla julkisen kaupankäynnin kohteena esimerkiksi pörssissä. On hyvä huomata, että päätettävistä asioista äänestettäessä ratkaisee osakkeiden

kappalemäärä, joita voi yhdellä henkilöllä olla hallussaan jopa satoja, jopa tuhansia. Osakeyhtiöllä pitää olla tilintarkastajat, ja sen tulee toimittaa vuosittain tilinpäätös ja tase Patentti- ja rekisterihallitukselle. (Peltola 2014, 70.)

Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiöstä Peltola kirjoittaa kirjassaan, että yhtiömuodossa on kahdenlaisia yhtiömiehiä. Yksi on vastuunalainen ja vähintään yksi on äänetön yhtiömies. Vastuunalainen yhtiömies tekee päätökset, toimii varsinaisesti yhtiön nimissä ja on vastuussa tekemistään asioista. Äänetön yhtiömies sijoittaa toimintaan joko rahaa tai omaisuutta. Hänellä ei ole päätöksentekovaltaa eikä oikeutta edustaa yritystä. Vastuunalainen yhtiömies vastaa yritystoiminnasta koko omaisuudellaan, äänetön yhtiömies sijoittamallaan pääomalla. Äänetön yhtiömies saa myös yrityksestä yhtiösopimuksen mukaisesti korkoa sijoittamalleen pääomalle. Vastuullisella yhtiömiehellä on samat oikeudet ja velvollisuudet kuin avoimen yhtiönkin yhtiömiehellä. Kirjanpito on hoidettava kuukausittain, ja tilintarkastajia on hyvä käyttää asiantuntijoina pitkin tilikautta. Peltolan mukaan kommandiittiyhtiö soveltuu pienen ja keski-suuren yrityksen yhtiömuodoksi. Vastuunalaisilta yhtiömiehiltä edellytetään hyvää yhteistyökykyä ja keskinäistä luottamusta. Kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten osaamisella ja heidän henkilökohtaisella osallistumisellaan on merkittävä osuus yritystoimintaan. (Peltola 2014, 70.)

Avoin yhtiö

Avointa yhtiöstä Peltola kirjoittaa, että yhtiömuodossa on vähintään kaksi yhtiömiestä. Yhtiösopimus kannattaa tehdä kirjallisesti, vaikka laki sitä velvoitakaan. Jokainen yhtiömies vastaa yhteisvastuullisesti kaikella omaisuudellaan myös muiden yhtiömiesten tekemistä sitoumuksista. Avoin yhtiö on yritysmuoto, jossa vaaditaan yrityskumppaneiden välistä hyvää luottamusta sekä kiinteää yhteistyötä. Päätökset tehdään sopimuksen mukaisesti. Yhtiösopimuksessa voidaan sopia esimer-

kiksi tietyistä vastuunrajoituksista. Hän kirjoittaa kirjassaan siitä, että avoimen yhtiön perustamiseen ei välttämättä tarvita rahaa, sillä jokaisen yhtiömiehen työpanos riittää. Käytännössä omaa tai vierasta pääomaa pitää olla, jotta toiminnan aloittaminen olisi helpompaa. Avoin yhtiö voi maksaa yhtiömiehille palkkaa, mutta voi nostaa sitä myös yksityisottoina yrityksestä. Kirjanpito on hoidettava kuukausittain ja jokaisella yhtiömiehellä on oikeus saada kirjanpidosta tietoa. Avoimessa yhtiössä on oltava tilintarkastajat ja he tarkastavat kirjanpidon ja tilinpäätöksen oikeellisuuden ja samalla yrittäjä voi kysyä heiltä neuvoa taloushallinnon ongelmiin. Avoin yhtiö sopii yleensä pienelle yritykselle yritysmuodoksi. Ne ovat usein pieniä perheyriä joissa keskinäinen yhteistyö toimii sekä luottamus yhtiökumppaneihin on taattu. (Peltola 2014, 69.)

4.4 Oikean yhtiömuodon määrittely

Peltolan mukaan yksinkertaisin tapa ryhtyä yrittäjäksi on aloittaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli perustaa oma toiminimi. Perustaminen ei vaadi kirjallisia sopimuksia, mutta ennen yrityksen perustamista on hyvä tehdä liiketoimintasuunnitelma. Hänen mukaansa osakeyhtiö on muita yritysmuotoja monimutkaisempi. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö, joka voi olla myös juridinen henkilö. Juridisella henkilöllä eli oikeushenkilöllä tarkoitetaan esimerkiksi toista yritystä, säätiötä, kuntaa tai valtiota. Osakkeenomistaja ei ole varsinaisesti vastuussa yhtiön sitoumuksista. Vastuu rajoittuu yritykseen sijoitettuun pääomaan. (Peltola 2014,69–70.)

Yksityiselle koulutus- ja valmennuspalveluja tuottavalle yritykselle soveltuisi joko toiminimi tai osakeyhtiö yhtiömuodoksi. Toiminimi on yksinkertaisin tapa perustaa yritys ja se soveltuu pieniyrittäjälle eikä vaadi kirjallisia sopimuksia. Myös osakeyhtiö muotona soveltuu, mutta yleensä osakeyhtiössä on osakkeenomistaja useampi henkilö, jotta pääomaa saadaan yritykselle. Patentti- ja rekisterihallituksen tilastojen (2.1.2018) mukaan Suomen viisi yleisintä yritysmuotoa ovat osakeyhtiö, yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö sekä

asunto-osakeyhtiö. Ylivoimainen valtaosa kaikista Suomen 608 486 kaupparekisteriin merkitystä yrityksestä on joko osakeyhtiöitä tai toiminimiä. (Yrityksen perustaminen 2019.)

5 YRITTÄJÄN TYÖKALUT

Aloittelevalle yrittäjälle on paljon eri työkaluja joita hän voi hyödyntää yritystä perustaessa tai yrityksen toiminnan pyörittämisessä. Yrittäjä voi halutessaan käyttää erilaisia digipalveluita kuten laskutusjärjestelmiä tai kirjanpitoa. Lisäksi yrittäjä voi hyödyntää strategiatyöskentelyyn kehitettyjä työkaluja joista yksi on SWOT analyysi. Uusi teknologia muuttaa kuluttajien käyttäytymistä ja avaa yrityksille mahdollisuuksia hankkia uusia kulttuurin ja yrittäjyyden haaroja. Jatkossa markkinoilla menestyvät ne yritykset jotka kykenevät muotoilemaan liiketoimintamalliaan digitaalisuutta hyödyntäen. (Mikkilä 2019.)

Yrittäjille tarjotaan myös yhteiskunnallisia palveluja kuten Yritys-Suomi jota koordinoi työ- ja elinkeinoministeriö. Oma Yritys-Suomi on osa julkisten yrityspalvelujen kokonaisuutta. Palvelun omistaa työ- ja elinkeinoministeriö. Lisäksi heille tarjotaan seudullisia yrityspalveluita, Ely - keskusten palveluita sekä työ- ja elinkeinotoimistojen palveluja. (Holopainen 2016, 14–17.)

5.1 SWOT analyysi

Lyhenne SWOT tulee englannin sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat). SWOT- analyysi on tärkeä väline analysoitaessa työpaikalla tapahtuvaa oppimista ja sen toimintaympäristöä kokonaisuutena. SWOT- analyysi on suositeltavaa toteuttaa ennen työpaikalla tapahtuvan oppimisen suunnitteluvaihetta, kun toteuttamis- tai kehittämispäätös on tehty. Tulosten perusteella voidaan ohjata ja tunnistaa prosessia työpaikalla tapahtuvan oppimisen hyvien käytäntöjen siirron kriittiset kohdat. (Opetushallitus 2019.)

Osaava yrittäjä sivuston mukaan SWOT analyysia kannattaa hyödyntää yritystä perustettaessa. Yritystoimintaa arvioidaan yritys- ja ympäristöanalyysin (SWOT-analyysi) avulla. Tavoitteena on tunnistaa yrityksen ja yrittäjän omat sisäiset vahvuudet ja heikkoudet sekä toisaalta suunniteltuun yritystoimintaan ulkopuolelta toimintaympäristöstä käsin kohdistuvat mahdollisuudet ja uhat. Yrityksen vahvuudet ovat niitä yrityksen sisäisiä tekijöitä, joihin yritys tai yrittäjä pystyy itse vaikuttamaan. Vahvuudet ovat perusta jonka varaan yritystoiminta rakennetaan. Niitä voidaan joko entisestään vahvistaa ja käyttää paremmin hyväksi. Heikkoudet pitää pyrkiä poistamaan. Mikäli heikkouteen ei kyetä vaikuttamaan, kannattaa miettiä onko se mahdollista kiertää tai korvata. Mahdollisuudet ja uhat voidaan vaikuttaa yritykseen ulkopuolelta, jonka vuoksi yritys ei voi niihin suoraan vaikuttaa. Yritys voi kyllä yrittää hyödyntää mahdollisuuksia ja varautua uhkiin, mutta se ei voi kokonaan poistaa tai muuttaa niitä. Yritys- ja ympäristöanalyysin tuloksista tehdään johtopäätökset ja suunnitellaan toimenpiteet, joihin analyysin perusteella olisi syytä ryhtyä. (Osaava yrittäjä 2019.)

<p>VAHVUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> – yrittäjän ammattitaito – yrittäjän pitkä kokemus alalta – hyvät suhteet toimittajiin – yrittäjän henkilökohtaiset kontaktit – vakiintuneet asiakassuhteet 	<p>HEIKKOUEDET</p> <ul style="list-style-type: none"> – syrjäinen sijainti – epäkäytännöllinen toimitila – vanhahko konekanta – puutteet markkinointiosaamisessa
<p>MAHDOLLISUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> – tuotannon automatisointi – energiatehokkuuden parantaminen – alihankintayhteistyön lisääminen 	<p>UHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> – yrittäjän työkyvyn heikkeneminen – kilpailun kiristyminen – heikkenevä taloustilanne

Kuvio 3. SWOT analyysin käyttö yritys- ja ympäristöanalyysistä (Osaava yrittäjä 2019.)

5.2 Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy

Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy tarjoaa monenlaista maksutonta palvelua yrityksen perustajalle ja toimivalle yrittäjälle. Ladecin kautta syntyy vuosittain yli 200 uutta yritystä. Vuosittain yritysten kehittämispalveluitamme käyttää yli 700 yritystä. Neuvonnan kautta perustetuista yrityksistä 80 % toimii vielä 5 vuoden jälkeen.. He sparraavat liikeidean kanssa ja heiltä saa vinkkejä ja työkaluja ideoiden löytämiseen. Ladecin yritysneuvojien kanssa voi punnita yhdessä eri yritysmuotoja ja vaihtoehtoja. He auttavat yrittäjää tunnistamaan oman osaamisen ja ympärillä olevat potentiaaliset liikeideat. Ladec tarjoaa erilaisia tapahtumia joissa tuleva yrittäjä voi verkostautua. Heiltä saa apua liiketoimintasuunnitelman työstämisessä sekä rahoituksen hakemisessa. Ladecissa toimii Perustajalle info jossa saa tietoa liiketoiminnan käynnistämisestä sekä voi tavata muita yrittäjiksi aikovia. Näin pääsee solmimaan verkostoja jotka ovat tänä päivänä ”must” juttu. (Ladec 2019.)

6 YRITYKSET TUET

Yrittäjä voi saada tukea Te - toimistosta tai Ely - keskukselta. Haettavia tukia ovat Starttiraha, kehittämisavustus tai palkkatuki. Joka tuessa on erilliset vaatimukset tuen myöntämiseen. Starttirahaa saa jos yrittäjä ei saa heti riittävästi liiketoiminnasta toimeentuloa. Kehittämisavustusta voi saada, kun kyseessä on pieni yritys joka aikoo kehittää toimintaansa. Palkkatukea voi hakea, jos yrittäjä on tilanteessa, jossa hän haluaisi palkata lisää työvoimaa, mutta siihen liittyy taloudellinen riski.

Starttiraha

Yrittäjäksi aikova voi hakea tiettyjen ehtojen puitteissa starttirahaa. Raha on aloittelevan yrittäjän henkilökohtainen toimeentulotuki. Kuukausittaista saatavaa tukea ei ole tarkoitettu liiketoiminnan pyörittämiseen. Starttirahan tehtävä on turvata aloittelevan yrittäjän henkilökohtainen ja veronalainen toimeentulo, kun yritys on tuore eikä kassavirtaa tule vielä riittävästi. Starttirahaa ei myönnetä, mikäli yrittäjä saa liiketoiminnastaan heti riittävän toimeentulon. Starttirahan perustuen suuruus vuonna 2018 on 32,40 euroa päivältä. Starttirahaa myönnetään enintään 12 kuukauden ajalle ja sen myöntää Työ- ja elinkeinotoimisto. (Onnistu yrittäjänä 2019.)

Kehittämisavustus

Pieni, toiminnassa oleva yritys voi hakea oman alueen Ely - keskukselta on mahdollista hakea kehittämisavustusta. Kehittämisavustus on nimensäkin mukaisesti valtion avustusta yrityksen investointeja ja muita kehittämistoimenpiteitä varten. Kehittämistoimenpiteisiin liittyviä palkka-, konsultointi-, matka-, messu- ja vastavia menoja voidaan tukea maksimissaan 50 %:lla avustuksen perusteena olevista menoista. Hankkeeseen liittyviä investointeja voidaan tapauskohtaisesti tukea 10–35 %:lla avustuksen perusteena olevista menoista. Kehittämisavustukseen liittyvät

tarkemmat tiedot löytyvät Ely – keskuksien rahoituslinjauksista. (Onnistu yrittäjänä 2019.)

Palkkatuki

Jos yrittäjä on tilanteessa missä hän haluaisi palkata lisää työvoimaa, mutta kyseessä on taloudellinen riski, kannattaa palkkatuesta ottaa selvää omasta Te - toimistosta. Palkkatuki lähtee aina liikkeelle työttömän henkilön tilanteesta ja kyseessä on harkinnanvarainen tuki, jonka tarkoitus on auttaa työtöntä henkilöä työllistymään. Työnantaja hakee palkkatukea Te - toimistolta. Työnantaja voi kartoittaa löytyisikö työvoimaksi sellaista henkilöä, joka on oikeutettu palkkatukeen. Te - toimisto voi myös auttaa tällaisen henkilön löytämisessä. Palkkatuen hyödyntäminen voi olla pienyrittäjälle ratkaiseva keino tarjota työpaikkaa ja työllistää lisää henkilöitä. (Onnistu yrittäjänä 2019.)

7 JOHTAMINEN

Yrittäjille oikeanlainen johtaminen on tavallista hankalampaa varsinkin silloin, jos yritys on rakennettu osittain oman asiantuntemuksen varaan. Oma asiantuntijuus täytyy oppia sivuuttamaan. Yrittäjän kannattaisi muistaa, että johtamisen ensisijainen tehtävä on tehdä johdettavista tähtiä. Työntekijöiden täytyy myös uskaltaa tuoda esiin omia ideoitaan ja kertoa omista tarpeistaan. Moni johtaja yrittää päteä omalla asiantuntemuksellaan. Se saa työntekijäpuolen yleensä hiljaiseksi ja pahimmassa tapauksessa koko yrityksen tuottavuuden kärsimään. Yrittäjän ei pidä aliarvioida omaa asiantuntijuuttaan, mutta myös työntekijöiden asiantuntemukseen kannattaa luottaa. (Mäkilä 2017.)

Johtaminen määritellään toiminnaksi, jonka avulla ihmisten työntekoa ja fyysisiä voimavaroja pystytään hankkimaan, kohdentamaan ja hyödyntämään tehokkaasti tietyn tavoitteen saavuttamiseksi. Johtamisen teoria on johtamisen toimintaa, tehtäviä, tarkoitusta ja laajuutta koskeva tietovaranto. Johtamisen tarkoituksena on saada erilaiset työntekijät toimimaan työorganisaation arjessa, jossa yhteistoiminta on välttämätöntä yhteisten tavoitteiden saavuttamiseksi. (Seeck 2008, 18.)

Sydänmaanlakan mukaan johtamisesta on tullut tärkeä ydinosaaminen ja kilpailutekijä kaikille organisaatioille. Hyvällä johtamisella saamme yrityksemme kukoistamaan pitkällä tähtäimellä. Siksi niin monet organisaatiot pyrkivät systemaattisesti parantamaan johtamistaan. Tämän päivän toimintaympäristö asettaa monia haasteita johtamiselle. Olemme siirtyneet verkosto- ja digitaalitalouteen, jonka toimintaa ohjaa avoimuus, vertaisohjaus, tiedon jakaminen ja globaalit markkinat. Tämä uusi talous vaikuttaa tulevaisuudessa syvästi siihen, miten organisoimme ja johdamme yrityksiämme. Tiukasta suunnittelusta ja kontrolloinnista siirrymme kohti itsestään organisoitumista. Nopeasti muuttuvassa ja yllätyksellisessä ympäristössä tarvitaan uudenlaista johtamista. (Sydänmaanlakka 2014, 8.)

Satokangas kirjoittaa, että johtajuutta määritellään erillä tavalla riippuen sen yhteydestä. Johtaja on henkilö, jolla on seuraajia. Roolistaan riippumatta johtajalla on johdettavia. Tämä on keskeisin johtajuuden määritelmä, ja ihminen ei ole johtaja ilman seuraajia. Johtajuus ei ole sidoksissa asemaan, rahaan tai titteliin. Riittää, kun ihmisillä on johdettavaan seuraajia. Hän on vastuussa johtamisestaan ihmisistä, ja koska hän on erittäin näkyvällä paikalla ja ihmiset näkevät ja tarkkailevat häntä tarkasti hänen johtaessaan heitä, hän näyttää käytöksellään esimerkkiä. Johtajan tehokkuutta ei kuitenkaan voi laskea vain seuraajien ja ihaillun määrällä. Tehokkaan johtajan seuraajat tekevät niitä asioita, jotka ovat oikein. Johtaja ei ole tehokas vain, koska hän on suosittu. Johtaja on tehokas, kun hän pystyy tuottamaan tuloksia johtamisellaan. (Satokangas 2017, 7.)

Isoahon mukaan johtajan tärkein tehtävä on vastata yrityksen menestyksestä ja asetettujen tavoitteiden toteutumisesta. Se on paitsi välttämätöntä vastuullisen yritystoiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi, niin myös paras työvakuutus johtajalle itselleen. Onnistuminen johtajan tärkeimmässä tehtävässä luo kestävä perustan työntekijöiden kehittymiselle. Strateginen tulosvastuun lisäksi johtajalla on operatiivinen vastuu siitä, että hän onnistuu hyödyntämään sekä aineelliset että aineettomat resurssit. Aineeton osaamispääoma on noussut yhdeksi tärkeimmäksi kilpailukyvyyn tekijäksi ja samalla myös vaikeimmin hyödynnettäväksi tuotannontekijäksi. Rohkea johtaminen on keino parantaa kilpailukykyä, tuottaa menestystä ja viitoittaa tie voittoon. (Isoaho 2007, 15.)

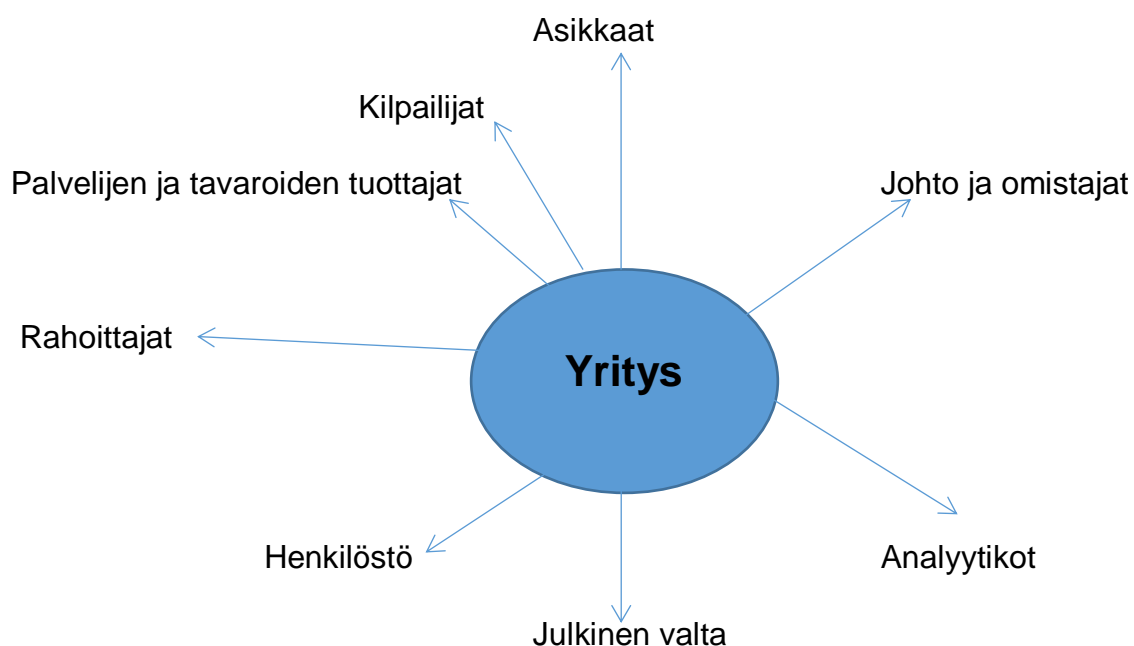
Yritysjohdaja antaa yritykselle kasvot ja identiteetin. Yritysjohdajan henkilöstä on siksi tullut tärkeä tekijä yrityksen identiteetin ja ulkoisen maineen rakentamisessa. Yritysjohdajat tiedostavat myös entistä selvemmin julkisen roolinsa. Johtaja on yhä useammin se, joka mediassa käyttää yhtiön ääntä ja antaa yhtiölle kasvot yleisön edessä. Johto on yritykselle myös entistä suurempi riskitekijä. Jos sijoittajien, asiakkaiden ja yhteistyökumppanien luottamus yritykseen on yksin johtajan luotettavuuskuvan varassa, voi johtaja aiheuttaa ongelmia yritykselle. (Pitkänen 2001, 63.)

8 MARKKINA-ANALYYSI

Lotin mukaan yhdistämällä yrityksen markkinoita koskevia tietoja, syntyy markkina-analyysi. Ensisijaisesti markkina-analyysin tiedot kattavat yrityksen markkinoita, toimintaympäristöä, ostajia, sidosryhmiä sekä tuotteita. Mahdollisuuksien mukaan näitä koskevat tiedot ovat liitettävissä yrityksen taloudellisiin sekä muihin johtamisessa esiintyviin tunnuslukuihin. Hänen mukaansa markkina-analyysin tavoitteena on saavuttaa päätöksenteossa hyödynnettävää tietoa, joka perustuu aktiivisesti ja järjestelmällisesti tuotettuihin mittareihin ja tunnuslukuihin. Markkina-analyysin hyödyllisyys ilmenee siinä, että siitä saadun tiedon avulla pystytään tekemään päätöksiä luotettavammin ja ilman suurta riskiä. (Lotti 2001, 26–27.)

Lotin mukaan markkina-analyysiin on hyvä löytää eri elementtejä kaikilta tiedon tasoilta. Analyysin tavoitteena on selvittää markkinoinnin tilannetta, toimenpiteiden arviointi tai jokin yksittäisen markkinoinnin ongelman ratkaisu. Analyysi vaatii resursseja, budjetin ja aikataulun. Hänen mukaan on hyvän tietopohjan kautta tehdä oikeita päätöksiä toiminnassa ja saada toiminta kannattavammaksi ja paremmaksi. Jotta saataisiin tehtyä parempia päätöksiä, on verrattava erilaisia vaihtoehtoja keskenään ja vaihtoehdot eri tilanteista arvioitava mahdollisimman tarkasti. Lotti toteaa, että hyvä pohjatieto tukee vaihtoehtojen pohdintaa eli hypoteesien testausta. (Lotti 2001, 18.)

Salmen mukaan yrityksen toimintaan keskeisellä tavalla osallistuvia tahoja nimitetään yrityksen sidosryhmiksi. Merkittävimmät näistä ovat asiakkaat, alihankkijat, henkilöstö, omistajat, lainanantajat ja julkinen valta eli valtio, kunnat ja muu julkiset organisaatiot lainsäätäjän ja verojen sekä muiden maksujen saajan ja rahoittajan ominaisuudessa. Koska yritykset toimivat kilpailutilanteessa, kilpailijat ovat erityisesti yrityksen menestykseen vaikuttava sidosryhmä. (Salmi 2019.)



Kuvio 4: Yrityksen sidosryhmät (Salmi 2019).

Lotin mukaan yksi markkina-analyysin kulmakivistä on tieto kokonais-markkinoista. Yrityksen, sen tuotteiden ja tuotemerkkien asema verrattuna suurimpien kilpailijoiden vastaaviin nähdäänkin juuri kokonaismarkkinoiden kautta. Kokonaismarkkinoista tietoja keräävät muun muassa tutkimusyrietykset sekä tilastoviranomaiset. (Lotti 2001,49).

Kartoitettaessa kokonaismarkkinoita on huomioitava monia tekijöitä, jotka niihin vaikuttavat kirjoittaa Lotti. Hänen mukaansa näitä ovat muun muassa muutokset taloudessa, asiakaskunnassa ja sen ostovoimassa. Lisäksi asiakaskunnan usko tulevaisuuteen, omien sekä kilpailijoiden toimenpiteet, uudet tuotteet markkinoilla, alan poliittiset päätökset sekä verotus ja korot ovat kokonaismarkkinoihin vaikuttavia tekijöitä. (Lotti 2001, 54.)

Päijät-Hämeessä toimii tällä hetkellä useita yksityisiä koulutus - ja valmennuspalvelu yrittäjiä. Suurimpia niistä ovat Cimson koulutuspalvelut, Spring House Oy, Aamos Group Oy, Arffman Finland Oy, SunUra Oy ja Avainsäätiö. Heidän koulutus – ja valmennus tarjontansa koostuu työhakuvalmennuksesta, uravalmennuksesta, työhönvalmennuksesta, yrittäjävalmennuksesta ja nuorille suunnatuista valmennuksista. Heidän asiakkaitaan ovat Te - toimiston työttömät sekä muut alan vaihtajat ja työttömäksi joutuvat. (Te - toimisto 2019.)

Rahoitus

Suomessa on kaksijakoinen järjestelmä työttömien koulutuksen organisointia ja rahoitusta varten. Koulutusta järjestävät pääasiassa oppilaitokset, jotka ovat opetusministeriön valvonnassa, ja koulutuksen rahoituksen myöntää työministeriö. Työhallinnon alue- ja paikallishallinto on vastuussa kurssien hankinnasta työttömille koulutuksen järjestäjille. Työministeriö osoittaa työvoimakoulutuksen budjetin työvoima- ja elinkeinokeskuksille. Nämä organisaatiot rahoittavat työvoimakoulutusta itse, mutta ne myös osoittavat rahoitusta paikallisille työvoimatoimistoille. Työvoimakoulutuksen uudistaminen aloitettiin vuonna 1990, jolloin annettiin laki ammatillisista aikuiskoulutuskeskuksista sekä laki työvoimapolitiisesta aikuiskoulutuksesta. Näiden seurauksena ammatilliset aikuiskoulutuskeskukset joutuvat kilpailemaan muiden oppilaitosten kanssa paikallisten ja alueellisten koulutuksen hankkijoiden toimeksiannoista. Lisäksi ne kilpailevat muiden koulutuksen järjestäjien kanssa ammatillisen lisäkoulutuksen markkinoilla. Muutoksen periaatteena oli jakaa työvoimakoulutuksen markkinat koulutuksen hankintaa hoitavaan osaan ja koulutusta järjestävään osaan. Uudistus on kuitenkin osoittautunut onnistuneeksi. (Pitkänen 1999.)

Asiakkaat

Yksityisten koulutuspalvelujen järjestäjien asiakkaita ovat Te - toimiston asiakkaat. He voivat hakeutua työvoimakoulutukseen tietyin kriteerein eli jos on yli 20-vuotias

työtön tai jäämässä työttömäksi. Myös työssäkäyvät voivat hakea koulutuksiin. Työvoimakoulutus on pääasiassa ammatillista koulutusta, kuten perus- tai ammattitutkintoon valmistavaa koulutusta tai lisäkoulutusta. Työvoimakoulutuksena on mahdollista suorittaa loppuun myös kesken jääneet yliopisto-opinnot tai ammattikorkeakoulututkinto muuntokoulutuksena. Työvoimakoulutus on maksutonta ja koulutuksen ajalta voi saada työttömyysturvaa vastaavaa koulutustukea tai työmarkkinatukea. Hae työvoimakoulutukseen työ- ja elinkeinotoimiston kautta joko sähköisellä hakulomakkeella tai hakulomakkeella, jonka saat Te - toimistosta. (Te-toimisto 2019.)

9 TUTKIMUS

Suunnitelmallinen ja tavoitteellinen tutkimus luovaa prosessia eri vaiheineen. Siihen kuuluvat perehtyminen aiheeseen ja tutkimussuunnitelman laadinta, tutkimuksen toteutus ja tutkimusselosteen kirjoittaminen. Jokainen vaihe vaatii yleensä edeltävän vaiheen loppuun suorittamista. Tutkimusprosessin eri vaiheet muodostavat oman toimintakokonaisuutensa. Tutkimuksen kulkua etenee aiheeseen perehtymisellä, tutkimussuunnitelmalla, tutkimussuunnitelman toteutuksella ja tutkimuksen raportoinnilla. (Hirsjärvi, Liikanen, Remes & Sajavaara 1993, 11–12.)

Tutkimus toteutetaan laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena. Se perustuu enemmän omiin havaintoihin ja siinä suositaan metodeja, joissa tutkittavien näkökulmat ja ääni pääsevät esille. Lisäksi kohdejoukko on valittu tarkoituksenmukaisesti. Tämä opinnäytetyö on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Työn empiirisessä osassa haastatellaan kymmentä (10) henkilöä käyttäen sähköpostilla lähetettävää kyselylomaketta. Kyselylomakkeet on lähetetty huhtikuussa 2019. Ideana on haastatella Te - toimiston sekä Ely - keskuksen henkilöstöä jotka päättävät koulutusten ostoista. Tutkimusmenetelmänä haastattelu tuo vastauksia siihen kannattako yritys perustaa. (Wikipedia 2019).

Tutkimukseen osallistuneet toimijat

Tutkimukseen osallistui Uudenmaan Te - toimiston sekä Ely – keskuksen henkilökuntaa. Tutkimukseen vastaajiksi valittiin harkinnanvaraisesti henkilöitä jotka vastaavat koulutuksien ja valmennuksien sisällöistä ja ostamisesta. Opinnäytetyön kyselyyn osallistui Uudenmaan Te - toimiston koulutusyksikkö. He hallinnoivat kaikkia alueen työvoimakoulutuksia, työnhaku – ja uravalmennuksia, yritysten kanssa yhteistyössä tehtäviä yhteishankintakoulutuksia sekä kotoutumiskoulutuksia. Heidän roolista on näiden koulutusten hallinnointi ja he vastaavat osaltaan niiden organisoinnista yhdessä Ely:n, koulutuspalvelujen tuottajien sekä yritysten kanssa. Heiltä kyselyyn vastasi kolme henkilöä.

Toisena vastaaja ryhmänä on Uudenmaan työ – ja elinkeinotoimiston koulutusyksikkö. Uudenmaan Ely - keskus vastaa Uudenmaan alueen ja työvoimakoulutusten ja valmennuspalvelujen kilpailutuksista ja hankinnoista yhteistyössä Uudenmaan Te - toimiston kanssa. Heiltä kyselyyn vastasi seitsemän henkilöä.

Valitsin nämä kaksi yksikköä siksi, kun molemmat yksiköt ovat mukana koulutusten ja valmennuksien kilpailutuksissa. He hallinnoivat kaikkia alueen työvoimakoulutuksia, työnhaku – ja uravalmennuksia, yritysten kanssa yhteistyössä tehtäviä yhteishankintakoulutuksia sekä kotoutumiskoulutuksia.

Tutkimusmenetelmät

Kanasen mukaan kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa pyritään saavuttamaan vastauksia ilman määrällisiä keinoja tai tilastollisia menetelmiä. Laadullisessa tutkimuksessa pääosassa ovat sanat ja lauseet ja määrällinen tutkimus keskittyy lukuihin. Laadullisen tutkimuksen tarkoituksena on ymmärtää syvällisesti ilmiöitä.

Hänen mukaansa laadullisessa tutkimuksessa tutkitaan yksittäistä tapausta ja täten ymmärretään ilmiötä uudella tavalla. Tutkimuksessa on tarkoitus saada yhdestä havaintoyksiköstä mahdollisimman paljon irti eli tapausta käsitellään hyvin perusteellisesti. Laadullisen tutkimuksen tarkoitus on tutkia ihmisten kokemuksia reaali maailmasta. (Kananen 2008, 24–25.)

Kananen kirjoittaa kirjassaan, että laadullisessa tutkimuksessa tutkija on tiedonkeruun ja analysoinnin henkilö. Tutkijan avulla saadaan laadullisen tutkimuksen tulokset. Tärkeä osa laadullista tutkimusta on kontakti tutkijan ja tutkittavan välillä. Tutkija havainnoi tutkittavaa ilmiötä esimerkiksi haastattelemalla. Laadullinen tutkimus voidaan nähdä määrällisen tutkimuksen esitutkimuksena. Kananen arvioi laadullisen tutkimuksen olevan jatkoa määrälliselle tutkimukselle. Tällöin laadullisen

tutkimuksen voidaan tulkita syvällisemmin määrällisen tutkimuksen tuloksia. Tutkimuskohde kuitenkin määrittää käytettävän tutkimusmenetelmän. (Kananen 2008, 25- 26.)

Laadullista tutkimusta voidaan toteuttaa monella erilaisella menetelmällä. Näissä menetelmissä yhteisenä piirteenä korostuu muun muassa kohteen esiintymisympäristöön ja taustaan, kohteen tarkoitukseen ja merkitykseen, ilmaisuun ja kieleen liittyvät näkökulmat. Laadullisen tutkimuksen parina pidetään määrällistä eli kvantitatiivista tutkimusta, joka perustuu kohteen kuvaamiseen ja tulkitsemiseen tilastojen ja numeroiden avulla. Laadullisen ja määrällisen menetelmäsuuntauksen välistä eroa usein korostetaan, vaikka molempia suuntauksia voidaan käyttää myös samassa tutkimuksessa ja molemmilla suuntauksilla voidaan selittää, tosin eri tavoin, samoja tutkimuskohteita. Osa analyysimenetelmistä perustuu vahvasti laadullisen tutkimuksen tai määrällisen tutkimuksen suuntaukseen. Toisaalta monet menetelmät asettuvat lähtökohdiltaan suuntausten ääripäiden välimaastoon. Laadullisten ja määrällisten menetelmien yhdistämisen mielekkyys samassa tutkimuksessa riippuu tutkijan tieteenfilosofisista sitoumuksista. (Jyväskylän yliopisto 2015).

Tämä opinnäytetyö on kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Työn empiirisessä osassa haastatellaan koulutusten ja valmennusten ostotahojen henkilöstöä joista kyselyyn vastasi kymmenen henkilöä. Kysely lähetettiin sähköpostilla. Kyselylomakkeet on lähetetty huhtikuussa 2019. Kyselyt tein Uudellamaalla, koska haluan perustaa yrityksen tälle markkina-alueelle.

Tutkimuksen toteuttaminen

Tutkimusaineisto on hankittu kyselyllä, joka on lähetetty sähköpostitse. Kysely sisälsi kysymyksiä koulutus – ja valmennuspalvelujen ostoon vaikuttavista tekijöistä. Kysymyksiä lomakkeessa oli yhdeksän. Tutkimuksessa haastateltiin kymmentä työntekijää, jotka on valittu sen mukaan ovatko he mukana koulutus – ja valmennuspalvelujen ostojen tai valintojen kanssa sekä vastaamishalukkuutensa perusteella.

Kyselylomake on liitteessä 1. Valitsin siihen tiettyjä kysymyksiä jotka auttavat saamaan tietoja koulutus- ja valmennuspalveluista ja niihin liittyvistä tarpeista. Kysymyksissä kysyttiin tutkimuskysymykseen liittyviä kysymyksiä kuten onko koulutus – ja valmennuspalveluille tarvetta ja minkälaista kysyntää on koulutuspalveluille täällä Etelä-Suomessa?

10 TUTKIMUSTULOKSET

Tutkimustulosten mukaan tutkimuskohteena ollut Te - toimiston vastaajat eivät voi päättää koulutusten ostoista. Heiltä tuli kolme vastausta eli henkilöitä jotka ovat koulutus – ja valmennuspalvelujen tuottajien kanssa yhteistyössä. Uudenmaan työ – ja elinkeinotoimiston koulutusyksikön vastaajat voivat päättää koulutusten ostoista, joten vastaajilla on eri asema antaessaan vastauksia. Heiltä tuli seitsemän vastausta. Käsittelen seuraavassa kutakin kysymystä ja siihen saatuja vastauksia ja näistä vedettäviä johtopäätöksiä.

Voitteko te päättää koulutus- ja valmennuspalvelujen ostosta

Te - toimiston vastaajat eivät voi vaikuttaa ostoon, mutta he ovat mukana kilpailutuksissa alusta loppuun. He keräävät tietoa, suunnittelevat ja kehittävät palvelua. Pienhankinnoissa he laativat perustelumuiistiot jonka perusteella he tuovat omia näkökohtia ja perusteluja miksi jotakin pitäisi hankkia tai millaista palvelua tarvitaan.

Ely – keskus hankkii koulutuksia ja valmennuksia eli he voivat päättää koulutus – ja valmennuspalvelujen ostosta.

Te - toimiston ja Ely - keskuksen vastaajissa oli eroja. Te -toimiston vastaajat eivät voi päättää koulutuksien ostoista, mutta Ely – keskuksen vastaajat voivat päättää koulutuksien ostoista ja sisällöistä. Yrittäjän kannalta tämä tarkoittaa, että Ely – keskus päättää koulutuksien ostoista ja on täten tärkeä kumppani yritys yhteistyössä. Te – toimisto suunnittelee ja kerää tietoa mitä koulutuksia tarvitaan ja he ovat myös mukana kilpailutuksissa vaikka eivät päättä keneltä koulutuksia ja valmennuksia ostetaan. Yrittäjä saa Te – toimistosta tärkeää tietoa siitä mitä kannattaa tarjota ja heille voi myös tarjota erilaisia koulutuksia ja valmennuksia.

Käytättekö / hankitteko yksityisiä koulutus- ja valmennuspalveluja?

Te - toimiston vastaajien mukaan he käyttävät siinä mielessä, koska hallinnoivat heidän vastuullaan olevia koulutuksia ja valmennuksia.

Ely – keskuksen vastaajat käyttää ja hankkii yksityisiä koulutus- ja valmennuspalveluja.

Molemmista paikoista vastaajat käyttävät ja hankkivat koulutus – ja valmennuspalveluita. Yrittäjän kannalta tämä tarkoittaa, että molemmat yksiköt ovat hankinnoissa mukana ja täten he ovat tärkeitä sidosryhmiä yrittäjälle.

Jos hankitte, millaisia koulutus- ja valmennuspalveluja hankitte?

Te - toimiston vastaajat eivät hanki koulutus – ja valmennuspalveluja, mutta ovat mukana kilpailutuksissa jotka ovat alueen työvoiman tarpeiden mukaisia.

Ely –keskuksen vastaajat hankkivat ammatillista työvoimakoulutusta, Yhteishankintakoulutusta; rekrykoulutus, muutoskoulutus ja täsmäkoulutusta.

Te- toimisto ei hanki koulutus – ja valmennuspalveluita, mutta he ovat mukana kilpailutuksissa. Ely – keskuksen vastaajat hankkivat erilaisia koulutuksia ja valmennuksia kuten rekry -, muutos- ja täsmäkoulutusta. Yrittäjälle on täten tarpeen tietää alueen työvoima tarpeista ja muutoksia. Yrittäjän on pystyttävä nopeasti reagoimaan näihin tarpeisiin jotta on kilpailutuksissa mukana.

Hankitteko yleensä koulutus- ja valmennuskokonaisuuksia vai yksittäisiä osia?

Te - toimiston vastaajat eivät hanki kokonaisuuksia eikä yksittäisiä osia koulutus – ja valmennuksista. Heidän vastuulla on ns. yhteishankintakoulutukset joissa Ely-keskus hankkii ja rahoittaa yhdessä yritysten kanssa koulutuksia ja yksityinen kouluttaja toteuttaa koulutuksen. Sisältöinä voi olla mm. sertifiointiin johtavia kokonaisuuksia sertifiointitesteineen tai täydennyskoulutuksen tapaan osia jostakin aiheesta kuten kestävä kehitys, markkinointi, myynti ym. ja niihin liittyy työssäoppimisjakso joka on 4- 6 kk.

Ely -keskuksen vastaajat hankkivat kokonaisuuksia sekä yksittäisiä osia. Kilpailutetut puitesopimukset mahdollistavat eri aloille laajojenkin kokonaisuuksien hankinnan. Toisaalta he hankkivat myös yksittäisiä, yritysten tarpeisiin kohdistuvia räätälöityjä koulutuksia.

Te - toimiston vastaajat eivät hanki kokonaisuuksia eikä yksittäisiä osia koulutus – ja valmennuksista, mutta heidän vastuulla on ns. yhteishankintakoulutukset. Ely -keskuksen vastaajat hankkivat kokonaisuuksia sekä yksittäisiä osia. Kilpailutetut puitesopimukset mahdollistavat eri aloille laajojenkin kokonaisuuksien hankinnan. He hankkivat myös yritysten tarpeisiin räätälöityjä koulutuksia.

Yrittäjä voi tarjota joko yksittäisiä osia tai kokonaisuuksia Ely – keskukselle joka hankkii koulutuksia. Yhteishankintakoulutukset tarjoavat yrittäjälle mahdollisuuden saada osan koulutusten sisällöntuottamisesta ja myös mahdollisuuden verkostautua eri toimijoiden kanssa.

Keneltä ostatte palveluja?

Te - toimiston vastaajat eivät hanki eivätkä osta palveluja.

Ely – keskuksen vastaajat ostavat koulutuksia niin yksityisiltä kuin kunnallisilta toimijoilta.

Te – toimiston vastaajat eivät hanki palveluja, mutta Ely – keskuksen vastaajat ostavat koulutuksia kunnallisilta sekä yksityisiltä toimijoilta.

Yrittäjä voi osallistua kilpailutuksiin samoin kuin kunnalliset toimijatkin. Hankintoja tehdään niin kunnallisilta kuin yksityisiltä toimijoilta.

Miten näette kasvupalvelujen vaikutuksen koulutuksien ostoon?

Te - toimiston vastaajista yksi ei ole perehtynyt kasvupalvelujen vaikutukseen koulutusten ostoille. Hän toivoo kasvupalvelujen kehittävän hankinta- ja osto osaamista.

Yksi vastaajista näki niiden olevan mukana kehityksessä.

Yhden vastaajan mukaan yhteishankintakoulutukset ovat lisääntymässä. Yhteishankintakoulutus asettaa kouluttajille vaatimuksen verkottumaan oman alan / alueen yrityskenttään. Muuten voi olla vaikea aloittaa yhteishankintakoulutusten kilpailutuksiin osallistuminen tai olla koulutusten käynnistäjänä. Tämä voi olla uusi rooli koulutusorganisaatioille varsinkin jos on toimittu valtion vuosirahoituksella.

Hänen mukaansa koulutuksiin hakeutuu yhä pidempään työttömänä olleita. Hän toivoisi myös maahanmuuttajille englannin kielen koulutuksia.

Ely – keskuksen vastaajien mukaan kasvupalvelulainsäädännön kariuduttua alueella toteutetaan yksittäisiä, nykyisen lainsäädännön mahdollistamia pienemmän mittakaavan projekteja.

Te - toimiston vastaajista oli eroa siitä mitä kasvupalvelujen vaikutus muuttaa koulutuksien ostoja. Heidän vastauksissa toivottiin kasvupalvelujen kehittävän hankinta- ja osto osaamista ja kehittymistä. Yhden vastaajan mukaan yhteishankintakoulutukset ovat lisääntymässä joka tuo kouluttajille vaatimuksen verkottumaan oman alan / alueen yrityskenttään. Muuten voi olla vaikea aloittaa yhteishankintakoulutusten kilpailutuksiin osallistuminen tai olla koulutusten käynnistäjänä. Vastauksissa tuli myös toive englannin kielen koulutuksien tarpeesta maahanmuuttajille.

Ely – keskuksen vastaajat tiesivät kasvupalvelulainsäädännön kaatumisesta. Maakunta- ja sote - uudistuksen toimeenpanon valmistelu on lopetettu keväällä 2019. Kasvupalvelu-uudistus kokoaa yhteen työnhakijoiden, työnantajien ja yritysten palvelut. Kasvupalvelulla edistetään uutta yritystoimintaa, yritysten kasvua, uudistamista ja kansainvälistymistä sekä vastataan työmarkkinoiden muutoksiin. Nykyiset valtion aluehallinnon palvelut – Te - palvelut, Ely - keskusten yrityspalvelut - siirtyvät vuonna 2021 uusien maakuntien järjestämisvastuulle. Palvelut tuotetaan kilpailullisella tuotantomallilla. Uusi palvelurakenne ja asiakkaan valinnanvapaus parantavat palvelujen vaikuttavuutta, synnyttävät uusia palveluinnovaatioita ja vahvistavat kotimaiset palvelumarkkinat. (Valtioneuvosto 2019).

Jos kasvupalvelulainsäädäntö olisi tullut voimaan, se oli tarjonnut yrittäjälle uusia mahdollisuuksia tarjota koulutuksia ja valmennuksia. Uusi palvelurakenne ja asiakkaan valinnanvapaus olisi tuonut yksityiselle toimijalle uusia palveluinnovaatioita ja täten se olisi tuonut uusia mahdollisuuksia alan toimijalle.

Millaisia koulutus- ja valmennuspalveluja toivoisitte teille tarjottavan?

Te - toimiston vastaajat toivoivat täydennys- ja jatkokoulutuksia ulkomaalaistaustaisille jotka räätälöitäisi tarpeiden mukaan ja jossa olisi mukana työssäoppimiskakso. Yrittäjille suunnattu koulutusta sekä myös täsmä - ja täydennyskoulutusta työssäoloille joilla on vanhentunut osaaminen jollakin osa-alueella.

Ely – keskuksen vastaajat toivoivat työmarkkinoilta / yritys kentältä tuleviin signaaleihin ja tarpeisiin vastaavia koulutuksia jotka vastaavat siten nykyisiä työelämä tarpeita. Vastaajat toivoivat työmarkkinoihin soveltuvia koulutuksia joissa olisi monipuolisesti työelämä taitoja mukana ja koulutukset vastaisivat nykyisiä työelämä tarpeita.

Koulutus – ja valmennus palveluyrittäjän kannattaisi tarjota koulutusten ostajille myös räätälöityjä koulutuksia joissa huomioitaisi myös työelämä taidot. Tärkeää olisi myös se, että yrittäjä pysyisi työelämä muutoksissa ajan tasalla jottei tarjota väärä ja vanhentuneita koulutustuotteita.

Oletteko tyytyväinen nykyiseen koulutus- ja valmennustarjontaan?

Te- toimiston vastaajat toivoivat koordinoitumpaa tarjontaa sekä myös yhden vastaajan mukaan aina voisi kehittää palvelutarjontaa. Te - toimiston vastaajat toivoivat koordinoitumpaa koulutustarjontaa sekä myös palveluntarjonnan kehittämistä.

Ely – keskuksen vastaajat ovat ja eivät ole tyytyväisiä tähän hetkiseen tarjontaan. Koulutusta on sinänsä tarjolla tarpeeksi. Uudellamaalla on isot työnhakuvolyymit, joten hankinnatkin suosivat isoja palveluntuottajia. Pienet ja ketterät toimijat eivät välttämättä pääse koulutusten tuottajiksi.

Tyytymättömyys koulutus – ja valmennuspalvelu tarjontaa tuo mahdollisuuden uudelle yrittäjälle. Yrittäjän kannattaa hankkia yhteistyökumppaneita jotta pystyy kouluttamaan useita ryhmiä eri puolilla Etelä- Suomea. Myös freelancer kouluttajien käyttö mahdollistaisi toiminnan sujuvuuden yrityksen kannalta.

Kaipaatteko uusia tuulia työttömien työllistämiseen yksityisten toimijoiden avulla?

Te - toimiston vastaajat eivät kaipaa uusia tuulia, mutta he korostivat, että on tarpeen olla julkisia että yksityistä tarjontaa jotta kaikkien tarpeet huomioidaan. Yksityiset ja julkiset kouluttajat osallistuvat kaikki julkisiin kilpailutuksiin.

Ely - keskuksen vastaajien mukaan he kaipaavat uusia tuulia. He haluaisivat laajempaa ja tiiviinpää yhteistyötä eri toimijoiden välillä (valtio, kunnat, yritykset, kolmas sektori) voisi poikia aiheita jotka mahdollistaisi uusia tapoja toimia koulutus- ja valmennuspalvelujen tuottamisessa.

Vastauksissa tuli esille, että uusia tuulia kaivataan. Tämä mahdollistaa uusien toimijoiden toiminnan koulutus – ja valmennuspalvelujen tuottajana. Tosin vastauksissa korostui myös yhteistyön merkitys eri toimijoiden välillä. Yrittäjän pitää ottaa tämä seikka huomioon jotta toiminta on sujuvaa ja mahdollistaisi uusien tapojen tuottamisen koulutus – ja valmennuspalveluissa.

11 TULOKSIEN POHDINTA

Kyselytutkimuksessa kävi ilmi, että pääsääntöisesti vastaajat olivat tyytyväisiä koulutus – ja valmennuspalvelujen tuottajien tarjontaan. Buskin mukaan maahanmuuttajien kasvava määrä tuo kuitenkin mukanaan uudet haasteet koulutukseen. Heillä saattaa kotimaassaan hankittu ammattikoulutus joka ei vastaa Suomen koulutuksen ammattitaitovaatimuksia. Koska muutoksia tapahtuu koko ajan työelämässä ja koulutuksissa on niiden vastattava toisiaan, jotta koulutuksista sekä valmennuksista olisi mahdollisimman hyvä hyöty.

Vastaajista moni toivoi enemmän yhteistyötä eri toimijoiden välillä. Nykyaikana puhutaan paljon verkostoitumisesta ja verkostoista. Onko totuus kuitenkin, ettei työelämässä voi solmia toimivia verkostoja, jotta niistä olisi hyötyä. Verkostoituminen on yleisesti ottaen sitä, että yritykset rakentavat ympärilleen verkostoja tai pyrkivät pääsemään mukaan verkostoihin. Vesalainen kirjoitti kirjassaan, että verkostoituminen saa liikkeenjohdollisen sisällön yhtenä yrityksen strategisen johtamisen välineenä. Yhtäältä kysymys on verkostojen rakentamisesta esimerkiksi strategisen ostotoiminnan osa-alueella. Tällöin strategia liittyy tyypillisesti suuremman yrityksen strategiseen keinovalikoimaan. Toimittajayrityksellä verkostostrategian elementtejä ovat itsensä verkostokelpoiseksi tekeminen ydinosaamista kehittämällä, kontakti-verkostojen rakentaminen ja asiakassuuntautuneisuus.

Tutkimukseen vastauksissa esiin nousivat yhteishankintakoulutukset, rekrykoulutukset, muutoskoulutukset ja täsmäkoulutukset. Vastaajien mukaan eri koulutusmuodot tukevat heidän tarpeitaan parhaiten. Lisäksi työelämän muutokset tuovat mukanaan sen, että koulutuksien tähdentäminen on erittäin tärkeää. Näin välttään kenties irtisanomisilta, kun koulutusten sisältö on kohdennettu oikein. Yrittäjän näkökulmasta katsottuna tämä tarkoittaa sitä, että voi tarjota täydennyskoulutuksia esimerkiksi toimistoalan työntekijöille mikäli tulee uusia ohjelmia tai lainsäädäntö muuttuu.

Te - toimiston vastaajat toivoi täydennys- ja jatkokoulutuksia ulkomaalaistaustaisille, jotka räätälöitäisi tarpeiden mukaan ja jossa olisi mukana työsisäoppimisjakso. Työsisäoppiminen helpottaisi heidän pääsyä Suomen työmarkkinoille. Vastaajien mukaan täydennyskoulutus tukisi maahanmuuttajien aiempien koulutusten hyödyntämistä eikä tarvitsi käydä koko tutkintoa jotta saisi ammatin. Yrittäjänä kannattaisi tehdä yhteistyötä työelämän kanssa jotta hän voisi saada koulutettavat helposti työelämään työsisäoppimaan. Lisäksi maahanmuuttajien osaamisen tunnustaminen ja tunnustaminen voisi mahdollisuuksia toteuttaa täydennyskoulutusta mahdollisimman jouhevasti.

Vastauksissa korostui myös yrittäjille suunnattu koulutusta sekä myös täsmä- ja täydennyskoulutusta työssäoleville joilla on vanhentunut osaaminen jollakin osa-alueella. Näitä koulutuksia toivottiin tarjottavan koulutustarjouksissa. Osaaminen voi vanhentua uusien teknologia uudistusten tai lainsäädännön myötä. Tutkimuksessa käsiteltiin Ladecia, jonka toimintamuotona on auttaa yrittäjiä yritysmaailmaan liittyvissä asioissa. Usein unohdetaan yrittäjät sekä työssäkäyvät koulutustarjonnasta, vaikka he tutkimuksen mukaan tarvitsevat koulutusta ammattitaidon ylläpitoon.

Ely – keskuksen vastauksissa toivottiin reagoitavan työmarkkinoilta / yritys kentältä tuleviin signaaleihin ja tarpeisiin vastaavia koulutuksia jotka vastaavat siten nykyisiä työelämätarpeita. Innovatiivisia ja monipuolisia työelämä taitoja sisältäviä koulutuksia oli heidän toiveissa.

Vastauksista kävi lisäksi ilmi, että vastaajat ovat pääsääntöisesti tyytyväisiä koulutus – ja valmennustarjontaan. Vastauksista tulkitseen sen, että hyvälle ja toimivalle koulutustuotteelle on kysyntää, mikäli se esitetään koulutusten ostajille hyvin markkinoiden. Lisäksi koulutukseen osallistuminen tuottaisi mahdollisesti työllistymismahdollisuuden.

Lotti kirjoittaa kirjassaan markkina-analyysistä joka yhdistää yrityksen markkinoita koskevia tietoja. Tässä tutkimuksessa selvisi markkinoihin liittyviä tietoja ja tietoja on helppo hyödyntää yritystä perustaessa. Ensisijaisesti markkina-analyysin tiedot kattavat yrityksen markkinoita, toimintaympäristöä, ostajia, sidosryhmiä sekä tuotteita. Mahdollisuuksien mukaan näitä koskevat tiedot ovat liitettävissä yrityksen taloudellisiin sekä muihin johtamisessa esiintyviin tunnuslukuihin. Hänen mukaansa markkina-analyysin tavoitteena on saavuttaa päätöksenteossa hyödynnettävää tietoa, joka perustuu aktiivisesti ja järjestelmällisesti tuotettuihin mittareihin ja tunnuslukuihin. Markkina-analyysin hyödyllisyys ilmenee siinä, että siitä saadun tiedon avulla pystytään tekemään päätöksiä luotettavammin ja ilman suurta riskiä. (Lotti 2001, 26–27.)

Tutkimuksessa kävi ilmi, että oikea yritysmuoto on pienimuotoiselle koulutusyrittäjälle on toiminimi. Yrityksen perustaminen alkaa, kun on liikeidea valmiina. Yrityksen perustamiseen kuuluu liiketoimintasuunnitelman laatiminen, yritysmuodon valinta, yrityksen rekisteröinti, tarvittavien lupien ja liiketilojen hankkiminen, kirjanpidon järjestäminen, pankkitilin avaaminen yritykselle, tuotteiden / palvelujen suojaaminen sekä vakuutukset.

Tutkimuksessa tuli ilmi, että koulutus – ja valmennuspalvelu yrittäjälle on tarvetta, mutta tarjontaa kannattaa räätälöidä ja tehdä yhteistyötä eri toimijoiden kanssa.

12 TULOSTEN LUOTETTAVUUS

Tämä tutkimus perustui kirjalliseen tietoon sekä kyselyyn. Kirjallisissa lähteissä käytettiin eri aineistoja ja ne olivat ajantasaisia. Kysely toteutettiin koulutusten osajille jotka vastaisivat luotettavasti virkansa puolesta kyselyyn. Kyselyssä oli mukana erilaisia kysymyksiä ja täten tähän tutkimukseen saatiin tarvittavat vastaukset.

Kun tarkastellaan tutkimuksen luotettavuutta tarkasteltaessa, keskeisiä käsitteitä ovat reliabiliteetti ja validiteetti (Hirsjärvi ym. 1997, 231). Tilastokeskus määritelmän mukaan reliabiliteetilla tarkoitetaan sitä, miten luotettavasti ja toistettavasti käytetty mittari mittaa haluttua ilmiötä. Jos halutaan arvioida reliabiliteettia, se voidaan tehdä esimerkiksi toistomittauksilla. (Tilastokeskus 2019.) Validiteetti tarkoittaa tutkimuksessa käytetyn mittausmenetelmän kykyä mitata juuri sitä tutkittavat ilmiön ominaisuutta, mitä on tarkoituskin mitata (Tilastokeskus 2019.) Validiteetti saa usein laadullisessa tutkimuksessa enemmän arvoa kuin reliabiliteetti. (Kvali-MOTV 2019.)

Hyvässä tutkimusraportissa tutkija arvioi koko tutkimuksen luotettavuutta (validiteetti, reliabiliteetti) käytettävissä olevien tietojen perusteella. Tutkimuksen luotettavuuden kannalta on hyvin tärkeää, että otos on edustava ja tarpeeksi suuri, vastausprosentti on korkea ja kysymykset mittaavat oikeita asioita kattaen koko tutkimusongelman. (Heikkilä 2014.)

13 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää yrittäjäksi ryhtymistä sekä kartoittaa koulutus – ja valmennuspalvelujen ostajien näkemyksiä koulutustarjonnasta. Tutkimuskysymyksiä on neljä. Mikä on oikea yritysmuoto, miten yritys perustetaan, onko koulutus- ja valmennuspalveluille tarvetta sekä tutkia nykyisiä markkinoita. Tämä opinnäytetyö rakentui teoreettisesta ja empiirisestä osasta.

Teoriaosassa käsiteltiin yrityksen perustamiseen liittyviä asioita sekä nykyisiä markkinoita. Teoriaosuudella haluttiin pohjustaa empiiristä osiota ja antaa lukijalle kuva siitä mitä koulutuspalvelujen tuottaja tarvitsee liiketoimintaa suorittaessaan. Empiirisen osan tutkimus toteutettiin kvalitatiivisella tutkimuksella. Kysely lähetettiin vastaajille sähköpostilla ja sisälsi yhdeksän kysymystä. Kyselyyn vastasi kymmenen henkilöä Te - toimistosta sekä Ely - keskukselta. Kyselyn perusteella kävi ilmi, että vastaajat kokivat koulutus – ja valmennuspalvelu tarjonnan hyväksi, mutta he toivoivat enemmän yhteistyötä eri tahojen kesken. Lisäksi vastauksissa toivottiin täsmä - ja rekrykoulutuksia lisää ja että ne olisivat monipuolisempia. Tutkimuksessa esiin nousi myös englanninkielisen koulutuksen tarve maahanmuuttajille sillä heitä on tullut paljon lisää Suomeen ja heidän työllistyminen on usein vaikeaa kielitaidon takia.

Vastauksissa korostui myös se, että pienemmät koulutusalan toimijat jäävät usein sivuun, kun valitaan koulutuksen järjestäjä. Ostajat valitsevat helpoimmin isomman toimijat sillä volyymit koulutuksiin ovat suuria ja näin ollen he varmistavat koulutusten sujuvuuden.

Tutkimuksessa selvisi, että paras yhtiömuoto on toiminimi. Se sopii parhaiten pieneen yritysmuotoon. Perustaminen ei vaadi kirjallisia sopimuksia, mutta ennen yrityksen perustamista on hyvä tehdä liiketoimintasuunnitelma. Yrityksen perustami-

seen liittyvät asiat selvisivät tässä tutkimuksessa eli ensin laaditaan liiketoimintasuunnitelma, valitaan yhtiömuoto, rekisteröidään yritys, haetaan tarvittavat luvat, hankitaan liiketilat, järjestetään kirjanpito, avataan pankkitili ja vakuutukset sekä suojataan tarvittaessa tuotteet ja palvelut.

Tutkimuksessa selvisi, että koulutus – ja valmennuspalveluille täällä Päijät-Hämeessä on kysyntää jos yrittäjä tekee yhteistyötä eri toimijoiden kanssa sekä jos yritys tarjoaa täsmä - tai rekrykoulutusta koulutukseen tulijoille. Myös spesifioitujen koulutuksien tarve maahanmuuttajille nousi esille tässä tutkimuksessa

Opinnäytetyöni avarsi yrittäjänä toimimista ja sen, että mitä kaikkea se vaatiikaan. Hyvä liikeidea ei pelkästään riitä, jos aikoo pärjätä kovassa kilpailussa koulutus – ja valmennuspalvelujen tuottajana. Moni yksityisyrittäjä ei pärjää kilpailussa, koska koulutusvolyymit ovat suuria ja pitää pystyä tarjoamaan useita koulutuksia samaan aikaan. Yksityisillä kouluttajilla on usein myös vaikea rekrytoida kouluttajia. Tämä johtuu siitä, että he tarjoavat opetushenkilöstölle pienempää palkkaa ja muita etuuksia kuin julkinen sektori.

Jatkotutkimuksena voisi tutkia sitä, mitä eri yritykset toivovat koulutusten tarjoajilta ja minkälaista yhteistyötä he haluaisivat. Yhteistyön merkitys korostui tässäkin tutkimuksessa eikä sitä pidä unohtaa. Tutkimustuloksia voi sitten hyödyntää yritystä perustaessa.

LÄHTEET

Hesso, J. 2013. Hyvä liikeidea. Vantaa: Hansaprint Oy.

Hirsjärvi, S., Liikanen, P., Remes, P. & Sajavaara, P. 1993. Tutkimus ja sen raportointi. 4-5 painos. Jyväskylä: Gummerus.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. 13., osin uudistettu painos. Keuruu.

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

Holopainen, T. 2016. Yrityksen perustamisopas. Vantaa: Hansaprint Oy.

Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum.

Isoaho, M. 2007. Rohkea johtaja. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Jylhä, E. & Viitala, R. 2001. Menestyvä yritys. 4. uudistettu painos. Helsinki: Edita Oyj.

Kananen, J. 2008. Kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylän yliopisto-paino.

Lyytinen, J., & Piha, K. 2004. Yritä edes. Helsinki: Talentum.

Peltola, L. 2014. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.

Pitkämäki, A. 2000. Pk- yrityksen liiketoiminnan suunnitelma. Jyväskylä:
Gummerus Kirjapaino Oy.

Pitkänen, K. 2001. Yrityskuva ja maine menestystekijöinä. Helsinki: Edita Oyj.

Salmi, I. 2013. Mitä tilinpäätös kertoo? Helsinki: Edita.

Seeck, H. 2008. Johtamisopit Suomessa. Tampere: Esa Print Oy

Sydänmaanmaanlakka, P. 2014. Tulevaisuuden johtaminen. Saarijärvi:
Saarijärven Offset Oy.

Vesalainen, J. 2006. Kaupankäynnistä kumppanuuteen. Vantaa: Dark Oy.

Elektroniset lähteet:

Busk, H. 2019. Muuttoajankohta, lähtömaa ja sukupuoli näkyvät maahanmuuttajan työllistymisessä. [viitattu: 28.8.2019]. Saatavissa:

<http://www.labour.fi/ty/tylehti/talous-yhteiskunta-1-2019/muuttoajankohta-lahtomaa-ja-sukupuoli-nakyvat-maahanmuuttajan-tyollistymisessa/>

Cimson koulutuspalvelut. 2019. Työnhakuvalmennus nostaa esiin juuri sinut. [viitattu: 27.8.2019]. Saatavissa:

<https://www.cimsonkoulutuspalvelut.fi/palvelut/tyonhakuvalmennus>

Heikkilä, S. 2008. Markkinatutkimus keittiökälisteytykselle. Lotti, L. toim. teoksessa: Tehokas markkina-analyysi. Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu. WS Bookwell Oy. Helsinki. [viitattu: 19.5.2019]. Saatavissa:

http://www.cou.fi/opinnaytetyot/julkaistut/Heikkila_Sirpa.pdf

Heikkilä, T. 2014. Tutkimuksen luotettavuuden arviointi. [viitattu: 22.8.2019]. Saatavissa:

<http://www.tilastollinentutkimus.fi/7.RAPORTOINTI/TutkimuksenLuotettavuus.pdf>

Jyväskylän yliopisto. 2015. Laadullinen tutkimus. [viitattu 11.9.2019]. Saatavissa: <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>

KvaliMOTV. 2019. Menetelmäopetus. [viitattu 20.8.2019]. Saatavissa:

https://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L3_3_1.html

Stadin osaamiskeskus. 2019. Palvelut. [viitattu: 28.8.2019]. Saatavissa:

<https://www.hel.fi/stadin-osaamiskeskus/fi/palvelut/>

Te toimisto. 2019. Valmennukset. [viitattu: 28.8.2019]. Saatavissa:

http://toimistot.tepalvelut.fi/hame/tapahtumat?p_p_id=122_INSTANCE_kAYZ4LW87txg&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-2&p_p_col_pos=1&p_p_col_count=4&p_r_p_564233524_resetCur=true&p_r_p_564233524_categoryId=330155

Te toimisto. 2019. Opiskelemaan. [viitattu: 28.8.2019]. Saatavissa: <https://www.tepalvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/nuoret/opiskelemaan/index.html>

Valtioneuvosto. 2019. Kasvupalvelut. [viitattu: 12.9.2019]. Saatavissa:

<https://alueuudistus.fi/kasvupalvelut>

Yrityssuomi. 2014. Liiketoimintasuunnitelma [viitattu: 5.3.2019]. Saatavissa:

<http://www.yrityssuomi.fi/fi/liiketoimintasuunnitelma>

Yrittäjät. 2017. Koulutusyritykset voivat nyt hakea lupaa ammattikoulutuksen järjestämiseen. [viitattu 29.8.2019] Saatavissa:

<https://www.yrittajat.fi/uutiset/560400-koulutusyritykset-voivat-nyt-hakea-lupaa-ammattikoulutuksen-jarjestamiseen>

Yrityksen perustaminen. 2019. Mitä yritysmuotoja Suomessa on, ja mitkä niistä ovat suosituimpia. [viitattu 27.8.2019] Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/yritysmuodot/>

Yrityksen toiminta-ajatus. 2019. [viitattu 6.3.2019] Saatavissa:

<http://yritys.hannumikkonen.com/yrikoulu/toimajat.html>

Tilastokeskus. 2019. Tietoa tilastoista. Käsitteet [viitattu 9.5.2019]. Saatavissa:

<https://www.stat.fi/meta/kas/reliabiliteetti.html>

Turun yliopisto, 2019, Tutkijan ABC, Saatavilla:

<https://rajatontatiedekasvatusta.wordpress.com/tutkijan-abc/>

Wikipedia. 2019. Määrällinen tutkimus. [viitattu 28.8.2019]. Saatavissa:

https://fi.wikipedia.org/wiki/M%C3%A4%C3%A4r%C3%A4llinen_tutkimus

Wikipedia. 2019. Laadullinen tutkimus. [viitattu 28.8.2019]. Saatavissa:

https://fi.wikipedia.org/wiki/Laadullinen_tutkimus

LIITTEET

Liite 1

Kysymykset Te toimiston virkailijoille:

1. Voitteko te päättää koulutus- ja valmennuspalvelujen ostosta?

Kyllä _____

Ei _____

2. Käytättekö/hankittekö yksityisiä koulutus- ja valmennuspalveluja?

3. Jos hankitte, millaisia koulutus- ja valmennuspalveluja hankitte?

4. Hankittekö yleensä koulutus- ja valmennuskokonaisuuksia vai hankittekö yksittäisiä osia?

5. Keneltä ostate palveluja?

6. Miten näette kasvupalvelujen vaikutuksen koulutuksien ostoon?

7. Millaisia koulutus- ja valmennuspalveluja toivoisitte teille tarjottavan?

8 Oletteko tyytyväinen nykyiseen koulutus- ja valmennustarjontaan?

9. Kaipaatteko uusia tuulia työttömien työllistämiseen yksityisten toimijoiden avulla?