

MAASEUDUN PIENYRITYKSEN LIIKEIDEAN KEHITTYMINEN

Case: Tomuvintin Lemmikki ja Tarvike

Tanja Lehtinen

Opinnäytetyö
Elokuu 2011

Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma
Matkailu-, ravitsemis- ja talousala



JYVÄSKYLÄN AMMATTIKORKEAKOULU
JAMK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Tekijä(t) LEHTINEN, Tanja	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 05.06.2011
	Sivumäärä 37	Julkaisun kieli suomi
	Luottamuksellisuus () saakka	Verkojulkaisulupa myönnetty (x)
Työn nimi MAASEUDUN PIENYRITYKSEN LIIKEIDEAN KEHITTYMINEN Case: Tomuvintin Lemmikki ja Tarvike		
Koulutusohjelma Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) TUNKKARI-ESKELINEN, Minna		
Toimeksiantaja(t) Tomuvintin Lemmikki ja Tarvike		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Työn tavoitteena oli seurata pienyrityksen kehittymistä elinkaarimallin avulla. Tarkoituksena oli kehittää maaseudulla sijaitsevan pienyrityksen liikeidea ottaen huomioon voimavarojen rajallisuus. Maaseutuyritykset ovat usein perheyrittäjiä, ja yrityksen kehittäminen tapahtuu perheen ehdoilla. Kehittäminen perustuu yrittäjän ja yrityksen arvoihin.</p> <p>Tutkimuksessa käytettiin laadullista tutkimusmenetelmää. Tapauksen tutkimus on tutkimustyyppi, jossa voidaan pysyä vain yhdessä havaintoyksikössä. Yrittäjän haastattelut toteutettiin keuhäällä 2009 ja keuhäällä 2011. Ensimmäisen haastattelun teema oli yrityksen toiminnan kehittyminen. Toukokuussa 2011 teemoja olivat toiminnan kehittyminen, yrityksen elinkaari, perheyrittäjyys ja Green Care -toiminta.</p> <p>Tutkimuksen edetessä esille nousivat vahvasti uudenlaiset toimintamallit käyttää hyödyksi maaseudun tarjoamia mahdollisuuksia ihmisten hyvinvoinnin lisäämiseksi. Eläinavusteista hoitoa maaseudulla kutsutaan nimellä Green Care. Suomessa se on vielä suhteellisen uusi ilmiö ja niitä yrityksiä vähän, jotka tätä toimintaa tietoisesti toteuttavat. Tutkimuksen perusteella on muodostettu malleja, joiden avulla yrittäjä voi viedä Green Care -toimintaa käytännössä eteenpäin. Koululaisten tilavierailu on tällä hetkellä yritykselle sopiva toimintamuoto.</p> <p>Työstä hyötyy yrittäjä, joka voi opinnäytetyössä esitettyjen mallien avulla yhdistää Green Care -toiminnan yrityksen liikeideaan. Yritys voi markkinoida tuotteita ja palveluita uusille asiakasryhmille.</p> <p>Maaseudun yrittäjät voivat käyttää työssä esitettyä mallia koululaisten tilavierailun toteuttamiseen.</p> <p>Maaseudun elinvoimaisuuden säilyttäminen ja palveluiden kehittäminen ovat myös yhteiskunnallisesti ajankohtaisia asioita.</p>		
Avainsanat (asiasanat) pienyrittäjyys, perheyrittäjyys, maaseutuyrittäjyys, maaseutumatkailu, Green Care		
Muut tiedot		



Author(s) LEHTINEN, Tanja	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 05.06.2011
	Pages 37	Language Finnish
	Confidential () Until	Permission for web publication (x)
Title DEVELOPMENT OF A BUSINESS CONCEPT IN THE RURAL ENVIRONMENT Case: Tomuvintin Lemmikki ja Tarvike		
Degree Programme Degree Programme in Service Management		
Tutor(s) TUNKKARI-ESKELINEN, Minna		
Assigned by Tomuvintin Lemmikki ja Tarvike		
<p>Abstract</p> <p>The purpose of the thesis was to study the lifespan of a small enterprise. Another purpose was to find ways to develop the business concept of a family business, regarding the fact that the resources were finite. Rural enterprises are often family businesses and the family must be taken into consideration when developing the business. The development is based on the values of the entrepreneur and the enterprise.</p> <p>The case research was conducted by a theme interview, one of the qualitative study methods. The research data consisted of two interviews of the entrepreneur which took place in the spring of 2009 and in the spring of 2011. The theme of the first interview was the development of the business. The second interview was analyzed by the following themes: development of the business, lifespan of the business, family business and Green Care.</p> <p>As the research went on, the theme interviews indicated that there were factors similar to Green Care in the business concept. Green Care is a social innovation currently taking shape within the social and health sector, and the agricultural sector. Farm animals can be used for promoting human mental and physical health. In Finland the concept is totally new and there are not many farms consciously using the concept in their activities. There are models which have been formed on the basis of the research to help the entrepreneur put these activities into action. School children visiting the farm for educational purposes is a suitable Green Care activity for the entrepreneur at the moment.</p> <p>On the basis of the Bachelor's Thesis the entrepreneur can put the idea of Green Care into action. Also other rural enterprises can use the model of school children visiting the farm when putting the idea of Green Care into action. Potential customers are offered new services, too. In addition, of current interest is to find new business models to maintain the vitality of the Finnish countryside.</p>		
Keywords entrepreneurship, family business, Green Care, rural environment, agricultural tourism		
Miscellaneous		

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	2
1.1	Yrittäminen maaseudulla	2
1.2	Opinnäytetyön rakenne ja toteutus	3
2	LIIKEIDEAN KEHITTYMINEN	5
2.1	Yrityksen imago	5
2.2	Tuotteet ja palvelut	8
2.3	Asiakkaat ja toimintatavat	15
3	KOULUN JA LÄHIMAAATILAN YHTEISTYÖ	19
4	POHDINTA	26
4.1	Johtopäätökset ja kehittämis ehdotukset	26
4.2	Luotettavuuden arviointi	29
	LÄHTEET	31
	LIITTEET	33
	Liite 1. Teemahaastattelurunko	33
	Liite 2. Teemahaastattelurunko	34

TAULUKOT

TAULUKKO 1. Tilavierailut	25
TAULUKKO 2. Yrityksen kehittyminen	28

1 JOHDANTO

1.1 Yrittäminen maaseudulla

Monissa Euroopan maissa maaseudun ja maatilojen elinkeinotoiminta on muutoksessa. Elintarvikkeiden tuotannon lisäksi hyvinvointi-, matkailu- ja vapaa-ajan palveluiden kysyntä on noussut räjähdysmäisesti. Maanviljelyksen ohella nykypäivän maanviljelijän on oltava selvillä myös perinteisesti julkisella sektorilla tarjottavista palveluista. Näitä ovat lasten, nuorten, vammaisten yms. asumispalvelut, kotipalvelut, päivähoito, aamu- ja iltapäivätoiminta, perhekotitoiminta, sijaisperhetoiminta ja leirikoulut /kesäleirit. (Fjeldavli 2005, 75-76.)

Maaseudulle on mahdollista kehittää yritystoimintaa, joka tarjoaa hoiva- ja hyvinvointipalveluja niitä tarvitseville ja myös oman alueen ulkopuolelta tuleville asiakkaille. Palvelujen tuottaminen yksityiseltä pohjalta edellyttää yrittäjämäistä toimintaa. Yrittäjän on tunnettava liiketoiminnan pelisäännöt, hallittava tehokkaat toimintaprosessit, varmistettava toiminnan laatu, hallittava sosiaalisen vuorovaikutuksen taidot ja varauduttava yritystoimintaan liittyviin riskeihin. (Maaseutu virkistystyksen, levon ja rauhoittumisen tyyssijana – maataloille menestyvää hyvinvointipalveluyrittäjyyttä 2009, 1-2.)

Sosiaali- ja terveyspalveluiden tarve on tulevaisuuden kannalta sekä haaste että mahdollisuus. Uusia toimintamalleja kutsutaan Green Care -toiminnaksi ja ne voivat levitä laajempaan käyttöön myös maaseutumatkailun ja virkistystoiminnan kautta. Hoivayrittäjyydellä voidaan maatilan ja maaseudun asujille luoda mielekästä työtä ja elinkeinoja tulevaisuudessa. (Yli-Viikari ym. 2009.)

Maaseutumatkailussa yhdistetään ekologisesti, sosiaalisesti, taloudellisesti ja kulttuurisesti kestävä, vastuullinen matkailu suomalaiseen väljään ja rauhalliseen maaseutuun. Suomessa oli vuonna 2008 noin 3 600 maaseutumatkailuyritystä, joilla on noin 41 000 vuodepaikkaa. Maaseutumatkailutiloista 70 % toimii maatilan yhteydessä ja antaa viljelijäpariskunnalle lisäänsiomahdollisuuden. (Kuisma & Kallio 2009, 76–77.)

Perheyrittäjyys on erittäin todennäköinen yrittäjyyden muoto maaseudulla. Jopa maatilojen voidaan ajatella olevan omanlaisia perheyriityksiä. Vapaa-aika ja työaika eivät maatilalla, kuten eivät yrittäjyydessäkään, selkeästi erotu toisistaan. (Heinonen 2000, 57.) Maaseutumatkailuyrityksessä koko yrittäjäperheen on oltava myönteisesti ja varauksetta toiminnan takana, koska maaseutumatkailuyrittäminen on liiketoiminnan lisäksi myös elämäntapa (Turunen & Valakari 1998, 12).

Toimeksiantajana opinnäytetyössä oli maaseudun pienyrittäjä, jonka omistama yritys sijaitsee Hankasalmella perheen kotitilalla. Yritys on perustettu vuonna 2008, ja toiminta perustuu pieneläinten kasvatukseen ja myyntiin. Liikeidea on tuottaa lemmikkieläimiä ja niiden tarvikkeita suoraan kasvattajalta lapsiperheiden tarpeeseen. Internet toimii markkinointikanavana, ja asiakkaat hakevat tuotteet suoraan tilalta. Neuvonta ja opastus pieneläimiin liittyvissä kysymyksissä ovat osa asiakaspalvelua.

1.2 Opinnäytetyön rakenne ja toteutus

Opinnäytetyön tavoitteena oli löytää ratkaisu seuraaviin kysymyksiin: Millainen on maaseudun pienyrityksen elinkaari, ja miten maaseudun pienyrityksen liikeidea voidaan kehittää ottaen huomioon voimavarojen rajallisuus? Maaseutuyritykset ovat usein perheyriityksiä, ja yrityksen kehittäminen tapahtuu perheen ehdoilla. Kehittäminen perustuu yrittäjän ja yrityksen arvoihin.

Ryhdyin opinnäytetyössä tapaustutkimukseen, koska tutkimusongelma on luonteeltaan kokonaisvaltainen ja syvälle luotaava. Tapaustutkimukset ovat useimmiten pitkittäistutkimuksia, koska aineistoa kerätään pitkähkön ajan kuluessa eri ajankohtina. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 58.)

Kvalitatiivisesti keskittyminen yhteen tapaukseen antaa mahdollisuudet tutkia yksityiskohtia, ja jokainen yksilöön kohdistuva tiedonkeruu voi sisältää suuren joukon havaintoja (Hirsjärvi & Hurme 2000, 58-59). Maaseudulla yritykset ovat usein perheyriityksiä. Halusin tarkastella perheyrittäjyyttä yksityiskohtaisemmin ja nostaa perheen sisäiset suhteet esiin voimavarana. Yrityksen elinkaarta seuraamalla voidaan vahvistaa samalla liikeidean kehittyminen.

Tutkimusmenetelmäksi valittiin teemahaastattelu, koska pienyrittäjällä itsellään on laaja ja kokonaisvaltainen käsitys alasta, yrityksen toiminnasta ja asiakkaista. Ensimmäinen haastattelu toteutettiin keväällä 2009, ja sen teemana oli yrityksen kehittyminen. Haastattelu toteutettiin yrittäjän kotona Hankasalmella, ja se kesti noin 1,5 tuntia. Yritys on perustettu vuonna 2008, joten toiminta on silloin ollut elinkaarensa kriittisessä alkuvaiheessa.

Toisen kerran yrittäjää haastateltiin toukokuussa 2011. Toinen haastattelu tehtiin kahdessa osassa, koska haastattelukysymysten laajuus olisi muuten tuottanut ongelmia. Vuonna 2009 tehdyssä haastattelussa huomasin, että haastateltava on erityisen puhelias ja että hänellä on paljon asiaa, joten uusiin haastatteluihin osasin varata runsaasti aikaa. Toukokuussa 2011 peräkkäisinä päivinä toteutetut haastattelut kestivät molemmat noin 2 tuntia. Vuonna 2011 haastatteluteemoiksi valittiin yrityksen kehittyminen, perheyrittäjäisyys, yrityksen elinkaari ja Green Care -toiminta. Näiden teemojen kautta halusin selvittää, mitä yrityksessä on tapahtunut vuosien 2009 ja 2011 välillä.

Haastattelukysymykset muodostin kirjallisuuden pohjalta, jota on käytetty opinnäytetyön tietoperustassa. Teemahaastattelurunko (ks. liite1) oli vuonna 2009 täsmällinen ja toimiva. Keväällä 2011 muodostin jokaisesta teemasta kolme avauskysymystä, ja niitä tarkentamaan useita apukysymyksiä. Tarkoitus oli avata keskustelu laajoilla kysymyksillä, jotka eivät rajaa liikaa haastateltavan vastauksia. Täsmällisemmillä apukysymyksillä oli tarkoitus saada lisää olennaista tietoa, jos keskustelu ei tuottaisi haluttua tulosta.

Haastattelun edetessä huomasin, että osa apukysymyksistä oli tarpeettomia, sillä keskustelu eteni pitkälti ilman teemahaastattelurunkoa (ks. liite2). Haastavaa oli pitää tuottoisa keskustelu tutkimuksen teemojen ympärillä, ja ohjata keskustelua jo käsitellyn aiheen jälkeen seuraavaan aiheeseen. Huomasin miten tärkeää oli, että haastattelijana olin syventynyt teema-alueisiin riittävästi, koska pelkän teemahaastattelurungon avulla tutkimusta ei olisi voinut toteuttaa. Haastattelun jälkeen aineistoa oli tarpeeksi, jotta pystyin tekemään tulkintoja haastatteluvastauksista.

Opinnäytetyössä on käytetty kertomuksen rakennetta. Yrittäjän tarina etenee yrityksen perustamisesta nykyhetkeen asti. Tietoperusta yrityksen kehittymisen kuvaamiseen on valittu Littusen (1998) elinkaarimallista, ja myös raportin otsikot on valittu tietoperustasta. Lainaukset yrittäjän haastatteluista ja haastattelujen tulkinta seuraavat kertomuksessa toisiaan. Tutkimuskysymyksen vastine löytyy raportin lopusta, jossa esitetään malleja liikeidean kehittämiseksi.

2 LIIKEIDEAN KEHITTYMINEN

2.1 Yrityksen imago

Yritysten sisäiset verkostot tuovat kilpailuetua, innovaatioita ja tehokkuutta yrityksen toimintaan kriittisen alkuvaiheen jälkeen. Tyypillisessä perheyrityksessä omistus, johtaminen ja perhe nivoutuvat yhdeksi kokonaisuudeksi. (Littunen 1998, 106–107.)

Tällä hetkellä yrityksessä edetään lasten ehdoilla ja yrittäjä aikoo kasvattaa toimintaa, kun perhetilanne sen sallii. Koko perhe osallistuu yrityksen toimintaan. Asiakkaiden mielessä yrittäjä on halunnut luoda maaseudun maltillista elämäntapaa arvostavan kuvan yrityksestä ja sen tuotteista. Todellisuudessa asiakkailta on sellainen kuva yrityksestä, että eläimet ovat kasvaneet turvallisessa ympäristössä perheen keskellä ja tottuneet lasten käsittelyyn. Näin ollen he uskaltavat hankkia perheen kasvattaman lemmikkieläimen myös omalle lapselleen. Tämän vuoksi asiakkaat ostavat yrityksen tuotteita ja palveluita.

Ideoita on tullut jo vaikka mitä enkä aina malttaisi odottaa että pääsis taas jotain uutta ja kivaa kokeilemaan! Parempi kuitenkin toistaiseksi keskittyä tähän perhe-elämään, koska muuten menee liian rankaksi ja toiminnasta tulee pakkopullaa, sitä on tosiaan tarkoitus välttää. Haluaisin, että toiminta on aina virkistävää itselle ja lapsille, eikä tuntuisi ikävälle ja rankalle. Perhe on ollut alusta asti kaikessa mukana ja mieheni tekee paljon eläimiin liittyviä rakennus ja korjaustöitä. Lapset on jo sen ikäisiä, että osaavat itsekseen hoidella eläimet, jos olen vaikka vauvan kanssa valvotun yön jälkeen väsynyt. Samalla oppivat vastuuta ja rahan eteen tehtävän työn merkitystä. Ajattelemmekin tätä elämäntapayrittäjyytenä, jossa lapset oppivat hyviä arvoja liittyen luontoon, eläimiin, sitä että yhdessä tehdään asiat.

Yrittäjyyden keskeinen sisältö on yrittäjä itse. Yrittäjää kuvaavia termejä ovat esimerkiksi ammatinharjoittaja, omistajayrittäjä, omistajajohtaja, toimitusjohtaja, yksinyrittäjä ja itsensätyöllistäjä. Maatilalla yrittäjä ei kuitenkaan johda tilaa yksin, sillä tavallisesti yrittäjän puolisoilla (ja myös lapsilla) on tärkeä rooli tilan eri toimintojen toteuttamisessa. Maatilayritys on hyvin usein perheyrittys. (Kuisma & Kallio 2009, 52.)

Perheviljelmä eroaa tavallisesta yrittäjästä tai yrityksestä monella tavalla. Yritystoiminta on kausiluonteista ja hidasliikkeistä, koska tuotanto on sidottu vuodenaikoihin ja biologisiin prosesseihin. Tuotantoa on näin ollen vaikea jakaa osaprosesseihin. Luonnonvara-alalla tuotantomateriaali on elävää ja uusiutuvaa. (Kuisma & Kallio 2009, 52-53.)

Yritystoimintaan liittyy päivittäin hoitokierrokset aamuin illoin, joskus useamminkin. Rehunhaku, siivouspäivät ja sitten asiakkaiden käynnit on jokaviikkoisia. Itse otan kuvat myytävistä tuotteista, laitan ne kotisivuille ja sitten laitan ilmoituksia palstoille. Markkinointiin liittyy aika paljon sähköpostin lukua, vastaamista ja puhelimesta puhumista.

Työajan ja vapaa-ajan raja on maatilalla häilyvä, koska sekä työ että asuminen vapaa-ajanvieton ohella keskittyvät samaan paikkaan. Maatila on toki yritys, mutta se on myös koti. Tästä johtuen perheviljelmässä päätöksiä tekeekin kotitalous. (Kuisma & Kallio 2009, 53.)

Työ ja vapaa-aika ovat oikeastaan sama asia, kun ainakin toistaiseksi koen tämän eläintenhoidon ja asiakaspalvelun luonnollisena arkielämään sujuvasti kuuluvana ja eläimiä olisi joka tapauksessa vaikka olisin töissä jossain muualla, eli ne olisivat sitten harrastus. Täysin vapaata näistä koti- ja yritystouhuista otetaan joskus ja lähdetään reissuun, jolloin lomittaja käy hoitamassa eläimet.

Suurin osa viljelijöistä asettaa perheen tarpeet tärkeysjärjestyksessä maatilayritysten taloudellisen tehokkuuden parantamisen edelle, mistä voi olla sekä etuja että haittoja. Usein tärkein motivaation lähde maatalousyrittämisessä on perhe. (Kuisma & Kallio 2009, 53.)

Perheen tarpeet ovat etusijalla ja yritys kulkee sitten siinä rinnalla, ja yritän pitää sen perheemme tilanteeseen sopivassa suhteessa.

Perheyrittäjien määritelmä on usein pragmaattinen, jolloin perheyrittäjienä voidaan pitää yritystä, jossa osake-enemmistö on perheen hallussa ja jota omistajayrittäjä itse pitää perheyrittäjienä. Kun perheyrittäjien tarkastellaan sosiologisesti, voidaan termi perheyrittäjä (family business) korvata sosiologisen aspektin mukaisesti liiketoimintaa harjoittavalla perheellä (business family). ”Liiketoimintaa harjoittava perhe” – käsite ottaa huomioon laajan kirjon muodollisia ja informaalisia suhteita perheen ja pienyrityksen välillä. Bridge ja muut (1998) ehdottavat, että yrityksen joustavuus työajan, työajan ja työstä mahdollisesti maksettavan korvauksen suhteen lisääntyy perheen tuen myötä. (Kallio 2002, 27-28.)

Bainesin ja Wheelockin (1998) tutkimusten mukaan yrittäjän perheen kotitalouteen ja perheen sisäisiin asioihin liittyviä kysymyksiä esitetään yleensä, kun tutkimuksen kohteena ovat naisyrittäjät. Miesyrittäjät saavat toimisto- ja hallinnolliseen työhön liittyvää tukea, kun taas yrityksensä yksin omistavien naisyrittäjien puolisoiltaan saama tuki on todennäköisemmin luonteeltaan teknistä. (Kallio 2002, 28.)

Koko perhe elää arkea, johon kuuluu joka päivä yritykseen liittyvää touhua. Päivittäiset eläintenhoitorutiinit hoidetaan usein yhdessä ja tilojen, tarhojen koppien ym. rakennus ja korjaus on miehen hommia. Yleensä itse suunnittelen ja sitten mies toteuttaa nuo rakennusjutut.

Mikroyrittäjät voivat epävirallisesti työllistää puolisoitaan ja muita perheenjäseniä, vaikka he eivät virallisesti työllistä muita henkilöitä. Tällaista epävirallista työpanosta tai työllistämistä voidaan pitää perheen organisatorisena tukena pienyritykselle. Perheenjäseniltä saatava tuki on tärkeää pienyrityksen selviytymisen ja kehityksen kannalta. Tuki on usein moraalista, emotionaalista tai käytännöllistä. (Kallio 2002, 28.)

Lapset ovat olleet iso apu ihan siinä, että käsittelevät poikasia, jolloin ne ovat sosiaalisia ja lapsiin tottuneita maailmalle lähtiessään. Lapset auttavat mielellään oksien ja ruohon keräämisissä tai vaikkapa kerppujen teossa lampaille talven varalle. Olen alusta asti halunnut ottaa lapsia mukaan kaikkiin hommiin, missä vaan pystyy mukana olemaan, koska siinä tulee sitten sitä yhdessäoloa samalla ja lapselle tekemisen iloa kun saa tehdä ”aikuisten” hommia.

Perheyrittäjäksessä yksityistalous ja yritystalous ovat kiinteässä yhteydessä toisiinsa (Kuisma & Kallio 2009, 53). Perheen emotionaalisen tuen lisäksi puolison työssäkäynnillä tai perheen vakaalla taloudellisella asemalla on merkittävä asema mikroyrittäjien selviytymisessä ja kehittämisessä. Perheenjäsenten toiminta perheyrittäjien yhteydessä muodostaa yritykselle kilpailuedun. Tämä oikeuttaa kutsumaan heitä amerikkalaisia uudissanaa mukaillen kanssaryrittäjiksi (co-preneurs). (Kallio 2002, 29.)

Kotiasiat vaikuttaa paljonkin yritykseen, esim. taloudellinen tilanne, lasten tilanne ja miehen työt.

Gersick ja muut (1999) mainitsevat perheyrittäjien olevan monimutkainen systeemi, jossa perhe, omistaminen ja yrittäjyys nivoutuvat kiinteästi toisiinsa. Nämä kolme elementtiä ovat yhteydessä sekä toiminnallisesti että taloudellisesti. Painopiste perheen, omistamisen ja yrittäjyyden välillä muuttuu ajan myötä, kun sekä yritys että perhe kehittyvät. (Heinonen 2000, 58.)

Kun lapset kasvavat, niin yritykseen riittää enemmän aikaa, niin silloin on uusien ideoiden aika ja aion kokeilla sitten jotain uutta, mutta pidän varmasti myös jonkun verran eläinten kasvatusta.

2.2 Tuotteet ja palvelut

Uusien yritysten kriittisin toiminnallinen vaihe eloon jäämisen kannalta on perustamisen jälkeiset kaksi-kolme vuotta. Vanhempien yritysten toiminnan lopettaminen on harvinaisempaa, koska ne ovat yleensä löytäneet omat asiakasryhmänsä ja toiminta on vakiintunut. Tutkimusten mukaan suomalaisten yritysten elinikä näyttää olevan samaa tasoa kuin Saksassa, jossa noin 76 % pk-yrityksistä jatkaa toimintaansa kahden vuoden kuluttua ja noin 62 % viiden vuoden kuluttua perustamisesta. Poistuma näyttää olevan erityisen suuri ilman ulkopuolisia työntekijöitä aloittavissa yrityksissä. (Littunen 1998, 102.)

Tutkimuksen mukaan toimintaa jatkavien yritysten syntyyn Suomessa vaikuttavat usein työttömyyden uhka ja markkinatilanteen mahdollisuudet. Yritystoiminnan ensimmäisinä vuosina yrittäjien sisäiset motiivit, kuten esimerkiksi halu riippumattomuuteen ja yrittämisen haasteellisuus näkyvät voimakkaana tahtona menestystä. Toi-

mintansa lopettavien yritysten syntyyn taas näyttävät vaikuttavan tutut asiakkaat, kilpailun vähäisyys, hyvät suhteet rahoittajiin tai lainarahoituksen saatavuus. (Littunen 1998, 103.)

Yritysten perustamismotiivit voivat olla luonteeltaan kielteisiä tai myönteisiä. Kielteiset tekijät työntävät, pakottavat yksilöitä yrittäjiksi. Työntötekijöitä ovat työtyyty-mättömyys, työttömyys tai sen uhka, lyhyet tai määräaikaisten työsuhteet sekä muutouhka kotipaikkakunnalta. Myönteisiä eli vetotekijöitä taas ovat pyrkimys toteuttaa omaa unelmaansa, olla riippumaton, luoda omaa ja toimia omien tavoitteidensa puolesta. (Niittykangas & Tervo 1993, 11.)

Yrittäjä on perustanut yrityksen vuonna 2008. Toiminta on lähtenyt kehittymään harrastuspohjalta. Varsinaista pakottavaa tarvetta yrityksen perustamiseen ei ole ollut. Yrityksen tuotteet ovat olleet yrittäjän harrastuksena jo ennen yrityksen perustamista. Yrittäjä mainitsee rahoituksen saatavuuden olleen yrityksen syntyyn vahvasti vaikuttava tekijä, vaikka yleensä se nousee merkittävään asemaan toimintansa lopettavien yritysten kohdalla.

Kasvattelin jo ennen yrityksen perustamista mm. kaneja ja koiria. Sain yritykseen starttirahan, ja se helpotti huomattavasti alkuvaihetta, kun tulot olivat tosi epäsäännöllisiä.

Yrittäjän tiedot ja taidot ovat tärkeitä yrityksen perustamistilanteessa, ja ne yrittäjät, joilla on ammatillinen koulutus, yleensä jatkavat toimintaa kriittisen alkuvaiheen jälkeen. Yrittäjien persoonallisuuden ominaispiirteet, kuten johtamishalu ja halu ratkaista ongelmia korostuvat ammatillisen koulutuksen hankkineilla yrittäjillä. Yrittäjien ammatillinen koulutus lisää yrittäjien pyrkimystä ja mahdollisuuksia vaikuttaa yrityksen toimintaympäristössä vaikuttaviin tekijöihin. (Littunen 1998, 103-104.)

Vaikka tutkimusten mukaan ammatillinen koulutus tukee yrityksen perustamista, yrittäjän mielestä sillä ei ole ollut niin suurta merkitystä kuin kokemuksella.

Ammattini on karjanhoitaja/maatalouslomittaja, lisäksi pieneläinhoitaja, sitten kävin Jaikossa yrittäjäyyskurssin. Kaikista on ollut paljonkin hyötyä, mutta tämmösessä yrityksessä suurin oppi on tullut kyllä kokemuksen kautta.

Yrittäjällä on kuitenkin halu kehittyä ja löytää ratkaisuja ongelmiin, kuten yrityksen näkyvyyden parantaminen internetin välityksellä.

Kun opin käyttämään nettiä työkaluna, eli laadimme helppokäyttöiset kotisivut ja löysin markkinapaikat netissä, niin yritys löysi hyvin paikkansa. Useinhan meillä menee niin, että lapsi tai nuori löytää sivumme ja tuotteemme ja sitten esittää toiveensa vanhemmalle, joka sitten ottaa yhteyttä.

Vuonna 2009 Tomuvintin Lemmikki ja Tarvike on yrityksen elinkaareissa elänyt kriittistä alkuvaihetta. Yritys on markkinoinut rotulemmikkejä ja niiden tarvikkeita. Yrittäjä on selvästi luottanut hyvään markkinatilanteeseen ja omien tuotteidensa menekiin, joilla hän on pyrkinyt erottumaan kilpailijoista. Suurin ero kilpailijoihin on ollut se, että kaiken lemmikkieläimen hankkimiseen liittyvän on saanut samasta paikasta. Kuluttajat ovat arvostaneet yrityksen maanläheistä toimintaa. Tuotteet ovat tyydyttäneet asiakkaiden tarpeita, joita ovat olleet suoraan kasvattajalta ostaminen ja asiantunteva palvelu.

Rotulemmikkien ja niiden tarvikkeiden kysyntä kasvaa ja kilpailutilanne on hyvä, Keski-Suomessa ei (eikä tietääkseni koko Suomessa) ole kasvattajia joilta saa pienlemmikin mukaan koko tarvikepakettin eli aloituspakkauksen. Eläin ostetaan myös nykyään mieluummin suoraan kasvattajalta kuin eläinkaupasta. Asiakkaat haluavat nykyään helposti, nopeasti ja yksinkertaisesti haluamansa jotenka tämä liikeideani palvelee sitä tarvetta. Eläimen mukaan saa meiltä kaikki tarvikkeet ja rehut alkuun ostaa mukaan (starttipaketti) jolloin ei tarvitse niitä itse erikseen hankkia lemmikkiliikkeistä.

Tuotteiden kautta yritys tarjoaa asiakkailleen oman osaamisensa ja pyrkii erottumaan kilpailijoistaan. Usein yritystoiminnan kriittisessä alkuvaiheessa toimintansa lopettavat yritykset tekevät joko yhtä tai yli neljää tuotetta. Tuotannon liiallinen kes-

kittäminen vaarantaa koko yrityksen toiminnan, jos tuotteen ominaisuudet ja tähän liittyvä asiantuntemus ei ole ollut riittävää takaamaan yritykselle toimintaedellytyksiä. Toiminnan liiallisen hajauttamisen vaarana puolestaan on resurssien käytön tehottomuus, kun minkään tuotteen osalta ei saavuteta tavoiteltua läpimurtoa markkinoilla. (Littunen 1998, 104-105.)

Yrityksen toiminta-ajatus vastaa kysymykseen, miksi yritys on olemassa. Visio taas on yrityksen tulevaisuuden tahtotila. Yrityksen arvot ovat niitä periaatteita, jotka ohjaavat kaikkea toimintaa. Ne ovat yleensä voimakkaita, pysyviä ja riippumattomia ajasta ja paikasta. Arvot eivät vaadi ulkoista oikeutusta, vaan niillä on vain yrityksessä sisäinen arvo ja merkitys organisaation henkilöille. Ne voi jopa rinnastaa uskonnollisiin oppeihin. Arvot vaikuttavat henkilöihin voimakkaasti, niihin uskotaan eikä niitä kyseenalaisteta, vaikka siitä olisi esimerkiksi hetkellistä kilpailuhyötyä. Arvojen mukaisesti toimitaan, vaikka siitä olisi jopa hetkellistä kilpailullista haittaa. Toiminta-ajatuksen, vision ja arvojen on tuettava toisiaan eivätkä ne voi olla ristiriidassa keskenään. (Kamensky 2000, 43-48.)

Yrittäjä kertoo yrityksen arvojen olevan maanläheisiä ja ne vastaavat niitä toimintaperiaatteita, joita mainostetaan esimerkiksi yrityksen nettisivuilla.

Tärkeimpiä arvoja ovat eettisesti oikea eläinten kasvatusta ja vastuullinen myynti.

Eettisyys näkyy myös yrityksen jokapäiväisessä toiminnassa ja luo pohjan koko toiminnalle. Yrittäjä ei voi kuvitella toimivansa asettamiensa arvojen vastaisesti. Yrityksen tuotteita kannattaa ostaa, koska kuluttaja voi luottaa siihen, että yrittäjä toimii rehellisesti.

Kasvatukseen käytän vain terveitä ja kasvatukseen muutenkin sopivia eläimiä. Astutustiheys, yhdistelmien sopivuus ym. harkittava aina tapauskohtaisesti. Eläintilojen puhtaus, ruokinta ym. En myy alaikäiselle ilman juttelua huoltajan kanssa. En myy sairasta tai heikkoa eläintä.

Kaiken päätöksenteon työelämässä ja yritystoiminnassa tulisi pohjautua siihen, mikä on eettisesti oikein ja mikä väärin. Ohjenuorana eettisyyden omaksumiselle päätöksenteossa voidaan pitää empaattisuutta, toisen asemaan astumista. Hyvä omistaja ei tavoittele pelkästään liiketoiminnallista tuottoa tai yrityksen osakkeen hinnan nousua, vaan on vastuullinen ja yhteiskunnassa arvostettujen normien noudattaja. Eettinen omistaja turvaa myös sidosryhmien intressit, kuten paikallisen yhteisön, ympäristönsuojelun ja työntekijöiden työllisyyden. Yhteiskuntavastuullinen omistajuus on pitkän aikavälin vastuuta siitä, mitä tehdään tai jätetään tekemättä ja se heijastuu yrityksen imagossa. (Kansikas 2007, 131.)

Yrittäjä uskoi vuonna 2009, että tulevaisuuden trendit tukisivat yrityksen ydinprosessien ja tukiprosessien toimintaa. Tässä tapauksessa voisi ajatella, että avainprosessi on lemmikkien myynti ja tukiprosessi tarvikkeiden myynti.

Tulevaisuus näyttää mukavalta, puhdasrotuisten paperillisten lemmikkien suosio on kasvussa. Myös lemmikkien tarvikkeiden valikoima ja kysyntä kasvaa vauhdilla.

Suomalaiset haluavat säilyttää maaseudun. Helsingin Sanomat kertoo Sitran kyselystä, johon vastasi syksyllä 2009 kaikkiaan 1 504 suomalaista. Enemmistö toivoo tulevaisuuden maaseudulle paljon erilaista yritystoimintaa ja etätyötä tekeviä ihmisiä. Kaikkiaan 54 prosenttia vastaajista uskoi kymmenen vuoden kuluttua käyvänsä maalla virkistäytymässä. (Niinivaara 2010.)

Trendianalyttikko Kati Hienosen mukaan maaseutu on jälleen trendikäs paikka. Maaseutuoptimismi ja vastakaupungistuminen ovat lisääntyneet. Vastakaupungistuminen saa ihmiset muuttamaan pääkaupunkiseudulta ja kasvukeskuksista takaisin maaseudulle. Lifestyle of health and sustainability -kuluttajuus arvostaa terveysvaikutteisia elämäntapoja, hyvinvointia sekä eettisiä ja ekologisia näkökulmia. LOHAS -kuluttajat ovat edelläkävijäkuluttajia, ja tähän ryhmään kuuluu erään Sitran tutkimuksen mukaan 48 % suomalaisista. Maaseudun yrittäjiä kannustetaan tarttumaan mahdollisuuksiin, joita maaseutu tarjoaa. (Ykkösen aamu-tv 2011.)

Tarvikkeiden myyntiä yrittäjä piti tärkeänä ja yksi uhkakuva on kilpailijoiden lähteminen mukaan tarvikekauppaan. Uhkakuvana yrittäjä näki myös laman. Toisaalta eettisyyteen ja maanläheisyyteen pohjautuvalla toiminnalla saattaa olla huonon taloudellisen tilanteen kohdatessa myös kannattajansa.

Uhkana voisi kuvitella tilanteen, jos myös muut kasvattajat alkaisivat yritysluontoisesti myydä tarvikkeita poikasten mukaan. Tietysti tämä lama, jos se kovasti syvenee, ihmiset säästävät tietenkin ensimmäisenä vähemmän tärkeissä asioissa, joten lemmikkien kysyntäkin hiipuu. Toisaalta se voi olla etukin, jos ensin oli harkinnassa kallis rotukoira, mutta sitten päätetäänkin hankkia esim. joku rotukani, joka on paljon halvempi.

Kysyttäessä tulevaisuuden mahdollisuuksista yrittäjä kertoi vuonna 2009 mahdollisen toimitilojen kasvun myötä voimavarojensa riittävän entistä laajempaan lemmikkieläinlajien kasvattamiseen. Yrittäjä oli myös huomannut, että tukiprosessejakin kannattaa kehittää. Ajatus uusien asiakasryhmien hankkimisesta ja markkina-alueen laajentamisesta kertoo kasvuun suuntautuneesta yrityksestä.

Laajennan tulevaisuudessa lajeja mitä kasvatan, eli kasvatustilojen remontin jälkeen olisi mahdollisuus kasvattaa muitakin pienlemmikkejä kuin erirotuisia kaneja. Suunnitelmissa ainakin marsut ja ehkä siilit, mutta se on sitten mietittävä, kun on ajankohtaista että mitkä lajit on silloin suosiossa ja minun kasvatukseen käypiä. Eläintarvikkeita otan valikoimaan lisää ja nettikauppaa sitten laajennetaan.

Liiketoiminnan uudentaminen on tärkeä osa yrittäjyyttä. Menestyvä yrittäjä osaa havainnoida ympäristön tarjoamia mahdollisuuksia ja tarttua niihin jahkailematta. Mahdollisuuksien havainnointi vaatii jatkuvaa keskustelua, tietojen keräämistä, osaamista ja koulutuksen päivittämistä säännöllisin väliajoin. Markkinoinnin ja rahoituksen suunnittelun lisäksi kysymykset ”mitä, kenelle, milloin ja miten” vaativat erityistä suunnittelua. Näin yrityksen kilpailukyky toimialalla säilyy. (Kansikas 2007, 131-132.)

Yrittäjän halu liiketoiminnan uudentamiseen on toiminnan edellytys. Hän on selvästi rohkea kokeilemaan uusia toimintatapoja ja ottamaan myös riskejä.

Minusta on hauskaa ja haasteellista pyörittää kotona omaa yritystä, koska se tuo vaihtelua kotiäitiyteen. Mukava miettiä uusia juttuja ja keilla erilaisia ideoita.

Vuonna 2009 yrittäjä on suunnitellut uusia tuotteita ja palveluita lapsille. Hänellä on ollut tiedostamattaan suunnitelmia kehittää toimintaa arvojensa pohjalta Green Care -toiminnan suuntaan, vaikka tällaisesta termistä ei ollut vielä kuullutkaan.

Suunnitelmissa myös lapsille eläintenhoitokursseja ja -leirejä ym. mitä nyt eläimiin ja luontoon liittyvää voi keksiä.

Koska varsinainen matkailu tai kokouspalvelujen tarjoaminen eivät voi tuottaa tulevaisuudessa toimeentuloa kaikille matkailuyrittäjille, kannattaa osan yrityksistä suunnata koko toimintansa hoivamatkailusektorille (Ahonen & Ruponen 2007, 50). Maatalouden resursseja, eli luontoa ja ympäristöä, kotieläimiä sekä maataloustyötä voidaan hyödyntää ihmisten hyvinvoinnin lisäämiseksi ja elämänlaadun parantamiseksi. Vain harva Suomen noin 300 hoivayrityksestä, jotka sijaitsevat aktiivista maataloustoimintaa harjoittavalla tilalla, vielä osaa hyödyntää maaseutu ympäristöä tietoisesti osana hoivatoimintaansa. (Yli-Viikari ym. 2009.)

Vuonna 2011 aikaisemmat suunnitelmat päiväleireistä ovat toteutuneet. Jo vuonna 2009 yrittäjä suunnitteli ensimmäisen kerran uusia tuotteita ja palveluita lapsille. Green Care -termi on yrittäjälle edelleen vieras, vaikka kokemusta palvelupuolelta hänelle on kahden vuoden aikana kertynyt.

Green Care - toimintaan en ole syvällisemmin vielä tutustunut, mutta kyllä jatkossa kiinnostaisi, koska olen kokeillut eläinkerhoja ja päiväleirejä ja ne tuntui itselle sopivilta jutuilta. Lapset olisi mun juttu, voisi ajatella esim. jotain terapiajuttuja, eläintenhoitopäiviä ja vaikkapa leirejäkin liittyen eläimiin ja luontoon.

2.3 Asiakkaat ja toimintatavat

Kysyttäessä alan kehityksestä vuonna 2009 yrittäjä vastasi enemmänkin kysynnän kehitykseen, jonka suhteen hän oli erittäin optimistinen. Hän on seurannut tarkkaan oman alansa trendejä.

Rotulemmikkien ja niiden tarvikkeiden kysyntä kasvussa, samoin kuin kaikki eläintenhoitoon ja luontoon liittyvät leirit ja tapahtumat suosiossa.

Itsensä ja yrityksensä toiminnan kehittämisen yrittäjä koki vuonna 2009 tärkeänä. Sähköisen viestinnän kehittäminen esimerkiksi oli suunnitelmissa, vaikka yrittäjä ei varsinaisesti ollut minkäänlaista kirjallista suunnitelmaa kouluttautumisesta vielä tehnyt. Pienyrittäjälle tyypillisesti hän yksinkertaisesti vain kertoi jossain vaiheessa sen opettelevansa.

Käyn eri eläinlajien kasvatukseen liittyvillä kursseilla. Aion opetella jossain vaiheessa myös sähköisen poikue- ja varastokirjanpidon, se olisi kätevä, jos kaikki tiedot olisi nopeasti löydettävissä läppäriltä eikä tarvitsis lippuja ja lappuja vaan kaikki näkyisi yhdellä silmäyksellä. Esim. mitä on astutettu, milloin syntyy ja on luovutusiässä, mitä on vapaita ja luovutusikäisiä ja kuka on varannut minkäkin eläimen ja varaajan yhteystiedot ja noutoajankohta ja varasto, mitä on ja mitä ei, mitä tilattava. Helpottaisi kyllä huomattavasti, kun voisi vaikka puhelun aikana tarkastaa koneelta tilanteen.

Vuonna 2009 yrittäjä uskoi tulevaisuudessa erityisesti tarvike- ja nettikaupan kehittyneen huomattavasti.

Eli viiden vuoden päästä Tomuvintin Lemmikki ja Tarvike myy eri lemmikkilajeja ja niiden Starttipaketteja ja tarvikkeita sekä mahdollisesti myös nettikauppaa muiden lemmikkieläinten tarvikkeiden osalta.

Kasvuun pyrkiessään uuden yrityksen on arvioitava uudestaan toimintansa perusteita, koska yritystoiminnan vaatimustaso nousee. Onnistuneen käynnistämisen jälkeen neljännen ja kuudennen toimintavuoden välillä epäonnistuvat yritykset kasvavat aluksi tuoteideansa varassa nopeasti, mutta kasvuvauhti on liian kova sekä yrityksen

rahoitukselle että johtamiselle. Kasvuun liittyvät tavoitteet ovat liian vaativia verrattuna yritysten ja yrittäjien resursseihin. (Littunen 1998, 105.)

Vuonna 2011 yrittäjä kokee, että alkuperäiset tulevaisuudenennusteet ovat toteutuneet, kun pieneläinten kasvatus tilalla toimii, ja suhteet tarviketoimittajiin ovat hyvät. Yrittäjä markkinoi tuotteitaan netissä niin, että sivuille löydetään ja yrityksen tunnettavuus kasvaa. Vaikka yrittäjä saa itsensä työllistettyä, ei alkuperäinen suunnitelma ollut varsinaisesti yrityksen kasvuun pyrkiminen.

Ajattelin, että kokeillaan, josko tässä kotona samalla pienten lasten kanssa ollessa voisi kehittää jotain, mistä saisi sen verran, että voisin omalta osaltani osallistua perheen menoihin. Halusin myös itselleni vaihtelua ja haasteita arjen pyörittämisen lisäksi. Suuria tavoitteita ei siis silloin ollutkaan, enkä halunnut ottaa suuria riskejä vaan ajattelin, että kehitytään sitten pikkuhiljaa askel askeleelta, mitä on kysyntää ja mihin mulla riittää aika/taito ja kiinnostus. Vaihtelua ja haasteita on riittänyt ja se on ollutkin tosi tärkeää, koska pelkkä kotiäitinä olo ei sovi mulle vaan turhautuisin.

Vuonna 2011 yrittäjä on sitä mieltä, että kilpailu on pysynyt suunnilleen samana. Toiminta on kuitenkin muuttunut alkuperäisestä ideasta. Ensimmäisinä vuosina yrittäjä keskittyi lemmikkieläinten kasvatukseen, poikasten myyntiin sekä tarvikkeiden myyntiin. Tulevaisuudessa yrittäjä aikoo laajentaa toimintaa palvelupuolelle, mutta vielä se ei ole ajankohtaista.

Vuosien varrella on tullut mukaan sitten lasten eläinkerhot ja päiväleirejä. Olen vähentänyt eläinten määrää, esim. rotukaneja on vain kahta kääpiörotua, kun silloin niitä oli viittä kuutta eri rotua ja aikaa meni hirveästi niiden hoitoon, enimmillään emoja oli viitisenkymmentä. Nyt tietysti eläinmäärä on ihan minimissään, kun meillä on tuo vauva, nyt 5 kuukautta. Mennään siis vauvan ehdoilla ja tällä hetkellä yritys on juuri sen kokoinen, että pitää itsensä pystyssä ja antaa minulle vastapainoa lasten ja kodinhoitoon.

Vuonna 2011 yrittäjä kokee, että kysyntä on kasvanut. Samalla asiakkaiden tieto ja vaatimustaso on kasvanut. Internet on tehokas markkinointikanava. On tärkeää, että yrittäjä on ajan tasalla ja toimii nopeasti, kun asiakas on kiinnostunut myytävistä eläimistä. Muuten kilpailijat hyötyvät tilanteesta.

Kysyntä on tuntunut kasvavan, sen huomaa esim. siitä, että aikaisemmin sai ilmotella netissä eläinten esim. kaninpoikasia joskus useamman kerran, mutta nykyään ne on melkein varattu ennen kun kerkeää ilmotella missään. Tarvikkeita on myös mennyt sujuvammin eläimen mukana joten se varmaan kuvastaa sitä, että asiakas haluaa aina vaan saada helpommalla haluamansa. Eli ei tarvitse mistään niitä sitten erikseen hommata. Sen olen myös huomannut, että asiakas ei malta jäädä enää odottelemaan jotain esim. kaninpoikasta, vaan jos ei heti tai viikon sisällä ole luovutusikäistä, niin aika usein etsii sitten muualta.

Uuden yrityksen liikeidea, tavoitteet ja toimintamalli edellyttävät usein muutoksia jo yritystoiminnan alkuvaiheessa. On tärkeää, että yrityksellä on ”pelivaraa” kohdata ennalta arvaamattomat muutokset mm. markkinatilanteessa ja ettei yritys sorru kysynnän yliarviointiin. Toimivilla yrityksillä asiakkaiden hallinta perustuu usein avainasiakkaisiin ja yritysten innovatiivisuus varovaiseen tuotekehitykseen halliten samalla mahdolliset riskit. (Littunen 1998, 105.)

Riskejä on tietysti, kun eläimet voivat sairastua tai ei tuotteet menekään kaupaksi. On tunnusteltava kysyntää ja oltava nopeasti valmis vaihtamaan tuotteita, palveluja ja kehiteltävä muutenkin uusia juttuja, jolloin löytyy aina sille ajalle ja omaan elämäntilanteeseen paras ratkaisu. Oma työkyvyttömyys tai pitempi aikainen sairaus on sitten riskinä, mutta vakuutukset on kunnossa ja lomittaja opetettu talon tavoille, muuta sille ei oikeastaan voi etukäteen tehdä.

Uusilla yrityksillä on monenlaisia suhteita ympäristöönsä, joiden hyödyntäminen yrityksen toiminnassa edellyttää yrittäjältä osaamista. Henkilökohtaisten sideverkostojen ja yritysten välisen yhteistoiminnan merkitys korostuu nimenomaan kasvuyrityksissä. Vuorovaikutussuhteet ovat tärkeitä juuri silloin kun kasvutavoitteita asetetaan. (Littunen 1998, 105-108.)

Verkoston jäsenten sisäinen markkinointi on maaseutumatkailuyritykselle edullisin tapa markkinoida omia tuotteita ja palveluita, kun yhteistyökumppanit tuovat omia asiakkaitaan toiseen yritykseen tai toimivat suosittelijoina. Parhaana markkinointikanavana pidetään yleisesti internetiä, ja omien nettisivujen lisäksi on tärkeää näkyä niin kunnan, seutukunnan, maakunnan kuin valtakunnankin portaaleissa. (Ahonen & Ruponen 2007, 53-54.)

Lemmikkiala on kasvamassa, erilaiset erikoisuudet niin roduissa kuin tarvikkeissakin on tullut Suomeenkin. Kehitän itseäni surffailemalla kaiken maailman alaan liittyvillä sivuilla ja käyn näyttelyissä ym. tapahtumissa. Olen vuosien aikana saanut myös aikamoisen alaan liittyvän verkoston, näiden ihmisten kanssa ollaan paljon tekemisissä ja vaihdetaan kokemuksia ym. Olen omasta mielestä myös rohkaistunut vuosien myötä, jotenkin alkuvuosien ujous on karissut, ja asioista kertominen ja esitleminen on nykyään hauskaa kun ei tarvitse niin jännittää.

Uuden perheyriksen liiketoiminnan kehittymisessä keskeinen tekijä on yrittäjän henkilö ja hänen perheensä. Perheyriykset poikkeavat muista yriyksistä, sillä niissä on useita jatkuvuutta ylläpitäviä toimintamuotoja jo yriystoiminnan kriittisessä alkuvaiheessa. Perheyriyksen omistava perhe on monella tavalla sitoutunut yriyksen kehittämiseen ja hakee toiminnalleen uusia uria kehittääkseen liikeidea. (Littunen 1998, 103.)

Yriys perustettiin silloin, kun keskimäinen lapsi oli kolme vuotta ja oli aika ratkaista lähdenkö töihin vai yritäkö saada kotona tuloa. Halusin olla lasten kanssa kotona niin pitkään kun mahdollista, niin päätimme sitten, että mieheni jatkaa työssään ja minä olen lasten kanssa kotona ja siinä samalla sitten yritän hankkia lisätuloja. Lasten ehdoilla mentiin ja yriys kasvoi pikkuhiljaa, tuli eläimiä ja tarvikemyyntiä, sekä leirejä, kerhoja ja sitten turistitoimintaa esim. kesämökkiläisperheille.

Maatilan toimintaa luonnehtivat rutiinit ja toistuvuus. Green Care -toiminnassa maaseudun arkisia ja toisinaan itsestään selvyysinä pidettyjä toimintatapoja käytetään hyvinvoinnin lisäämiseen tietoisella ja tavoitteellisella tavalla. Yhteiskunnan muutokset ja luonnosta etäännyminen ovat johtaneet siihen, että jokapäiväiset rutiinit ovat muodostumassa harvinaisiksi ja mieleen jääviksi elämyksiksi. Toiminta voi rakentua yksilön, ryhmän, yhteisön tai verkoston luovan toiminnan ja tieteellisen tutkimuksen tuloksena syntyneiden toimintaperiaatteiden varaan. (Yli-Viikari ym. 2009.)

Puitteena toimintaan on eläintilat, joissa asustelee vaihtelevasti eri eläimiä. Piha, jossa pystyy ratsastamaan, touhuamaan koirien, kanien, lampaiden ym. kanssa sekä metsä, joka alkaa ihan pihasta, siellä polkuja. Vapaa-ajan mökki n. 30 neliötä, jossa voisi ehkä ajatella majoitusta (wc, suihku, keittiö, kammari) ja sitten pieni puulämmitteinen sauna, jota voisi käyttää. Nuotiopaikka on, jossa paistellaan makkaraa ja grilliterassi, missä voi myös paistella makkaraa ja muurikkaletut onnistuisi myös.

Kaupungissa ja teknistyvässä yhteiskunnassa Green Care -toiminnan avulla lasten luontosuhdetta voidaan ylläpitää ja kehittää. Maatilat tarjoavat oppimis- ja kasvuym-
päristön, jossa oppilaat pääsevät oppimaan omakohtaisen kokemisen ja tekemisen
kautta. Varsinkin ympäristökasvatuksessa koulun tarjoama muodollinen tietoinen ei
muutu ympäristömyönteiseksi käyttäytymiseksi, ellei lapsella ole myös omakohtaisia
kokemuksia ympäristöstä ja sen merkityksestä. (Risku-Norja ym. 2007.)

*Jonkun verran olen kysynyt kiinnostuksesta vierailla esim. päiväkodeista
ja kouluista. Esim. ensi- ja turvakodissa sekä lasten mielenterveyteen
liittyvät tahot olivat erittäin kiinnostuneita, ja ajatus tuntui kehittämi-
sen arvoiselta.*

3 KOULUN JA LÄHIMAATILAN YHTEISTYÖ

Yritystoiminnan kriittisessä alkuvaiheessa (1-3 toimintavuotena) yritykset taistelevat
paikastaan markkinoilla eikä yrityksen kasvu ole useinkaan tavoitteena. Kehittämis-
toimenpiteet ovat kuitenkin yritystoiminnan alkuvaiheessa välttämättömiä, jotta
yritys ohjautuu vakaalle kehitysuralle tai kasvu-uralle. Tilanteeseen tyytyväisissä yri-
tyksissä liikevaihdon kehitys säilyy melko tasaisena koko toiminnan ajan. Kasvuyrityk-
set panostavat tuotekehitykseen ja haluavat erikoistua. Myös uusien asiakasryhmien
hankkiminen ja markkina-alueen laajentaminen on tyypillistä kasvuun suuntautuneil-
le yrityksille. Vakaan kehitysuran yrityksissä tuotteiston muutokset ovat vähäisiä ja
yrityksissä pyritään turvautumaan markkinaratkaisuihin pääasiassa avainasiakkaisiin.
(Littunen 1998, 107.)

*Tulevaisuudessa aion kehittää toimintaa enemmän palvelupuolelle tar-
joamalla lapsille/nuorille, perheille tai vanhuksille jotain eläimiin ja
luontoon liittyvää toimintaa. Muutaman vuoden päästä se kasvu on
ajankohtaista kun nuorimmainen vähän kasvaa. Siihen asti olisi aikaa
keskittyä ideoimaan ja ottamaan selvää eri mahdollisuuksista ja voisi
paneutua esim. siihen green care - ideaan. Tarkotus on lisätä eläinten
tarvikemyyntiä ja mahdollisesti aloittaa niiden maahantuontia. Kaikki
overt on auki ja uusia ideoita tulee.*

Green Care -toiminnassa tiedonpuute on vielä yksi keskeisimmistä rajoitteista niin yritystä perustettaessa kuin asiakassuhteita luotaessakin. Yrittäjiä puhuttavat palveluiden rahoitusmallit, hoitosopimusten ehdot ja eettisyys (sitovuus eri toimijoiden kannalta), palveluiden kilpailuttaminen sekä yleensäkin riskien hallinta. Tarvitaan myös markkinoiden kehittymistä, jotta palveluiden tarjoajat ja potentiaaliset asiakkaat löytävät toisensa. Tuotteiden hinta-laatusuhteesta ei ole tarjolla tarpeeksi tietoa. Myös yrittäjien väliselle verkostoitumiselle on tarvetta, koska sen kautta voidaan parantaa toimialan näkyvyyttä, kehittää palveluita ja karsia kustannuksia. (Yli-Viikari ym. 2009.)

Osaamista on tullut vuosien myötä eläinten hoidon lisäksi lasten kanssa olemisesta, kun on ollut niitä kerhoja ja muita. Organisoitukykyä on tullut lisää. Osaamista pitäisi kehittää olemalla mukana vastaavassa yrityksessä tai jos saisi paikan päälle jonkun asiaan perehtyneen jonka kanssa toimintaa voisi suunnitella.

Koulujen ja niiden lähellä sijaitsevien maatilojen välinen yhteistyö parantaa vuorovaikutusta koulun ja paikallisyhteisön välillä ja lisää lasten tietämystä omasta kotiseudustaan, mikä on tarpeen identiteetin rakentumisen kannalta. Pitkäkestoisen yhteistyösuhteen ja tilavierailujen säännöllisen toistuvuuden kautta oppilaat saavat maatilatoiminnasta monipuolisen käsityksen ja huomaavat, miten ekologisen, taloudellisen ja sosiaalisen kestävyys ulottuvuudet kietoutuvat toisiinsa. Toiminnan muodot suunnitellaan ottaen huomioon sekä koulun ja oppilasryhmän tarpeet että maatilayrittäjän mahdollisuudet. Maatila ottaa oppilaat vastaan ja antaa tilaisuuden tutustua yrittäjän arkeen, mutta pedagoginen vastuu kuuluu selkeästi opettajalle. Käytännön yhdessä tekemisen ja kokemusten kautta opetussuunnitelman tavoitteita voidaan toteuttaa maatilalla. (Risku - Norja & Aaltonen 2007.)

Lapsi saa omaan tahtiin opetella olemaan eläinten kanssa rauhallisessa, kodinomaisessa ympäristössä luonnon rauhassa. Saa olla oma itsensä kiireettömässä tilanteessa, jossa ei painosteta tekemään mitään vasten tahtoa vaan ollaan lapsen ehdolla pikkuhiljaa. Tutustutaan ja hoidellaan eläimiä. Esimerkkinä töistä vaikka kanalaan meno munia keräämään tai lampaan villan keritseminen, ponin karvan harjaaminen, koiranpennun kynsien leikkaaminen, kaikkien eläinten syöttäminen ja juottaminen, kanien häkkien siivoaminen ym. Eläinten syöttöä ja siivoushommia, harjausta, taluttelua riittää aina. Voidaan tehdä myös pieniä

rakennushommia, esim. aitojen korjausta, ponille esteiden valmistusta. Luontoretkiä lähimetsään.

Toiminnallisuus on koulu-maatilayhteistyön kantava periaate. Tekemällä oppiminen ja mahdollisuus opitun soveltamiseen tuovat oppimiseen mukaan lasten elämykset, tunteet ja aistit. Tämä antaa lapselle mahdollisuuden kehittyä kokonaisvaltaisesti, omakohtaisten kokemuksien kautta. Käytännön esimerkkien avulla hankalatkin käsitteet avautuvat. Myönteiset kokemukset ja konkreettinen tilanne vaikuttavat asenteisiin ja arvoihin ja konkretisoituvat lopulta toimintana omassa elämässä. (Risku - Norja & Aaltonen 2007.)

Useissa ammateissa työskennellään eläinten kanssa. Maatilalla työskentelevät maanviljelijät ovat kuitenkin suurin ryhmä, joka työtä tekee ammattimaisesti. Maatilan omistajan suhtautuminen eläimiin on usein enemmän liiketoiminnallinen kuin tunteellinen, sillä viljelijä on taloudellisesti riippuvainen eläimistä. (Bokkers 2005, 33.)

Yrityksen imago on olla perheyritys, jossa liiketoimintaa harjoittavat kaikki perheenjäsenet osallistumalla eri tavalla eläinten kasvatukseen ja hoitoon. Eläimiä ei kasvateta pelkästään elannon hankkimista varten. Eläimistä huolehtiminen kuuluu luontevana osana perheen arkeen. Perheen lapsilla on tunneside eläimiin, ja heidän esimerkiksi seuraamalla tilalla vieraileva jännittynytkin lapsi voi voittaa pelkonsa. Liiketoimintaa harjoittava perhe on näin ollen voimavara tilavierailuja toteutettaessa.

Olen huomannut lasten vierailuista ja kerhoista ym. että lapsesta on usein alussa eri maatilan eläimet vähän pelottavia ja outoja, mutta sitten kun niihin tutustuu ja niitä saa hoitaa, silittää, ruokkia, niin lapselle tulee pelon voittamisesta riemua ja hellyyden ja hoivan antamisesta onnellinen olo. Kiintymystä saa osoittaa varauksetta ja eläinhän on todella palkitseva, kun se saa huomiota tai herkkuja, niin se osaa osoittaa ystävyyttään ja se on usein lapselle riemullista. Lapsi usein rentoutuu ja voittaa jännityksensä ja eläimen kanssa löytävät yhteisen tunnelman. Pienet eläinlapset ovat liikuttavan suloisia lasten mielestä, esim. tiput, kaninpoikaset, koiranpennut, varsat, karitsat.

Turvallisuustekijät on maatilalla käytävä yksityiskohtaisesti läpi ennen tilavierailua. Kaikki lasten ulottuvissa olevat vaarapaikat täytyy tarkastaa ja sopia yhteisistä pelisäännöistä, joista pidetään kiinni. Mahdolliset eläintautiriskit sekä eläinten käsittelystä oppilaille aiheutuvat vaaratilanteet täytyy ennakoida tarkasti, sillä useimmilla oppilailla ei ole varsinkaan isojen tuotantoeläinten käyttäytymisestä tietoa tai kokemusta. Tilavierailun aikana koulu on kuitenkin vastuussa tapaturmien hoidosta, kuten kouluaikana muutoinkin. Toiminta on koulun opetusta ja vahingot ja tapaturmat korvataan lainsäädännön mukaisesti, kun koulun ulkopuolella toteutettava opetus on kirjattu koulun vuosisuunnitelmaan. (Risku - Norja & Aaltonen 2007.) Maatilaeläimet ovat yleensä tottuneet vain viljelijäperheen läheisyyteen, joten eläinten kontakti kokemattomien ja tuntemattomien ihmisten kanssa voi olla riskialtis. (Bokkers 2005, 37-38.)

Yrittäjäperheen lapset ovat eläinten kanssa tekemisissä päivittäin, ja osallistuvat muun muassa ruokintaan. Eläimet ovat tottuneet ihmisten ja erityisesti pienten lasten läheisyyteen. Juuri lasten läheisyyden vuoksi eläinten käyttäytymiseen on yrityksessä kiinnitetty erityistä huomiota.

Työturvallisuutta on otettu huomioon rakenteiden kunnossa ja eläinten käyttäytymisessä, meillä laitetaan kaikki eläimet pois, jotka ovat vaaraksi tai eivät muuten käy lasten kanssa toimintaan. Siis vain kiltit ja rauhalliset eläimet ovat toiminnassa mukana. Siisteys eläintiloissa ja pihalla eli kun kuljetaan eläinten kanssa/ratsastetaan, niin ei ole kompasteluvaaraa. Kaikki sähköjohdot on turvallisesti asennettu ja mihinkään ei lapset pääse kiipeilemään. Hevosten ja koirien kanssa toimiessa on lapsella aina aikuinen mukana.

Mahdollisuuksia tilavierailun toteuttamiseen on monia, ja toiminnan suunnittelu lähtee aina liikkeelle paikallisista edellytyksistä ja tarpeista. Etukäteen on mietittävä, millaiseen panostukseen on valmis: kuinka paljon aikaa ja muita resursseja yhteiseen toimintaan on käytettävissä? Yrittäjän on ratkaistava, miten usein ja minkä kokoisia ryhmiä tila voi ottaa vastaan, ja vastaavasti, minkä kokoinen ryhmä on koulun ja opetuksen kannalta toimivin. Yrittäjä myös päättää, millaiseen toimintaan haluaa oppilaat tutustuttaa ja mitä kenties jättää vierailujen ulkopuolelle. Yksityisyydestään saa pitää kiinni eikä kaikkea tarvitse esitellä. Ensimmäinen kerta on tutustumiskäynti, jolle on varattava riittävästi aikaa, vähintään 2–3 tuntia. Toiminnan ei tarvitse olla

erikoista, ensimmäisellä kerralla riittää puolin ja toisin tutustuminen tavallisien arjen askareiden lomassa. (Risku - Norja & Aaltonen 2007.)

Ryhmäkoko voisi olla 4-6 lasta, jos toimin itsekseni mutta tietenkin isompia ryhmiä voi ottaa, jos on vastuuhenkilöitä enemmän. Voisin ottaa ryhmiä vastaan 2-5 päivänä viikossa. Yksi kerta voisi olla asiakkaan toiveesta riippuen 1-5 tuntia.

Jokainen koulun ja maatilan välinen yhteistyösuhde on omanlaisensa. Tärkeää on, että oppilaat pääsevät itse tekemään tilan töitä ja kuulevat toiminnan taustasta ja tavoitteista enemmän työn lomassa. Opettaja ja tilallinen muokkaavat yhdessä omalle luokalleen ja tilalleen sopivimman yhteistyömuodon. Opetusryhmät käyvät tilalla useamman kerran lukuvuoden aikana ja osallistuvat niihin töihin, jotka ovat ajankoh-
taisia. Toinen vaihtoehto on, että lukuvuoden mittaan tilalla käy eri-ikäisiä oppilas-
ryhmiä ja tekeminen on räätälöity luokka-asteen mukaan. Yhteydenpito on tärkeää, ja maatilalta voidaan myös tulla vierailemaan koululle. Sähköpostin välityksellä tilan väki voi lähettää pieniä viestejä tilan tapahtumista ja lapset puolestaan omia töitään heille nähtäväksi. (Risku - Norja & Aaltonen 2007.)

*Luulen, että kiinnostus löytyisi lähinnä kaupungeista, maalaislapset ovat ehkä muutenkin arjessa tottuneet ja tekemisissä luonnon ja eri eläinten kanssa. Toisaalta voisi lähikoulun ja päiväkodin kanssa tehdä jonkun pit-
tempiaikaisen sopimuksen, jos kiinnostusta siellä riittää. Voisin kyllä käydä vierailemassa eri paikoissa, jotka asiasta kiinnostuvat.*

Koulun ja tilan välillä on hyödyllistä olla mukana joku kolmas taho, koska usein tarvi-
taan konkreettista apua materiaalien hankkimisessa ja yhteyksien luomisessa maati-
lan suuntaan. Yhdistyksen tai järjestön edustaja voi olla mukana myös tilavierailuilla. Järjestely on hyvä sekä tilan että koulun kannalta, sillä yrittäjä ei välttämättä osaa ilmaista asioita oppilaiden kielellä eivätkä yrittäjä ja opettaja yhdessäkään ehdi opas-
taa lapsia riittävästi. Jos kolmantena tahona on oppilaiden vanhempia, ovat he mu-
kana yksityishenkilöinä eivätkä kuulu vakuutuksen piiriin. (Risku - Norja & Aaltonen 2007.)

*Yhteistyössä voisi toimia lasten ja nuorten järjestöt, ensi- ja turvakodit, vammaisten ja mielenterveyteen liittyvät tahot, päiväkodit, koulut ja esim. 4H -yhdistys, josta onkin jo kokemusta viime kesän ja syksyn pyö-
rineestä viikottaisesta lemmikkikerhosta.*

Maatila on tilavierailun aikana koulun ulkopuolinen luokkahuone, jossa opetusmenetelminä ovat tilan työt. Opettaja ja yrittäjä laativat ohjelman työtehtävistä, jotka perustuvat maatilan arkisiin askareisiin. Ennalta tutustuminen ennakkotehtäviä tekemällä auttaa oppilaita hahmottamaan tilakäynnin tavoitteita ja toimintaa. Jälkitehtävät syventävät ennakkotehtävissä ja tilalla opittua, nivovat niistä eheän kokonaisuuden ja vastaavat heränneisiin kysymyksiin. Kokemuksia ja omaa oppimista seurataan oppimispäiväkirjan avulla. Siihen oppilaat voivat liittää kuvia, kirjoitelmia tai käsitekarttoja opitusta ja koetusta. (Risku - Norja & Aaltonen 2007.)

Oppimistehtävinä voisi olla esim. eri eläinlajien tunnistaminen, niiden elintapoihin ja hoitoon liittyvät kysymykset vaikka rastilta toiselle -tyylillä. Oppimistehtäviä saisi myös luontoon, liittyen kasveihin ja luonnoneläimiin. Voisin kertoa isommille lapsille tarkemminkin eläimistä esim. ruokinnasta hoidosta, eri roduista liikunnasta, lisääntymisestä ym.

TAULUKKO 1. Tilavierailut

YHTEISTYÖ- KUMPPANIT	Lasten ja nuorten järjestöt, ensi- ja turvakodit, päiväkodit, koulut, 4H -kerho, vammais- ja mielenterveysjärjestöt
RYHMÄKOKO	4 - 6 lasta, enemmän, jos vastuuhenkilöitä paikalla useampi kuin yksi
TILAN TYÖT	Munien kerääminen kanalassa, lampaan villan keritseminen, ponin karvan harjaaminen, koiranpennun kynsien leikkaaminen, eläinten syöttäminen ja juottaminen, kanien häkkiin siivoaminen, eläinten harjausta ja taluttelua, aitojen korjausta, ponille esteiden valmistusta, luontoretkeä lähimetsään
VIERAILUN KESTO	2 - 3 tuntia/vierailu, useampi vierailu lukukauden aikana
TURVALLISUUS	Yhteiset pelisäännöt, eläintautiriskien ja vaaratilanteiden ennakointi, koulu vastuussa tapaturmien hoidosta
OPPIMINEN	Maatilan työt, ennakkotehtävät, jälkitehtävät, oppimispäiväkirja, tilallisen sähköinen viestintä koululaisten kanssa ja vierailut koulussa

Yrityksen liikeidea voidaan kehittää tuottamalla uusia hoivamatkailupalveluita, kuten koululaisten tilavierailut. Taulukkoon 1 on koottu asioita, jotka pitää ottaa huomioon tilavierailun toteuttamisessa. Tilavierailulla lapsi saa opetella olemaan eläinten kanssa rauhallisessa, kodinomaisessa ympäristössä. Yrittäjä kertoo, että maaseudun arki tarjoaa lapselle monia elämyksiä ja tilan töihin osallistuminen on tärkeää. Maatilayritys on perheen koti ja eläimet ovat tottuneet lasten läheisyyteen. Yrittäjä kuitenkin korostaa, että työturvallisuus on tärkeä osa tilan toimintaa ja kaikki vaa-
ranpaikat on käyty läpi. Vierailevan ryhmän henkilömäärän pitäminen sopivan kokoisena on myös osa turvallisuutta. Yrittäjä on innokas pitämään yhteyttä eri yhteistyökumppaneihin, kuten 4H -kerhot, päiväkodit ja koulut. Tilavierailuihin liittyy tärkeänä osana tilallisen yhteydenpito koululaisten kanssa sähköpostin välityksellä, ja myös tilallisen vierailut koulussa.

4 POHDINTA

4.1 Johtopäätökset ja kehittämis ehdotukset

Opinnäytetyön edetessä esille nousivat vahvasti uudenlaiset menetelmät käyttää hyödyksi maaseudun tarjoamia mahdollisuuksia. Eläinavusteista hoitoa maaseudulla kutsutaan nimellä Green Care. Suomessa se on vielä suhteellisen uusi ilmiö, ja niitä yrityksiä vähän, jotka tätä toimintaa tietoisesti toteuttavat. Yrityksen elinkaareissa ilmenee eri ajankohtina seikkoja, jotka viittaavat Green Care -toimintaan, ja tutkin mahdollisuuksia viedä niitä käytännössä eteenpäin. Maaseudun elinvoimaisuus ja palveluiden kehittäminen ovat myös yhteiskunnallisesti ajankohtaisia asioita. Pelkäättään matkailu ei voi olla ainoa toimeentulon lähde kaikille maaseudun yrityksille.

Pienyrittäjä ei laadi tarkkoja suunnitelmia pitkälle tulevaisuuteen toimintansa jatkuvuuden turvaamiseksi. Yrityksen toiminnan menestyminen perustuu yrittäjän henkilökohtaiseen ammattitaitoon ja alan asiantuntemukseen. Yrittäjän henkilökohtainen vakaumus ja arvot ohjaavat myös hänen pyörittämänsä yrityksen toimintaa. Kuluttajat voivat samaistua näihin arvoihin ja heidän on helppo lähestyä yritystä. Vaikka suunnitelmia ei ole kirjattu tarkkaan ylös kuten suurissa organisaatioissa, on pienelläkin yrityksellä usein johdonmukaisia tavoitteita pitkälle tulevaisuuteen. Suurimman

asiakasryhmän, lapsiperheiden, tarpeet ja myös yhteiskunnassa tapahtuvat muutokset on otettu huomioon. Suunnitelmat kehittää netti- ja tarvikekauppaa helpottavat kuluttajan ostoprosessia ja myös yrittäjän työskentelyä.

Ensimmäisen kerran yrittäjä mainitsi halukkuutensa kasvattaa yrityksen toimintaa palvelupuolelle jo vuonna 2009, jolloin yrityksen toiminta oli vielä alussa. Vuonna 2009 tehdyssä haastattelussa yrittäjä mainitsi, että lasten eläinhoitoleirit olisivat häneltä itseään kiinnostava toimintamuoto, ja että leireille on kysyntää. Yrityksen kehittymistä elinkaarimallin avulla seurattessani nämä asiat tulivat toistamiseen esille vuonna 2011 tehdyssä haastattelussa. Tällä hetkellä tilavierailut ovat sopiva toimintamuoto yritykselle, ja ne sopivat luontevasti perheen arkeen. Pienyritys voi kehittyä perheen mukana, joten lasten kasvaminen ja itsenäistyminen avaa yritykselle uusia mahdollisuuksia. Rakentaessani tietoperustaa otin huomioon yrittäjän toiveet, perheyriksen resurssit ja nykypäivän asiakkaiden vaatimukset. Tämän vuoksi työssä on keskitytty koulun ja lähimaatilan yhteistyön kehittämiseen.

Yrittäjän kannattaa verkostoitua ja pitää yllä jo aikaisemmin luotuja sosiaalisia suhteita omalla alallaan. Yritys on aloittanut toimintansa lemmikkieläinten myynnillä, löytänyt oman paikkansa markkinoilta ja luonut hyvät suhteet myös muihin toimijoihin alalla. Yrittäjän kannattaa seurata alan kehitystä, koska Green Care on uusi ilmiö Suomessa ja siitä löytyy vielä vähän tietoa. Verkostoituminen on tärkeää ja oman osaamisen jatkuva kehittäminen pitää yrityksen kilpailukykyisenä. Yrityksen tulevaisuuden toimiala on mahdollisesti eläinavusteinen terapia sosiaali- ja terveysalan koulutuksen myötä. (Ks. taulukko 2.)

Jatkotutkimusehdotuksena voidaan esittää tilavierailun toteutus käytännössä, ja myös muiden Green Care -toimintamutojen suunnittelu ja toteuttaminen. Olisi mielenkiintoista selvittää miten yritys kehittyy tulevaisuudessa ja tutkia mahdollisuuksia kehittää liikeideaa edelleen. Tähän liittyen olisi kiinnostavaa tehdä tutkimus siitä, millaisia palveluita potentiaaliset uudet asiakkaat maaseudulle haluaisivat, ja kartoittaa Keski-Suomen alueella toimivien Green Care -tilojen määrä ja toimintamuodot. Maatilojen välisen yhteistyön kehittäminen on myös tärkeä tutkimuskohde, koska verkostoitumalla pienyrittäjät voivat kilpailla isompien organisaatioiden kanssa.

TAULUKKO 2. Yrityksen kehittyminen

YRITYKSEN ELINKAARI			
GREEN CARE	1 - 3 VUOTTA	4 - 6 VUOTTA	TULEVAISUUS
TUOTTEET/PALVELUT	Lemmikkieläinten myynti	Tilavierailut	Eläinavusteinen hoito
ASIAKKAAT	Lapsiperheet	Lapset ja nuoret	Lapset ja nuoret, aikuiset, vanhukset
TOIMINTATAVAT, VERKOSTOITUMINEN	Tavarantoimittajat, muut toimijat alalla	Koulut, 4H -kerho	Mielenterveysjärjestöt, ensi- ja turvakodit
OSAAMINEN	Ammatillinen koulutus (karjanhoitaja) tukee toiminnan aloittamista	Ammatillinen koulutus tukee toimintaa	Osaamisen kehittäminen → lisäkoulutus (sosiaali- ja terveysala)
YRITYKSEN IMAGO, VOIMAVARAT	Perhe tukenut yrityksen perustamista	Perhe sitoutunut, lapset osallistuvat eläinten hoitoon	Lasten kasvaminen ja itsenäistyminen avaa uusia mahdollisuuksia

Taulukko 2 kuvaa liikeidean kehittymistä elinkaarimallin mukaan. Liikeidea on nostettu esiin Green Care -toiminnan näkökulmasta. Yritys on perustamistilanteessa markkinoinut maatilalla kasvaneita pieneläimiä lapsiperheille. Kriittisen alkuvaiheen jälkeen yritys on ottanut mukaan maaseudun matkailu- ja virkistystoiminnan, kuten lasten eläinhoitoleirit. Kohderyhmä on laajentunut lapsiperheistä koululaisiin ja nuoriin. Liikeideaa on opinnäytetyössä kehitetty suunnittelemalla koululaisten tilavierailu, ja tulevaisuuden uusi palvelu voi olla esimerkiksi eläinavusteinen hoito vanhuksille. Tämä vaatii osaamisen kehittämistä. Hoivamatkailupalveluilla erotutaan muista lukuisista maaseudun yrityksistä, joille matkailu tuottaa toimeentulon.

Toimintatavoilla pyritään vaikuttamaan siihen, että tuotteet käyvät kaupaksi ja että haluttu mielikuva yrityksestä syntyy. Toiminnan alkuvaiheessa yrittäjä on luonut hyvät suhteet tavarantoimittajiin ja muihin toimijoihin alalla kehittämällä sähköistä viestintää. Tämä on lisännyt näkyvyyttä ja se on saavuttanut tietyn aseman markkinoilla. Tulevaisuudessa yrittäjän kannattaa markkinoida palveluita kouluissa ja eri lasten- ja nuorten järjestöissä käymällä esimerkiksi paikan päällä kertomassa toiminnasta. Yhteistyö ja verkostoituminen varmistavat sen, että tuotteet käyvät kaupaksi.

Tällä hetkellä yrityksen imago on olla liiketoimintaa harjoittava perhe, ja tämä mielikuva saa asiakkaat myös ostamaan yrityksen tuotteita ja palveluita. Edelläkävijäkuluttajat ovat jälleen löytäneet suomalaisen maaseudun. Maaseudulta löytyy voimavaroja, joita voimme hyödyntää myös ihmisten hyvinvoinnin lisäämisessä. Perhe, luonto ja yhteisöllisyys ovat kiinteä osa maaseudun elämää. Myös liiketoiminnassa näitä arvoja on syytä hyödyntää.

4.2 Luotettavuuden arviointi

Yrittäjän ensimmäinen haastattelu toteutettiin vuonna 2009. Kun vuonna 2011 otin jälleen yhteyttä yrittäjään selvittääkseni mitä kahden vuoden aikana on kyseisessä yrityksessä tapahtunut, alkoi opinnäytetyöprosessi lähteä liikkeelle. Asetimme tavoitteet, jotka perustuivat yrittäjän omiin arvoihin ja voimavaroihin. Opinnäytetyöprosessin aikana kävi ilmi, että se mitä emme aluksi itse osanneet nimetä, Green Care, on ajankohtainen ilmiö yhteiskunnassamme. Tämä vaikeutti myös opinnäytetyöpro-

sessin etenemistä, sillä hyvin pitkään sekä opiskelijalle, toimeksiantajalle että työn ohjaajalle ei ollut selvää mikä on tutkimusongelma. Vaikka kyse on tapaustutkimuksesta, näkyy koko alan ja ilmiön kehittyminen myös yhden yrittäjän kertomuksessa.

Haastattelut toteutettiin haastateltavan kotona Hankasalmella perheen lasten ollessa kotona. Perheen arjen keskelle tunkeutuminen aiheutti keskeytyksiä haastatteluun, ja jouduin välillä esittämään joitakin kysymyksiä useampaan kertaan haastateltavan keskittymisen herpaannuttua. Tämä vaikutti keskustelun kulkuun ja myös vastauksiin. Tulosten luotettavuutta lisää se, että haastattelut on tehty yrittäjän arkipäivän ympäristössä. Kaikki haastattelut tallennettiin, ja tehtyäni sanatarkan litteroinnin, valitsin raporttiin tulosten esittämisen kannalta olennaisimmat lainaukset.

Tutkimuksen tulos on reliaabeli, jos kaksi arvioitsijaa päätyy samaan tulokseen tai, jos tutkittaessa samaa henkilöä saadaan kahdella tutkimuskerralla sama tulos (Hirsjärvi & Hurme 2000, 186). Koska haastattelujen tarkoitus oli selvittää mitä muutoksia yrityksessä on kahdessa vuodessa tapahtunut, ei tutkimuskerroilla ollut tarkoitukseen päästä samaan tulokseen. Opinnäytetyön tulosten luotettavuutta tarkasteltaessa täytyy myös ottaa huomioon, että olen kirjallisuuden perusteella tehnyt oman tulkin-tani haastatteluista. On epätodennäköistä, että toinen tekijä olisi päätenyt samanlaisiin ratkaisuihin, varsinkaan kun tutkimusongelma on niin laaja-alainen.

Ennustevalidius tarkoittaa sitä, että yhdestä tutkimuskerrasta pystytään ennustamaan myöhempien tutkimuskertojen tulos (Hirsjärvi & Hurme 2000, 186). Opinnäytetyössä on seurattu perheyriksen kehittymistä elinkaarimallin avulla, ja muodostettu myös tulevaisuutta koskeva todennäköisyyslausuma. Kuten tuloksista käy ilmi, muuttuu sekä yrityksen että perheen toiminta ajan kuluessa. Tulevaisuutta koskevat ehdotukset opinnäytetyössä eivät siis ole ehdottomia ennusteita, vaan on otettava huomioon, että olosuhteissa voi tapahtua muutoksia.

Vaikka yhteen tapaukseen keskittyminen antaa mahdollisuuden keskittyä yksityiskohtiin, täytyy muistaa, että kaikkia vastauksia ei voida yleistää, kun kyseessä on vain yksi yrittäjä. Opinnäytetyössä esitettyjä malleja tilavierailujen toteuttamiseksi voidaan kuitenkin käyttää yleisesti maaseudun palvelujen kehittämisessä.

LÄHTEET

Ahonen, M & Ruponen, J. 2007. Maaseutumatkailun kehittäminen Keski-Suomessa 2000-2013. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Bokkers, E. 2005. Proceedings of the Frontis Workshop on Farming for Health Wageningen. Chapter 3. Effects of interactions between humans and domesticated animals. Viitattu 19.5.2011.

http://library.wur.nl/frontis/farming_for_health/03_bokkers.pdf.

Fjeldavli, E. 2005. Proceedings of the Frontis Workshop on Farming for Health Wageningen. Chapter 6. The lay beliefs about farming for health. Viitattu 19.5.2011.

http://library.wur.nl/frontis/farming_for_health/06_fjeldavli.pdf.

Heinonen, J. 2000. Mistä uusia yrittäjiä maaseudulle? –puheenvuoro maaseutuyrittäjyydestä. Turun kauppakorkeakoulu: Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus.

Hirsjärvi, S & Hurme H. 2000. Tutkimushaastattelu-Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Helsingin Yliopisto.

Kallio, J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Helsinki: Tietosanoma.

Kamensky, M. 2000. Strateginen johtaminen. Helsinki: Kauppakaari.

Kansikas, J. 2007. Kasva yrittäjyyteen. Helsinki: Talentum.

Kuisma, A & Kallio, J. 2009. Yrittäminen maatilalla. Helsinki: Opetushallitus.

Littunen, H. 1998. Uusien yritysten menestyminen, Osa V: Yritysten kasvuhaluus. Jyväskylän Yliopisto: Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus.

Maaseutu virkistykseen, levon ja rauhoittumisen tyyssijana – maataloille menestyvää hyvinvointipalveluyrittäjyyttä. 2009. Hankkeen loppuraportti. Maa- ja metsätalousministeriö. Viitattu 7.4.2011.

http://www.mtk.fi/maaseutu/maaseutuyrittajyys/hoivayrittajaksi/fi_FI/tyokaluja_maaseu-dun_hoivayrityksille/files/82648955103151326/default/Loppuraportti%20200911.pdf.

Niinivaara, S. 2010. Mökkikylä ei kelpaa maaseudeksi. Helsingin Sanomat 4.2.2010. Viitattu 7.4.2011. http://www.hs.fi/arkisto/?cmp=tm_etu_arkisto.

Niittykangas, H & Tervo, H. 1993. Työttömyys ja uusien yritysten synty. Jyväskylän Yliopisto: Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus.

Onko maaseudulla tulevaisuutta? Esitetty Ykkösen aamu-tv:ssä, julk. YLE Areenassa 29.4.2011.

Risku - Norja, H. & Aaltonen, V. 2007. Maalle oppimaan – Kestävää kehitystä koulujen ja lähimaatilojen yhteistyönä. Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus. Viitattu 7.4.2011. <http://www.mtt.fi/met/pdf/met112.pdf>.

Turunen, M. & Valakari, P. 1998. Maaseutumatkailu – yrittäjän opas. Helsinki: Maa-seutumatkailun teemaryhmä.

Yli-Viikari, A. Lilja, T. Heikkilä, K. Kirveennummi, A. Kivinen, T. Partanen, U. Rantamäki-Lahtinen, L. Soini, K. 2009. Green Care – terveyttä ja hyvinvointia maatilalta. Maatilat maaseudun palveluliiketoiminnassa –hanke. Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus. Viitattu 7.4.2011. <http://www.mtt.fi/met/pdf/met141.pdf>.

LIITTEET

Liite 1. Teemahaastattelurunko**I TOIMINTAYMPÄRISTÖN NYKYTILA**

- A) Millaisena näet yrityksesi ulkoisen (=kysyntä, kilpailu, kulttuuri) ja sisäisen (=liikeidea, toiminta-ajatus, voimavarat) toimintaympäristön nykytilan?
- B) Mitkä ovat yrityksesi arvot?
- C) Miten arvot näkyvät yrityksesi jokapäiväisessä toiminnassa?

II TULEVAISUUS

- A) Millaisia luulet oman alasi tulevaisuuden trendien olevan?
- B) Mitkä ovat suurimmat toimintaasi/alaasi uhkaavat tekijät tulevaisuudessa?
- C) Entä mitkä ovat mahdollisuudet tulevaisuudessa?

III KEHITTYMISHAASTEET

- A) Millainen on oman alasi kehitys tällä hetkellä?
- B) Miten aioit kehittää itseäsi yrittäjänä?
- C) Miten haluat kehittää yrityksesi toimintaa tulevaisuudessa? Missä näet yrityksesi viiden vuoden päästä?

Liite 2. Teemahaastattelurunko**I YRITYKSEN KEHITTYMINEN****MITEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ ON MUUTTUNUT YRITYKSEN PERUSTAMISTILANTEESTA?**Apukysymyksiä:

Miten ulkoinen toimintaympäristö (=kysyntä, kilpailu, kulttuuri) on muuttunut?

Miten sisäinen toimintaympäristö (=liikeidea, toiminta-ajatus, voimavarat) on muuttunut?

Onko yrityksen arvoissa tapahtunut muutoksia?

OVATKO SILLOISET TULEVAISUUDENENNUSTEET TOTEUTUNEET?Apukysymyksiä:

Trendit? Uhkaavat tekijät? Mahdollisuudet?

MITÄ MUUTOKSIA YRITYKSEN TOIMINNASSA ON TAPAHTUNUT?Apukysymyksiä:

Miten ala on kehittynyt? Miten olet kehittänyt itseäsi yrittäjänä?

II YRITYKSEN ELINKAARI

MILLAISENA KOIT YRITYKSEN ENSIMMÄISET 1-3 VUOTTA ELI KRIITTISEN ALKUVAIHEEN?

Apukysymyksiä:

Vaikuttivatko sisäiset motiivit kuten halu riippumattomuuteen ja yrittämisen haasteellisuus yrityksen perustamiseen? Entä työttömyyden uhka?

Onko ammatillinen koulutus/työelämän kokemus tukenut yrityksen menestymistä?

Miten perhe suhtautui yritystoiminnan aloittamiseen?

Löysikö yritys oman paikkansa markkinoilla?

MITEN YRITYSTOIMINTA JATKUU NYT 4.-6.VUONNA?

Apukysymyksiä:

Miten perheen sitoutuminen on edesauttanut yrityksen toiminnan jatkumista?

Miten nykyiset resurssit rajoittavat kasvua?

Millaisia riskejä olet ottanut toiminnassa huomioon?

MITEN USKOT YRITYSTOIMINNAN KEHITTYVÄN TULEVAISUUDESSA?

Apukysymyksiä:

Onko yrityksen kasvu tavoitteenasi?

Oletko valmis laajentamaan markkina-aluetta ja hankimaan uusia asiakasryhmiä?

Miten haluat panostaa tuotekehitykseen?

III PERHEYRITTÄJYYS

MILLAISTA TUKEA SAAT PERHEENJÄSENILTÄ YRITYKSEN TOIMINNASSA?

Apukysymyksiä:

Millainen rooli on aviopuolisolla?

Millainen rooli on lapsilla?

Miten työnjako perheessänne toteutuu?

MITEN AJANKÄYTTÖ JAKAANTUU PERHEESSÄNNE?

Apukysymyksiä:

Erottuuko työ- ja vapaa-aika toisistaan?

Kuinka paljon kotitalous vaikuttaa yrityksen toimintaa koskeviin päätöksiin?

Kuinka korkealle asetat perheen tarpeet verrattuna yrityksen toimintaan?

Miten yrityksen toiminta näkyy perheen arjessa?

MITEN PERHEEN JA YRITYKSEN KEHITTYMINEN LIITTYVÄT TOISIINSA?

Apukysymyksiä:

Miten uskot roolien muuttuvan tulevaisuudessa?

Vaikuttaako lasten kasvaminen yrityksen toimintaan?

Luoko perhetilanteen muutos uusia mahdollisuuksia?

IV GREEN CARE -TOIMINTA

MILLAISIA ELÄIMIIN JA LUONTOON LIITTYVIÄ TOIMINTAMALLEJA TILALLANNE ON MAHDOLLISTA TOTEUTTAA?

Apukysymyksiä:

Mitä eläimiä tilalta löytyy?

Millaiset puitteet ympäristö ja rakennukset tarjoavat?

Millaista osaamista löytyy?

Miten osaamista tulisi kehittää?

Vaaditaanko verkostoitumista muiden tahojen kanssa?

MITEN KOULULAISTEN VIERAILUT TILALLANNE TOTEUTETTAISIIN KÄYTÄNNÖSSÄ?

Apukysymyksiä:

Mitkä tahot toimivat yhteistyökumppaneina? Oletko ollut yhteydessä paikallisiin yhdistyksiin, kouluihin ja järjestöihin? Minkä kokoisia ryhmiä ja miten usein tila voi ottaa vastaan? Miten työturvallisuudesta huolehditaan tilalla? Miten kauan voit varata aikaa yhdelle vierailulle? Olisitko valmis pidempään yhteistyöhön lähikoulun kanssa? Olisitko itse valmis vierailemaan koululla kertomassa omasta arjestasi?

MILLAISEN YMPÄRISTÖN TILA JA ELÄIMET TARJOAVAT LASTEN OPPIMISELLE?

Apukysymyksiä:

Millaisia töitä koululaiset pääsisivät tilalla tekemään?

Onko lasten mahdollista osallistua eläintenhoitoon?

Millaisia oppimistehtäviä vierailuihin voisi liittää?