

Naisten yrittäjäksi ryhtymisen syyt

Laadullinen tutkimus naisyrittäjien vahvuuksista ja haasteista

Johanna Torkkel

Opinnäytetyö
Joulukuu 2020
Liiketalouden ala
Tradenomi (AMK), Tiimiakatemia

Tekijä Torkkel, Johanna	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä Joulukuu 2020
	Sivumäärä 54	Julkaisun kieli Suomi
		Verkojulkaisulupa myönnetty: x
Työn nimi Naisten yrittäjäksi ryhtymisen syyt Laadullinen tutkimus naisyrittäjien vahvuuksista ja haasteista		
Tutkinto-ohjelma Tradenomi (AMK), Tiimiakatemia		
Työn ohjaaja(t) Ruuska, Juha		
Toimeksiantaja(t) -		
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyön aiheena oli selvittää, mitkä asiat voivat vaikuttaa naisilla yrittäjäksi ryhtymisen päätökseen. Tavoitteena oli löytää syitä, miksi naiset voivat epäröidä yrittäjäksi ryhtymistä ja rohkaista heitä seuraamaan mielenkiinnonkohdettaan. Lähdettiin tutkimaan, mitkä tekijät ovat rohkaisseet ja mitkä tekijät aiheuttaneet epäröintiä yrittäjyyden alkutai-paleella yksinyrittäjänaisilla, jotka työskentelevät kaupanalalla. Näitä käytiin läpi haasteltavien vahvuuksien ja haasteiden kautta. Tutkimusongelmana opinnäytetyössä oli selvittää, miksi noin kolmasosa kaikista Suomen yrittäjistä on naisia ja miten naisia saisi rohkaistua lähtemään yrittäjiksi.</p> <p>Opinnäytetyön toteutustapana oli laadullinen tutkimus, jossa teemahaastateltiin viittä kohderyhmän naista. Kohderyhmänä oli yli kolme vuotta yksinyrittäjänä toimineet naiset kaupan alalta. Yrityksen täytyi olla myös elinvoimainen. Haastatteluilla pyrittiin selvittämään, kohderyhmän vahvuuksien ja haasteiden kautta, mikä tekijät vaikuttivat heillä aikaan yrittäjäksi ryhtymisen päätökseen.</p> <p>Opinnäytetyön aihetta lähdettiin purkamaan ensin eri lähteistä saatavan tiedon perusteella. Lähteiden avulla pyrittiin saamaan hyvä ymmärrys aiheesta ja jo tehdyistä tutkimuksista. Tämän jälkeen tehtiin teemahaastattelut Keski-Suomen viidelle naisyrittäjälle. Haastattelut litteroitiin ja niistä tehtiin yleistyksiä eri haastattelujen välille. Yleistyksillä saatiin kolme samaa teemaa nostettua esiin.</p> <p>Haastatteluista saadut tulokset olivat osin samantyyppisiä ja osin täysin erilaisiakin. Päälimmäisenä esiin nousivat teemat koulutustaustan merkityksettömyydestä, huonon taloustilanteen pelosta sekä Covid-19 vaikutuksista yritystoimintaan ja yrittäjään itseensä. Haastatteluista saatiin myös hyviä vinkkejä yrittäjiksi miettiville tai aloittaville naisille.</p>		
Avainsanat (asiasanat) haastattelututkimus, tutkimushaastattelut, Keski-Suomi, yrittäjyys, yrittäjä, yrittäjät, yritys, yritykset, yritystoiminta, nainen, naiset, haasteet, ongelmat, vahvuudet, erityistaidot		
Muut tiedot (Salassa pidettävät liitteet) -		

Author(s) Torkkel, Johanna	Type of publication Bachelor's thesis	Date December, 2020 Language of publication: Finnish
	Number of pages 54	Permission for web publication: x
Title of publication Reasons for women to become entrepreneur Qualitative research about strengths and challenges of woman entrepreneurs		
Degree programme Bachelor of Business and Administration		
Supervisor(s) Ruuska, Juha		
Assigned by -		
Abstract <p>The topic of the thesis was to find out what things can lead women in their decision to become an entrepreneur. The aim was to find reasons why women may be reluctant to become an entrepreneur and encourage them to follow their interests. We set out to explore which factors have encouraged and which factors have caused hesitation in the early stages of entrepreneurship. These were reviewed through the strengths and challenges of interviewed. The research problem in the thesis was to find out why about a third of all entrepreneurs in Finland are women and how women should be encouraged to become entrepreneurs.</p> <p>The method of the thesis was a qualitative study, in which five women of the target group were interviewed. The target group was women in the trade sector who had been self-employed for more than three years. The company also had to be vibrant. The interviews sought to find out, through the strengths and challenges of the target group, which factors led their decision to become an entrepreneur.</p> <p>The topic of the thesis was first deconstructed on the basis of information from various sources. The sources were used to gain a good understanding of the topic and the research already done. After that, thematic interviews were conducted with five women entrepreneurs in Central Finland. The interviews were transcribed and generalized between the different interviews. The generalizations raised three themes.</p> <p>The results of the interviews were partly of the same type and partly completely different. The main issues raised were the irrelevance of the educational background, the fear of a bad economic situation and the effects of Covid-19. The interviews also provided good tips for women thinking to become entrepreneurs.</p>		
Keywords/tags (subjects) qualitative research, Central Finland, entrepreneurship, strengths, challenges, woman		
Miscellaneous (Confidential information) -		

Sisältö

1	Johdanto	6
2	Tutkimusasetelma	7
2.1	Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma	7
2.2	Tutkimusmenetelmät	9
2.3	Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus.....	9
2.4	Laadullisen tutkimuksen menetelmiä	10
2.5	Määrällinen eli kvantitatiivinen tutkimus	11
2.6	Määrällisen tutkimuksen menetelmät	12
2.7	Triangulaatio eli monistrateginen tutkimus.....	13
3	Yrittäjyyden ABC.....	15
3.1	Yrittäjyys	15
3.2	Yrittäjä	16
3.3	Hyvä johtaja.....	18
3.4	Yritys	18
4	Yrittäjyyden historiaa	23
4.1	Yrittäjyys syntyi 1600-1800-luvuilla	23
4.2	1900-luvun alussa yrittäjyys vahvistui.....	24
4.3	1950-1970-lukujen nousukausi	25
4.4	Laman siivittämänä 1980-luvulta nykypäivään	26
4.5	Tulevaisuuden näkymät	28
5	Naisyrittäjyys.....	29
5.1	Tasa-arvo yrityksissä.....	29
5.2	Mies- ja naisjohtajan eroavaisuudet	31
5.3	Naiset yrittäjinä	32
5.4	Naisyrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä	34

	5
6 Tutkimuksen tulokset	37
6.1 Tutkimuksen toteutus	37
6.2 Haastateltavien profiilit.....	38
6.3 Yrittäjyyden määritelmä.....	42
6.4 Koulutustausta.....	43
6.5 Naisyrittäjien vahvuudet ja haasteet	44
6.6 Rohkaisevat ja arveluttavat tekijät yrittäjydessä	45
7 Johtopäätökset.....	47
7.1 Yrittäjien ominaisuudet	47
7.2 Covid-19 ja yritystoiminta	49
7.3 Vinkkejä yrittäjiksi ryhtyville naisille	51
8 Pohdinta.....	52
Lähteet	53
Liitteet.....	55
Liite 1. Teemahaastattelun tukena olleita kysymyksiä.....	55
 Kuviot	
 Kuvio 1. Yrityksen syntyminen vaihe vaiheelta.	21
Kuvio 2. Yrittäjän tärkeimmät ominaisuudet.	32
 Taulukot	
 Taulukko 1. Ammattilaisen ja tilanteeseen tarttuvan yrittäjän erot.....	16

1 Johdanto

Suomen kaikista yrittäjistä noin kolmasosa on naisia (Naiset yrittäjinä – Keitä me yrittäjänaiset olemme? n.d.). Heitä on siis vähemmistö, mutta heitä tarvittaisiin lisää. Jos yrityksessä ollaan hyvin miesvaltaisia, saattaa tulla ongelmaksi ottaa huomioon naisasiakkaiden tai -käyttäjien puoli. Vaikka Suomessa eletään hyvin tasa-arvoista elämää, on silti joissakin asioissa hyvinkin paljon epätasa-arvoisuutta. Tästä lisää luvussa 5.1 Tasa-arvo yrityksissä. Naiset ja miehet ovat joissakin asioissa samanlaisia ja joissakin asioissa erilaisia. Siksi olisi tärkeää saada kummankin näkemykset esiin. Miehillä on myös enemmän yleensä rohkeutta lähteä yrittäjiksi kuin naisilla. Siksi opinnäytetyön tavoitteena on rohkaista naisia lähtemään yrittäjiksi.

Opinnäytetyön tekijällä on ollut pitkään haaveissa yrittäjäys. Jo ala-asteella hän päätti, että isona hänestä tulee yrittäjä. Kuten monilla muillakin naisilla, myös hänellä on monenlaisia asioita, jota hän on pitänyt uhkina yrittäjyydelle. Kumminkin hän on myös pitänyt koko ajan mielessä yrittäjyyden mahdollisuudet. Ilman niitä ei yrittäjäys olisi kannattavaa.

Naisten yrittäjäksi ryhtymisen mahdollisuuksia ja uhkia ruvettiin tutkimaan haastateltavien vahvuuksien ja haasteiden kautta. Niiden avulla päästiin käsiksi tietoon, millaiset naiset ovat lähteneet yrittäjiksi. Lisäksi haastatteluista tuli ilmi, mitkä ovat olleet haastateltaville mahdollisuuksia ja uhkia, kun he ovat aikanaan miettineet yrittäjäksi ryhtymistä. Haastateltavat antoivat myös hyviä vinkkejä, miten kannattaa lähteä liikkeelle yrittäjyyden unelman suunnittelussa ja toteutuksessa.

2 Tutkimusasetelma

Ensin käydään läpi tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma. Se antaa kuvan, mitä ollaan tutkimassa. Sen jälkeen selvitetään tutkimusmenetelmät: laadullinen ja määrällinen tutkimus sekä triangulaatio.

2.1 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelma

Yrittäjyys oli tekijästä mielenkiintoinen aihe. Eteenkin, kun hän oli nähnyt lapsesta saakka omien vanhempien uurastusta oman yrityksen parissa. Silloin hän jo alakoulussa päätti, että isona minusta tulee yrittäjä. Se oli kumminkin myös haastava aihe opinnäytetyöhön, sillä se oli laaja aihe. Tarkka rajauskaan ei ollut helppoa, sillä monenlainen asia kiinnosti häntä, hän halusi perehtyä kaikkeen.

Naisten yrittäjyys

Opinnäytetyön tutkimusongelmaksi muokkautui: miksi naiset lähtevät yrittäjiksi sekä mitkä asiat voivat vaikuttaa, etteivät naiset lähde helposti yrittäjiksi. Aihe kumpusi siitä, että yrittäjyys kiinnosti tekijää, mutta vielä ei ollut varmuutta, onko se sittenkään se oma suunta. Hän tarvitsi siis vielä vahvistusta yrittäjäksi ryhtymiseen ja mielessä olevien haasteiden sekä ”vaarojen” selättämiseen. Naisia on vähemmän yrittäjinä kuin miehillä, joten toivottavasti opinnäytetyö rohkaisee myös muita lähtemään yrittäjiksi.

Eteenkin yksinyrittäjyys on koko ajan kasvava trendi, sillä työpaikkoja on vaikeaa saada ja pitää muuttuvassa maailmassa. Kuka tahansa pystyy laittamaan yrityksen pystyyn ja ruveta myymään tuotteita tai palveluja. Yrityksen ei tarvitse olla mikään ihmeellinen eikä isoja investointeja useinkaan tarvita heti aluksi. Riittää, että muutamia tuotteita tai palveluja on tarjolla.

Opinnäytetyön tavoitteena oli löytää syitä, miksi naiset saattavat epäröidä yrittäjäksi ryhtymistä ja rohkaista heitä käytännön vinkeillä kokeilemaan yrittäjyyttä. Tutkimuksen haastatteluissa keskityttiin haastateltavien vahvuuksiin ja haasteisiin, jotta päästiin lähemmäksi tietoon, millaisia naisyrittäjät ovat. Haastatteluissa pyrittiin myös saamaan tietoa, mitkä tekijät ovat haastateltavia auttaneet tekemään päätöksen yrittäjyydestä ja mitkä tekijät ovat mietityttäneet heitä.

Opinnäytetyön tutkimusosa toteutettiin käyttämällä laadullista tutkimusotetta (kts. 2.3 Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus), sillä haluttiin saada syvälinen näkemys naisten yrittäjäksi ryhtymisen motiiveista. Tutkimukseen teemahaastateltiin viittä kaupan alan yksinyrittäjänäistä, sillä yksinyrittäjyys on yhä enemmän kasvava trendi. Tämä ryhmä myös kiinnosti opinnäytetyön tekijää. Haastateltavien tuli olla yli kolme vuotta toiminut yrittäjänä, ja heidän liiketoimintansa tuli olla hyvällä pohjalla. Siten varmistuttiin, että saatiin tarkempaa näkökulmaa, millaista yrittäjyys oikeasti on, eikä tutkimustulokset vain perustunut olettamuksiin tai stereotypioihin eli ennakkoluuloihin ja yleistyksiin. Haastattelujen tarkoituksena oli hankkia lisää ymmärrystä naisten ajatusmaailmasta yrittäjyyden suhteen. Tämä onnistui kartoittamalla haastateltavien vahvuuksia ja haasteita sekä keskustelemalla, miten he ovat päätyneet yrittäjiksi. Haastattelujen avulla pyrittiin vastaamaan tutkimuskysymykseen: mitkä asiat aiheuttavat naisilla epäröintiä lähteä yrittäjiksi ja mitkä asiat voisivat rohkaista heitä kokeilemaan yrittäjyyttä.

Aineistoa analysoitiin teemoittelulla (kts 2.4 Laadullisen tutkimuksen menetelmiä), jossa aineistoa ruvettiin yleistämään ja jakamaan teemoihin pikkuhiljaa. Sen ansiosta isosta määrästä aineistoa saatiin yhteneväisyydet esiin ja tuloksia oli helpompi analysoida. Teemoittelussa käytettiin aineistolähtöistä tyypittelyä eli aineistosta saaduilla teemoilla aineistot jaettiin eri teemoihin.

2.2 Tutkimusmenetelmät

Kun tehdään tutkimus, on tärkeää tietää jo valmiiksi, millä lähestymistavalla se kannattaa tehdä. Kehittämistutkimus voidaan tehdä joko laadullisena tai määrällisenä. On siis tärkeää tietää, mitä ne ovat, miten ne eroavat toisistaan ja miten niitä käytetään. (Kananen 2012, 25.)

2.3 Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus

Laadullisessa tutkimuksessa tavoitteena on tutkimuskohteena olevan ilmiön kuvaaminen, ymmärtäminen ja tulkinnan antaminen. Laadullinen tutkimus on siis ongelmalähtöinen. Mitä vähemmän ilmiöstä on saatavilla tietoa, sitä suuremmalla todennäköisyydellä vain laadullinen tutkimus on tarpeen. Laadullinen tutkimus suoritetaan ilman tilastoja tai muita määrällisiä keinoja (kts. 2.5 Määrällinen eli kvantitatiivinen tutkimus). Analyysissa voi joutua pömpöttämään kenttätöön ja pohdintojen välillä useitakin kertoja. Koska tulokset pohjautuvat tutkijan tulkintoihin, voi samasta asiasta tai tutkimuksesta olla monia erilaisia teorioita ja näkökulmia. Laadullisen tutkimuksen tavoitteena on tehdä yleistyksiä tutkittavasta ilmiöstä. Laadullisessa tutkimuksessa tulokset ilmaistaan sanoina ja lauseina. Alla olevissa tilanteissa laadullinen tutkimus on oikea vaihtoehto.

1. Ilmiöstä ei ole tietoa, teorioita eikä tutkimuksia.
2. Halu saada ilmiöstä syvälinen näkemys.
3. Luodaan uusia teorioita ja hypoteeseja.
4. Käytetään triangulaatiota (kts. 2.7 Triangulaatio eli monistrateginen tutkimus)
5. Halu saada ilmiöstä hyvä kuvaus.

(Kananen 2012, 29-31.)

2.4 Laadullisen tutkimuksen menetelmiä

Havainnointia käytetään, kun esimerkiksi kyselyillä tai haastatteluilla ei saada tietoa tai tieto ei ole luotettavaa. Havainnoinnissa tutkija seuraa ilmiöön liittyviä tapahtumia paikan päällä. Hän saattaa havainnoida niin, että muut huomaavat havainnoinnin (suora havainnointi) tai eivät huomaa havainnointia (piilohavainnointi). Videointi tapahtumasta saattaa olla hyödyllistä, niin pystyy myöhemmin palata tilanteen havainnoimiseen. Havainnointia voi käyttää lähtökohtatilanteen kartoittamisessa, ongelman määrittelyssä, prosessin aikana tai toteutusta arvioitaessa. (Kananen 2012, 94-96.)

Teemahaastatteluja voidaan käyttää, kun halutaan lisää ymmärrystä ilmiöstä tai asiantilasta. Esimerkkitalanteita ovat ongelman määrittely, vaikuttavuuden arviointi ja tulosten arviointi. Teemahaastatteluja tehdään usein vieraita ihmisiä jututtamalla. Haastattelukysymyksiä ei välttämättä kannata esittää suoraan, vaan pikkuhiljaa lisäkysymyksillä selvittää tutkittavaa ilmiötä. Silloin päästään helpommin käsiksi hiljaiseen tietoon. Haastattelut voidaan suorittaa yksilöille tai ryhmille. Haastateltavien tulee liittyä ilmiöön, jotta saadaan valideja tuloksia. Usein tarvitaan useampi haastattelukerta samalle henkilölle. (Kananen 2012, 99-103.)

Koska laadullisesta tutkimuksesta ei tule välttämättä selviä vastauksia, vaan tutkijan täytyy päätellä kerätystä aineistosta ”salaisuudet”, täytyy aineistot ensin litteroida eli kirjoittaa auki ja sen jälkeen analysoida. Kaikki analyysimenetelmät eivät välttämättä toimi tulosten analysoinnissa, vaan joskus täytyy kokeilla, mikä toimii. Jos jokin menetelmä ei toimi, kannattaa kokeilla heti jotain toista, jotta ei jää paikalleen junnaamaan. (Kananen 2012, 116.)

Laadullisen tutkimuksen analyysimenetelmiä

Luokittelussa sisältöä pyritään nimensä mukaisesti laittamaan erilaisiin luokkiin. Luokittelu voi olla aineisto- tai teorialähtöistä. Teorialähtöisessä luokittelussa aineisto luokitellaan teoriasta saatuihin luokkiin. (Kananen 2012, 117.)

Teemoittelua voidaan käyttää, kun aineisto on kerätty teemahaastatteluilla. Koska kaikille haastateltaville esitetään samat teemat, on aineisto helppo jakaa teemoihin. Teemoittelulla pyritään lukemaan rivien välistä arvokasta tietoa. Koska menetelmä on tulkintapohjainen, voi samasta aineistosta eri tutkijat löytää erilaisia tulkintoja. Kuten luokittelussa, myös teemoittelussa voidaan käyttää aineisto- tai teorialähtöistä tyyppittelyä. (Kananen 2012, 117.)

Sitaattikokoelmalla aineistosta ei tehdä tulkintoja ollenkaan, vaan teemahaastattelujen tulokset esitetään sellaisenaan. (Kananen 2012, 118.)

Narratiivinen tutkimus perustuu kertomuksiin. Siinä esimerkiksi kirjeistä, päiväkirjoista tai kertomuksista tutkija pyrkii löytämään yhteyksiä yhteiskuntaa. Narratiivisen tutkimuksen tavoitteena on tutkijan ja tutkittavan yhteisymmärrys tuloksista. (Kananen 2012, 118.)

2.5 Määrällinen eli kvantitatiivinen tutkimus

Määrällisessä tutkimuksessa pohjana ovat teoriat tai mallit tutkittavasta ilmiöstä. Ilmiön muuttujat, eli tekijät, jotka vaikuttavat ilmiöön sisäisesti tai ulkoisesti, täytyy tietää ensin. Silloin tiedetään, mitä lähdetään laskemaan. Määrällisen tutkimuksen tavoitteena on tehdä yleisistä ilmiöistä johtopäätöksiä. Määrälliset tutkimustulokset ilmoitetaan lukuina. Määrällisessä tutkimuksessa voidaan käyttää kahta tai useampaa muuttujaa, joiden suhteita toisiinsa tarkastellaan. (Kananen 2012, 31-32.)

2.6 Määrällisen tutkimuksen menetelmät

Määrällisen tutkimuksen tiedonhankintamenetelmä on kyselylomake. Siinä kysymykset koostuvat ilmiön muuttujista ja niiden ominaisuuksista. Alkuperäistä tietoa ei saa koskaan tuhota, jotta siihen voidaan myöhemmin palata tarvittaessa. Kysymystyyppiä on erilaisia:

1. **Avoim kysymys:** Vastaaja ilmoittaa vastauksensa lukuna tai omin sanoin. Avoimella kysymyksellä saadaan tarkkaa tietoa, mutta vastausten tarkastelu on työlästä. Numeraaliset vastaukset voidaan ryhmitellä automaattisesti.
2. **Vaihtoehdolliset kysymykset:** Kysymyksessä on valmiit vaihtoehdot, joista vastaaja valitsee. Jotkut kysymykset, kuten ikä, voi olla haastavaa kysyä vaihtoehdoilla, jotta luokittelusta ei tule vahingossa liian epätakka.
3. **Asteikot:** Esimerkiksi mielipidekysymyksissä asteikko on hyvä ratkaisu. Siinä vastaaja valitsee yleensä 1-5 tai 1-7 väliltä asiaa parhaiten kuvaavan vastauksen. Asteikon ääripäät voivat olla esimerkiksi ”täysin samaa mieltä” ja ”täysin eri mieltä”. Ääripäät voivat olla myös esimerkiksi vastakohtat, kuten nuori ja vanha.
4. **Attribuuttivertailu:** Ilmiöille valitaan eri muuttujia ja vastaajan täytyy valita jokaiselle ilmiölle yksi tai useampi muuttuja, mutta ei kaikkia. Esimerkiksi palvelujen arvioinnissa voidaan käyttää muuttujia luotettava, ystävällinen ja nopea.

(Kananen 2012, 122-129.)

Määrällisen tutkimuksen analyysimenetelmiä

Määrällisen tutkimuksen analyysimenetelmiä on paljon. Niitä on yleisistä tulkinnoista syvällisiin tulkintoihin. Yleensä ennen aineiston syvällisempää tulkintaa tehdään suorat jakaumat eli aineistoa kuvataan tunnuslukuina. Tässä muutama esimerkki analyysimenetelmistä. (Kananen 2012, 145.)

Korrelaatioanalyysiä käytetään suorien jakaumien tarkempaan kuvaamiseen. Siinä kahden muuttujan välistä riippuvuutta kuvataan numeraalisesti. Korrelaatioanalyysissä muuttujien täytyy olla jatkuvia ja vähintään välimatka-asteikollisia. Mitä enem-

män korrelaatiokerroin poikkeaa nolasta, sitä vahvempi riippuvuus kahdesta muuttujasta on. Korrelaatiota on hyvä käyttää, jos muuttujia on paljon. (Kananen 2012, 145-146.)

Regressioanalyysi on korrelaatioanalyysin jatkoanalyysi. Regressio tarkoittaa, että jo havaitusta korrelaatiosta johdetaan kaava. Kaavan avulla pystytään ennustamaan tulevaisuuden muutosta esimerkiksi myynnin määrässä. (Kananen 2012, 146.)

Faktorianalyysillä pystytään tiivistämään iso muuttujajoukko muutamaan muuttujien ryppäeseen. Samaa asiaa mittaavat muuttujat laitetaan yhden otsikon alle. Tieto tiivistetään ja etsitään ilmiön taustalla olevia rakenteita. Faktorianalyysillä pyritään löytämään tietoa, jota ei suoraan saada aineistosta. Tämä analyysimenetelmä sopii asenteiden, mielipiteiden ja motiivien tulkintaan, sillä rakenteet ovat abstrakteja käsitteitä, kuten työilmapiiri tai älykkyys. (Kananen 2012, 148-149.)

2.7 Triangulaatio eli monistrateginen tutkimus

Triangulaatio on laadullisen ja määrällisen tutkimuksen yhdistämistä. Usein laadullisella tutkimuksella etsitään ensin ongelmia ja vasta määrällinen tutkimus on varsinaisen tutkimusmenetelmä. Kumminkin laadullisella tutkimuksella voidaan myös syventää ja lisätä ymmärrystä tutkitusta aiheesta. (Kananen 2012, 29-30.)

Triangulaatio sopii monimutkaisten ongelmien ratkaisemiseen, joissa vain yksi tutkimusote tai -menetelmä ei riitä. Se lisää tutkimuksen luotettavuutta, jos eri tutkimustavoilla tulee samat tulokset. (Kananen 2012, 178.)

Triangulaatioilla on neljä lähestymistapaa:

1. **Menetelmätriangulaatio:** Useiden menetelmien käyttö ilmiötä tutkittaessa. Sekä laadullisia että määrällisiä menetelmiä käytetään.
2. **Teoriatrangulaatio:** Ilmiöön sovelletaan eri teorioita, tai ilmiötä tutkitaan eri tieteidenalojen pohjalta. Kaikki tieto ei ole välttämättä validia, joten tutkijan täytyy arvioida aineiston luotettavuutta.
3. **Tutkijatriangulaatio:** Ryhmätyönä tehty opinnäytetyö on hyvä tutkijatriangulaatio.
4. **Aineistotriangulaatio:** Tavoitteena on tutkittavaan ilmiöön liittyvien aineistojen tutkiminen ja hyödyntäminen. Menetelmässä voidaan käyttää esimerkiksi kyselyä, haastatteluja ja tilastojen tutkimista.

(Kananen 2012, 179-180.)

3 Yrittäjyyden ABC

Sanojen määritelmiä on usein paljon. Jotta lukija on samalla aallonpituudella kirjoittajan kanssa, on välttämätöntä selittää joitakin sanoja. Tässä määritelmät yrittäjyydelle, yrittäjälle ja yritykselle. Myös hyvän johtajan tunnuspiirteitä on listattu.

3.1 Yrittäjyys

Yrittäjyys tarkoittaa Laukkasen mukaan alkujaan ”taloudellista toimintaa, joka yhdistelee tuotannontekijöitä (maa, pääoma ja työvoima) hyödykkeiden tuottamiseksi”. Tämä pätee vieläkin pitkälti, mutta eri ihmiset kokevat yrittäjyyden erilailla. Osa määrittelee yrittäjyyden Laukkasen sanoin ”yritysten ja liiketoiminnan käynnistämiseksi sekä kasvattamiseksi” ja osa yksilöiden tai yhteisöjen ominaisuuksiksi tai käyttäytymistavoiksi sekä niiden vaihteluiksi. (Laukkanen 2006, 25-26.)

Yrittäjyys tarkoittaa Möttösen sanoin ”tilaisuuksien havaitsemista, tunnistamista ja hyödyntämistä”, ja ne jatkuvat koko uran ajan yhä uudelleen. Myös taloudellisen hyödyn tavoittelu on keskeistä yrittäjyydessä. (Möttönen 2019, 15.)

Yrittäjyyttä on kahdenlaista: ulkoista ja sisäistä. Ulkoinen yrittäjyys tarkoittaa omistajayrittäjyyttä eli yrityksen perustamista ja sen johtamista. Sisäinen yrittäjyys puolestaan on omaa ajattelua, toimintaa ja suhtautumista; kuten luovuutta, rohkeutta ja ahkeruutta. Sisäinen yrittäjyys pätee myös ollessa toisen palveluksessa. Opinnäytetyössä tutkittiin ulkoista yrittäjyyttä. (Möttönen 2019, 15.)

3.2 Yrittäjä

Yrittäjän määritelmä on yrityksen omistaja ja sen taloudesta huolehtija. Myös henkilö, joka on vastuunalaisena yhtiömiehenä tai osakeyhtiön pääosakas, on yrittäjä. Suomessa yrityksen kasvattaminen ei kuulu yrittäjän määritelmään, sillä läheskään kaikki yrittäjät eivät ole kasvuhalukkaita. (Möttönen 2019, 16-17.)

Yrittäjät voidaan perinteisesti jakaa kahteen ryhmään. Ammatillaiseen ja tilaisuuteen tarttuvaan:

Taulukko 1. Ammatillaisen ja tilanteeseen tarttuvan yrittäjän erot

Ammattilainen / ammattimies	Tilaisuuteen tarttuva (kasvuhakuinen)
<u>Työläistäusta</u> Ammatillisen osaamisen kautta yritysidea.	<u>Paljon työkokemusta</u> Kokemuksia yhdistämällä etsii johdonmukaisesti yrittäjätilaisuutta.
<u>Rajoitettu koulutus</u> Ammatillinen peruskoulutus.	<u>Laaja koulutus</u> Teoreettinen ja käytännön tieto tekemiseen koulutuksesta.
<u>Vähän johtajakokemusta</u> Ei erityistä kiinnostusta johtamiseen.	<u>Johtajuuden korostaminen</u> Johtajuus tärkeä osa yritystä.
<u>Tekniset tehtävät</u> Ei erityistä kiinnostusta yrityksen kehittämiseen.	<u>Rahamotiivi (kasvu ja tehokkuus)</u> Usein kasvuhakuinen.
<u>Riskin välttäminen (lyhyt aikaväli)</u> Uusien asioiden kokeilu hirvittää.	<u>Tulevaisuuteen suuntautuminen (pitkä aikaväli)</u> Uusien asioiden kokeilu yrityksen kehittämismielessä.
<u>Ei sosiaalisesti aktiivinen eikä sitoutunut</u> Ei verkostoa.	<u>Sitoutunut ympäristöönsä</u> Laaja verkosto.
<u>Elannon saaminen</u> Yrityksen tarkoituksena palkan tuottaminen.	<u>Manageri</u> Yrityksen tarkoituksena auttaa yhteiskuntaa.

(Möttönen 2019, 32-33.)

Miksi ihmiset haluavat yrittäjiksi?

Ihmiset haluavat ryhtyä yrittäjäksi usein huomattuaan hyvän tilaisuuden siihen ja haluaa ottaa siitä kiinni. Tilaisuus voi tulla esiin ulkoisista muutoksista, kuten lainsäädännön muuttumisesta tai kysynnän kasvusta, tai uusi tieto auttaa näkemään tilaisuuksia paremmin. Yrittäjiksi ryhtyneet ovat saattaneet myös työskennellä aiemmin pienessä yrityksessä tai perheyrityksessä, josta he ovat saaneet käytännön tietoa yritystoiminnasta. Valmiina oleva asiantuntemus ja osaaminen on myös koettu riittäväksi lähteä yrittäjäksi. (Möttönen 2019, 35.)

Muita tekijöitä, miksi henkilö saattaa ryhtyä yrittäjäksi, voidaan jakaa veto- ja työntötekijöihin.

Vetotekijät voidaan luokitella henkilön ominaisuuksiin, ympäristön mahdollisuuksiin ja talouteen liittyviin asioihin. Henkilön ominaisuuksia ovat esimerkiksi persoonallisuus, halu yrittäjäksi sekä osaaminen. Ympäristöstä henkilö saattaa saada esimerkkiä yrittäjyydestä, hänellä saattaa olla mielestään liian pieni palkka tai ulkopuolelta saattaa tulla kehoitetta ryhtyä yrittäjäksi. Talouselämä horjuu ja yrittäjyys saattaa olla hyvä mahdollisuus tienata rahaa. (Möttönen 2019, 36.)

Työntötekijät taas ovat tekijöitä, jotka sysäävät henkilöä yrittäjyyden polulle. Henkilölle voi tulla pakkotilanne ryhtyä yrittäjäksi, jottei jää työttömäksi tai työpaikka ei anna tarpeeksi henkilölle mahdollisuuksia. Ympäristö taas saattaa vaikuttaa niin, että työtä on vähän tarjolla tai asuu liian kaukana vapaista työpaikoista. Talous voi vaikuttaa niin, että esimerkiksi kasvukausi tai lama saattaa pakottaa yrittäjäksi ryhtymistä. (Möttönen 2019, 36.)

3.3 Hyvä johtaja

Yhä useammilla työntekijöillä ei ole vakinaista työsuhdetta, vaan työpaikat vaihtuvat sen mukaan, mihin tarvitaan lisävoimaa. On haastavaa johtaa jatkuvasti vaihtuvia työntekijöitä, jotka saattavat jo stressata uutta työpaikkaa tai heidän on vaikea sopeutua uuteen paikkaan. Johtajan täytyy osata innostaa uusi työntekijä (vaikka vain vähäksi aikaa) työhönsä ja osata perehdyttää hänet sujuvasti, mutta ymmärrettävästi työtehtäviin. Aika haasteellista! (Tukiainen & Villanen 2016. 53-54.)

Työ on yhä useammin pirstaleista ja limittyä vapaa-aikaan. Täytyy siis olla hyvä itsensä johtaja. Työ saatetaan aloittaa aamulla, mutta päivällä tehdä joitakin henkilökohtaisia asioita. Illalla täytyy vielä jatkaa töiden tekoa, jotta asiat saa hoidettua loppuun. Kun tekee hommia pienissä erissä, on niitä mukavampi tehdä ja työn lopputulos on näin parempi. (Tukiainen & Villanen 2016. 190.)

Asiakkaitakin täytyy osata johtaa. Jotta asiakkaat saadaan sitoutettua yritykseen, heidän kanssaan täytyy pystyä keskustelemaan. Asiakkaat kertovat, jos he eivät ole johonkin asiaan tyytyväisiä ja näin ollen vaikuttaa koko yrityksen toimintaan. Toki vuorovaikutus on tärkeää myös työyhteisössä, jotta yhteisö on tehokas. Kaikille täytyy olla myös tasa-arvoinen ja kaiken toiminnan tulee heijastaa yrityksen arvoja. (Tukiainen & Villanen 2016. 189-190.)

3.4 Yritys

Laukkasen mukaan ”yritykset ovat markkinatalouksissa yksiköitä, jotka organisoivat ja toteuttavat niiden hyödyketuotannon”. Kumminkin yritykset ovat myös oikeushenkilöitä, muun muassa liikkeenharjoittajia tai osakeyhtiöitä. Silloin niillä on joitakin ennalta määrättyjä toimintatapoja ja pelisääntöjä, joiden mukaan niiden täytyy toimia.

On olemassa kolmenlaisia yrityksiä: mikroyrityksiä, erikoistuneita pienyrityksiä ja kasvuyrityksiä. Alla niiden määritelmät.

1. **Mikroyritykset** ovat pieniä yrittäjäsidonnaisia ja -vetoisia yrityksiä sekä niiden toiminta on kapea-alaista. Mikroyrityksiä on paljon.
2. **Erikoistuneet pienyritykset** ovat isompia kuin mikroyritykset. Ne ovat myös yrittäjäsidonnaisia ja -vetoisia. Ne ovat kumminkin usein taloudellisesti kannattavia yrityksiä ja liiketoiminta on taloudellisesti merkitsevää.
3. **Kasvuyritykset** ovat usein useamman henkilön omistuksessa. Niillä on kasvuedellytykset ja liiketoiminta on vaativaa.

On monia muitakin tapoja luokitella yritystä, kuten henkilöstömäärällä, toimialoilla ja seudulla. (Laukkanen 2006, 27-30.)

Yrityksiä on Suomessa vuoden 2018 Tilastokeskuksen Yritysrekisterin mukaan 286 042 kappaletta. Määrään ei ole otettu huomioon maa-, metsä- ja kalataloutta. 93 % yrityksistä olivat mikroyrityksiä, eli niissä oli alle 10 työntekijää. 5,8 % yrityksistä olivat pienyrityksiä, eli niissä oli alle 50 työntekijää. 1,0 % yrityksistä olivat keskisuuria yrityksiä, eli niissä oli 50-249 työntekijää. 0,2 % yrityksistä olivat suuryrityksiä, eli niissä oli vähintään 250 työntekijää. (Yrittäjyys Suomessa 2020.)

Yritystoiminnalla on merkittäviä tehtäviä yhteiskunnan kannalta:

- **Innovaatiot ja keksinnöt:** Innovaatioista suurin osa syntyy pienyrityksissä. Innovaatioiden avulla ihmiset ja yritykset saavat hyödyllisiä tavaroita ja toimintatapoja.
- **Työpaikat:** Pienet ja keskisuuret yritykset antavat eniten työpaikkoja. Yksittäiset suuryritykset voivat olla yhteiskunnan isoimpia työllistäjiä.
- **Globalisaatio:** Kauppaa käydään yhä laajemmalla alueella. Pienillä ja keskisuurilla vientiyrityksillä on iso rooli työpaikkojen ja varallisuuden lisäämisessä.
- **Liiketoiminta:** Toiminnan kehityksessä vanhat menetelmät ja tuotteet jäävät pois uusien alta.
- **Talous:** Teknologiset uudistukset kasvattavat kansantaloutta.
- **Uudet tuotteet:** Uudet tuotteet lisäävät kilpailua, joka taas pitää hinnat alhaalla. Yritykset auttavat myös toisiaan alihankinnan keinolla.
- **Tuottavuus:** Kun varallisuus ja tuottavuus kasvavat yrityksissä, koko yhteiskunnan talous ja tuottavuus kasvavat.

(Möttönen 2019, 150.)

Yritysten syntyminen

Yritys voi syntyä neljällä tapaa: ratkaisu- tai mallilähtöisesti, tilaisuus- tai ongelmalähtöisesti, yrittäjälähtöisesti tai kehittäjälähtöisesti.

Ratkaisu- tai mallilähtöinen yrityksen syntyminen tarkoittaa sitä, että on keksitty tai havaittu ratkaisu, jota ihmiset ostavat jo hyvään hintaan. Ratkaisu voi olla tuote tai konsepti. Yleensä tässä tavassa halutaan monistaa liiketoiminta uudelle paikkakunnalle. (Laukkanen 2006, 70-71.)

Tilaisuus- tai ongelmalähtöisellä syntytavalla tarkoitetaan, että jossakin asiassa on havaittu ongelma, johon täytyy lähteä kehittelemään ratkaisua. Tässä on mahdollisuus kehittää aivan uusi ratkaisu ongelmaan, joka rupeaa myymään hyvin. (Laukkanen 2006, 70-71.)

Yrittäjälähtöisessä syntytavassa yrityksen perustamisen halu lähtee henkilöstä. Hän haluaa tai hänen täytyy tilanteen takia perustaa yritys. Tällöin ensimmäisenä ryhdytään miettimään, mikä olisi hyvä liiketoimi ja millä voisi erottua kilpailijoista. (Laukkanen 2006, 70-71.)

Kehittäjälähtöinen yritys syntyy siitä, kun kehittämisorganisaatio tai -projekti tähtää tietoisesti ja tavoitteellisesti yrityksen synnyttämiseen muiden (liike)toimiensa ohella. (Laukkanen 2006, 70-71.)

Yritys syntyy vaihe vaiheelta. Ensimmäisenä tarvitaan aikomus ja motivaatio yrityksen perustamiseen. Tässä vaiheessa todetaan tai selvitetään omat resurssit yrittäjänä toimimiseen. Tämän jälkeen etsitään liiketoimintamallia. On syytä tarkastella, mitkä liiketoimintamallit ovat mahdollisia, lupaavia ja aiheellisia selvittää. Myös yritysmuoto, kuten yksityinen elinkeinonharjoittaja tai franchising, täytyy päättää. Sitten

arvioidaan mietittyä liiketoimintamallia. Toimiiko idea sekä teknisesti että markkinallisesti? Onko liiketoimintaa tarpeellista suojata? Onko idealle markkinoita? Mitä toimintaehtoja yritys tarvitsee? Edellisten jälkeen selvitetään resurssit ja toteutuksen muodot. Tämä sisältää suunnitelman resursseista, ajoituksesta, toimittajista, tukiyhteyksistä ja etenemisvaiheista. Sitten laitetaan perusasiat kuntoon. Se tarkoittaa liiketoimintasuunnitelman tekoa, rahoituksen ja toimitilojen hankintaa, myynti- ja ostosopimusten tekoa, yritysmuodon valintaa ja yrityksen rekisteröintiä. Lopuksi laiteetaan liiketoiminta pyörimään. Liiketoimintaa lähdetään viemään eteenpäin askel askeleelta. Henkilöstö ja järjestelmät muotoutuvat ja säädökset muokkaavat liiketoimintaa. Asiantuntijoilta saa neuvoa tarvittaessa. Suhteet asiakkaisiin, tavarantoimittajiin ja muihin tärkeisiin sidosryhmiin muotoutuvat. (Laukkanen 2006, 77.)



Kuvio 1. Yrityksen syntyminen vaihe vaiheelta.

Yrityksiä voi perustaa kuudella tapaa. Yrityksen perustaa yksi tai useampi henkilö ai-
van alusta. Valmis yritys voi perustaa uuden yrityksen vanhan rinnalle. Yrityksestä ir-
tautuu osa esimerkiksi lainsäädännön rajoitteiden vuoksi. Valtio voi perustaa yrityk-
sen. Kahdesta yrityksestä liittyy yhteen osia alkuperäisistä liiketoiminnoista. Kaksi yri-
tystä yhdistyy yhdeksi isommaksi yritykseksi. (Möttönen 2019, 43.)

4 Yrittäjyyden historiaa

Yrittäjyyden juuret ovat pitkät ja ne alkavat jo 1600-luvulta. Tässä katsaus, miten yrittäjyyden historia on muuttunut 1600-luvulta nykypäivään ja lopuksi vielä katsaus tulevaisuuden yrittäjyydestä.

4.1 Yrittäjyys syntyi 1600-1800-luvuilla

Englannissa 1700-luvulla alkoi teollistuminen, joka levisi muualle Eurooppaan 1800-luvulla. Sen ansiosta teollisuus yleistyi ja maatalous rupesi väistymään. Teollisuustehtaat olivat toiminimen tapaisia perheyriytyksiä. Niitä ei kumminkaan ollut kovin monia niiden kalliiden kustannusten takia. Teollisuuden rinnalla porvarit kuitenkin harjoittivat yhä yritystoimintaa, joka oli saanut alkunsa jo 1600-luvulta. Kauppaporvarit olivat monopoliasemassa, sillä muut eivät saaneet laittaa kauppaa pystyyn. (Möttönen 2019, 55.)

1800-luvulla Englannissa astui voimaan laki, jonka seurauksena osakeyhtiöt olivat yleisin yritysmuoto. Suomessa osakeyhtiölaki astui voimaan 1864. Elinkeinovapaus tuli Suomessa vuonna 1879. Siihen asti naiset olivat olleet yritystoiminnassa holhousasemassa. Naiset eivät sen ajan käsityksen mukaan pystyneet huolehtimaan omaisuudesta. Siksi lähinnä lesket pystyivät naisista toimimaan yrittäjinä. Naiset toimivat usein vain avustavissa tehtävissä, kuten myynti- ja punnitsemistehtävissä. 1700-luvulla naisille annettiin oikeus kumminkin kaupusteluun ja pikkuriikkamyyntiin, mutta vieläkin he eivät saaneet olla käsityöläisiä. 1800-luvulla Suomessa lopulta naiset olivat isossa roolissa maalaismarkkinoilla vähittäiskauppiaina ja tervaporvareina. Myös tekstiiliteollisuus vahvistui naisvaltaiseksi alaksi. (Möttönen 2019, 56-60.)

1800-luvulla Johan Vilhelm Snellman vaikutti Suomen kehitykseen. Sivistys parani koulujen myötä ja suomen kieli nousi hallintokieleksi. Myös Suomen markka tuli käyttöön. Nämä uudistukset antoivat hyvän pohjan suomalaisuuden syntymiselle ja nykyiselle kaupankäynnille. Myös ensimmäiset pörssit syntyivät 1800-luvulla. 1800 ja 1900-lukujen vaihteessa Suomeen rantautui saksalaisia kauppiaita, kuten Stockmannin perustaja Georg Franz Stockmann, ruotsalaisia yrittäjiä sekä norjalaisia ja venäläisiä sahateollisuuden yritysten perustajia. Suuryrityksiä rupesi myös syntymään, sillä yritykset kasvoivat nopeasti. (Möttönen 2019, 62-63.)

4.2 1900-luvun alussa yrittäjäyys vahvistui

1900-luvulla Suomessa oli jo yli 10 000 kauppiasta ja syntyi erikoisliikkeitä eri aloille. Myös liikenneyhteydet, vauraus ja halpojen tehdastuotteiden markkinoille pääsy vauhdittivat suomalaista yrittäjäyttä. Sisämaahan rakennettiin lisää maanteitä ja vesistöille tehtiin uusia kanavia. Myös rataverkosto oli laajentunut huomattavaksi. 1800-luvulle saakka valtio rahoitti esimerkiksi tehtaiden rakennuksen yrityksille. Sen jälkeen rahoitustoiminta siirtyi 1800-luvulla perustetuille pankeille. 1900-luvulla sai alkunsa myös osuuskunnat. Osuuskuntia oli teollisuuden, kaupan ja pankin aloilla. Näistä esimerkkeinä Valio, Hankkija sekä SOK. (Möttönen 2019, 60-61.)

Naiset olivat yrittäjinä 1900-luvulla yleensä pienyrittäjiä ja itsenäisiä ammatinharjoittajia ompelutyön aloilla, pesu- ja silitysalalla sekä siirtomaa- ja ruokatavarakauppiaina. Naisilla oli yrityksiä lähes 50 ammattialalla. Tehdasyritykset naisilla olivat vielä todella harvinaisia. Naiset innostuivat yrittäjäyteen kotona opittujen taitojen avulla, eikä heidän yrityksensä olleet kasvuhakuisia. (Möttönen 2019, 63-64.)

1900-luvulla riehunut ensimmäinen maailmansota sekä Suomen itsenäisyys- ja sisällissodat vaikeuttivat kaupankäyntiä sekä Suomen sisällä että ulkomailla. Muutenkin Suomessa oli itsenäisyyden myötä järjesteltäviä asioita. Uuden nousukauden jälkeen 1920-luvun lama vaikeutti taas yrittäjien toimintaa. Monet joutuivat konkurssiin. Sa-hateollisuus oli tiukimmilla ja puunjalostus menestyi. Monet yritykset turvautuivat yhdistymällä saman tai eri alan yritysten kanssa. (Möttönen 2019, 66-67.)

1930-luvulla teknologia oli kehittynyt ja muun muassa autot, sähköliedet, radiot, televisiot ja sisä-WC yleistyivät. Myös muovi ja keinokuidut yleistyivät. Rautatiet ja meriliikenne laajenivat sekä lentoliikenne syntyi. Metsä- ja kemianteollisuus lisääntyi, mutta tekstiili- ja elintarviketeollisuus pysyivät ennallaan. Sähkö-, kaas- ja vesilaitokset sekä kemianteollisuus laittoivat koko teollisuuden nousuun. Myös koulutustaso parani. (Möttönen 2019, 68-69.)

1940-luvulla talvisota haastoi uudelleen yrittäjyyden. Kaupan alalla koettiin tavara-pula ja inflaatio vaikutti hintoihin. Suomessa menetettiin ihmisiä ja pinta-alaa sekä pinta-alan mukana rautatieverkostoa, metsää ja yrityksiä. Paperi- ja sähköteollisuus olivat ahtaimmilla. Myös sotakorvaukset verottivat osansa yritysten ja yhteiskunnan kehityksestä. (Möttönen 2019, 79.)

4.3 1950-1970-lukujen nousukausi

1950-luvulta 1970-luvulle Suomen talous kasvoi hurjaa vauhtia ja pysyi samanlaisena tuon 20 vuotta. Rakennusteollisuus kukoisti jälleenrakennuksen ansiosta ja valtio myönsi lainoja niiden toteuttamiseen. Pienet yritykset lisääntyivät. Sotakorvaukset toivat haasteita Suomelle ja samaan aikaan piti huolehtia sekä vammautuneista että kotinsa menettäneistä. Kumminkin sotakorvusten ansiosta metalli- ja kemianteollisuus kehittyi paljon. Alkutuotanto väheni, jonka seurauksena palvelualat yleistyivät.

Silti maataloutta oli vielä suurimmalla osalla yrityksistä. 1950-luvulla kaupungistuminen lisääntyi, kun ihmisten täytyi muuttaa lähemmäs työ- tai opiskelupaikkaansa. Sen seurauksena rakennustyömaat koneellistuivat esimerkiksi kaivureiden ja nostureiden avulla. Ruvettiin käyttämään myös elementtejä, jotka automatisoivat ja nopeuttivat rakentamista. Myös traktorit sekä muut maa- ja metsätalouskoneet alkoivat yleistyä. 1950-luvulla alkoivat myös suomalaiset televisiolähetykset. Tie- ja rautatieverkostot laajenivat entisestään lisääntyneen autoilun myötä. Naisten yritykset lisääntyivät ja olivat usein pieniä tekstiili- ja muotiliikkeitä, kukkakioskeja sekä parturi- ja kampaa-moliikkeitä. Vielä 1990-luvulla maatalousyrityksiä oli 60 % ja naisten osuus niistä oli 11 %. 1970-luvulla naisten osuus maatalousyrittäjien määrästä oli ollut 20 %. (Möttönen 2019, 80-83.)

Sodan jälkeisiä yrittäjyyden lukuja Suomessa:

- 60-luvun alussa oli yli 30 000 osakeyhtiötä.
- Vuonna 1950 10 % väestöstä oli yrittäjiä, eli noin 400 000 henkilöä.
- Suurimmat toimialat olivat maa- ja metsätaloudessa, lähes kolme neljäsosaa eli vajaa 300 000.
- Maa- ja metsätalouden yrityksistä vain 13 % oli palkattua työvoimaa eli vajaalla 40 000.
- Teollisuusyrittäjiä oli vajaa 60 000, joista suurin osa oli pienyrittäjiä.

(Möttönen 2019, 82.)

4.4 Laman siivittämänä 1980-luvulta nykypäivään

1960-luvulla kansainvälinen kauppa oli jo yleistä ja 1980-luvulla suomalaisten yritykset ulkomailla yleistyivät. 1990-luvun öljykriisin seurauksena Suomen ulkomaanvienti ei enää kunnolla luistanut. Kotimarkkinat olivat liian pieniä, joten yritysten täytyi erikoistua, päästä asiakkaiden lähelle ja hyödyntää osaamistaan. 1990-luvulla Suomessa kumminkin Nokia laittoi teknologiateollisuuden nousuun. (Möttönen 2019, 88-90.)

1990-luvun lamaan vaikuttivat korkosääntelyn loppumisen seurauksena pankkien luotonanto, idänkaupan romahdus, teollisuuden heikentyminen ja talouden ylikuumeneminen 1980-luvun löysän otteen takia. Niistä koituikin jyrkkä ja syvä laskusuhdanne. Markkaa sitten devalvoitiin, jonka seurauksena ulkomailta lainaa ottaneiden yritysten lainat nousivat pilviin. Monet ulkomaan kauppaa käyneistä yrityksistä olivat ottaneet lainaa ulkomaisista pankeista. Monet yritykset joutuivat laman seurauksena konkurssiin. Nokian johdolla kumminkin päästiin ylös lamasta. Euroon liittyminen on koventanut kansainvälistä kilpailua Suomessa, vaikka EU-liitos vakautti yritysten toimintaympäristöä. 2000-luvulla syntyi paljon startup-yrityksiä erityisesti mobiilipelien kehitykseen. Nykypäivänä startupeja perustetaan 4 000-5 000 vuodessa, mutta vain noin 300 lähtee kasvuun kolmen vuoden kuluessa. Startupit ovat nykyään yleensä palvelualoilla, mutta myös ohjelmistokehityksen alalla on paljon startupeja. Suomalaisia tehtaita ja toimipisteitä on yhä enemmän ulkomailla, jonka takia yritysten ulkomaalainen työvoima on kasvanut. Myös Suomeen on saapunut enemmän ulkomaisia työntekijöitä. (Möttönen 2019, 99-103.)

2000-luvun naisryrittäjät ovat keskimäärin koulutetumpia kuin miesryrittäjät. Naiset toimivat yrittäjinä yleensä sosiaali- ja terveysalalla, koulutus- ja henkilöstöpalveluissa, majoitus- ja ravitsemisalalla sekä liike-elämän palveluissa, kuten tilitoimistoissa. Vuonna 2011 naisryrittäjiä oli yhteensä 84 000 ja he olivat pääosin yksinyrittäjiä. Vain neljäsosa toimi työnantajan roolissa. Miehistä työnantajia taas oli yli 40 %. Naiset toimivat myös usein sivutoimisina yrittäjinä, sillä he saivat miehiä useammin osa-aikaisen tai tilapäisen työsuhteen. Sen takia heillä oli mahdollisuus tehdä kahta työtä samaan aikaan. Globaalisti naisryrittäjiä on reilusti vähemmän kuin miesryrittäjiä. Vain Ecuadorissa, Brasiliassa ja Vietnamin naisryrittäjiä on yhtä paljon kuin miesryrittäjiä. Naiset myös todennäköisemmin ryhtyvät yrittäjiksi pakon edessä Euroopassa. (Möttönen 2019, 104-106.)

4.5 Tulevaisuuden näkymät

Tulevaisuudessa tarvitaan sähköisten ratkaisujen rinnalle oikeita ihmisiä. Monet palvelut ovat internetissä, jotta niitä olisi helppo kuluttaa. Kumminkin ihminen kaipaa toista ihmistä ja heidän tuomaa läheisyyttä, kuten kosketusta, hajuja ja makuja. Siksi perinteisiä palvelualoja tarvitaan aina. Läheisyys vaikuttaa myös työssä viihtymiseen, joten jokaisella työpaikalla läheisyyden mahdollisuus tulisi ottaa huomioon. (Tukiainen & Villanen 2016, 53.)

Myös joustaminen tulee korostumaan tulevaisuudessa. Työyhteisössä, asiakkaiden parissa ja kotona tarvitaan joustamista yhä useammin. Joskus täytyy tehdä ylimääräisiä hommia, antaa asiakkaalle hyvitystä tuotteista tai siirtää perheen lomasuunnitelmia. Joustavuus on kumminkin liiallisuuteen mennessä haitallista ihmisen psyykelle. Riippuu tosin ihmisestä, kuinka hyvin hän kestää epävarmuutta ja poukkoilua projektista toiseen. (Tukiainen & Villanen 2016, 53.)

Mitä tulevaisuudessa johtajalta sitten odotetaan? Uudenlaisia johtamistyytlejä, dialogia, pirstaleista työtä ja naisjohtajuutta. Johtamisella täytyy saada kaikki tyytyväisiksi ja saada heidät kokemaan arvoa työstään. Johtajan täytyy uskaltaa laittaa itsensä peiliin ja olla aito. Hänen täytyy olla myös perillä kaikista yrityksen asioista, jotka liittyvät hänen työhönsä millään lailla. Muita täytyy auttaa ja tukea parhaalla mahdollisella osaamisellaan. Viestinnän pitää myös toimia hyvin, jotta kaikki ovat tietoisia, mitä tapahtuu milloinkin ja missäkin. Naiset ovat miehiä useammin tunteellisempia myös johtamisessa. (Tukiainen & Villanen 2016, 188.)

5 Naisyrittäjyys

Tilastokeskuksen Yritysrekisterin vuonna 2013 tekemän tutkimuksen mukaan naisten osuus yrittäjistä oli noin 84 000 eli kolmasosa kaikista Suomen yrittäjistä. Naiset toimivat lisäksi usein yhtiömuotoisissa yrityksissä vähemmistöosakkaina tai yrittäjäperheenjäsenenä miesten rinnalla. Suomessa yrittäjänaisia on kumminkin suhteessa enemmän kuin muissa Euroopan maissa. Naiset ovat usein yrittäjinä kaupanalalla ja muilla palvelualoilla. Kaikista Suomen yrittäjistä noin 63 % toimii yksinyrittäjinä ja naisten osuus heistä on lähes kolme neljäsosaa. (Naiset yrittäjinä – Keitä me yrittäjänaiset olemme? n.d.)

Vertailuna Yhdysvalloissa naisyrittäjiä on 11,6 miljoonaa, joka on noin 51 % kaikista yrittäjistä. He työllistävät lähes 9 miljoonaa ihmistä. Yksinyrittäjiä Yhdysvalloissa on 39 % kaikista naisten yrityksistä. (Women Business Owner Statistics 2017.)

5.1 Tasa-arvo yrityksissä

”Maa kaikkein tasa-arvoisimpien joukossa kansainvälisissä sukupuolten tasa-arvoa mittaavissa vertailuissa.” Usein eletään käsityksessä, että Suomessa oltaisiin täysin tasa-arvoisia. Johtotehtävissä on silti reilusti enemmän miehiä kuin naisia. Esimerkiksi eduskunnassa on ollut vasta yksi naispresidentti ja muissakin eduskunnan tehtävissä miehillä on valta-asema. Suomessa naiset johtavat enimmäkseen palvelualoilla, kaupoissa sekä mainos- ja mediataloissa. Pienistä ja keskisuurista yrityksistä monet ovat perheyrityksiä, joten niissä on johdossa sekä mies että nainen. ”Viimeaikoina on ilmestynyt useita tutkimuksia, joissa on selvitetty naisjohtajuuden vaikutuksia yritystoimintaan. Tulokset osoittavat, että naisjohtajuudesta voi olla yrityksille varsin monenlaista hyötyä.” Nämä hyödyt ovat:

1. **Kannattavuus:** Naisten johtamat yritykset ovat keskimäärin kannattavampia kuin miesten johtamat. Naiset huomioivat paremmin oman pääoman tuoton sekä syyllistyvät vähemmän lahjuksiin, petoksiin tai riitoihin osakkeenomistajien kanssa. Naiset myös saattavat hakeutua johtotehtäviin miehiä heikommin, jolloin johtavat naiset ovat valikoituneempia kuin miehet. Lisäksi naiset saattavat päätyä jo alkujaan keskimääräistä kannattavampiin yrityksiin johtotehtäviin.
2. **Esimiestyön laatu:** Naisten johtamistapa vaikuttaa myönteisesti esimiestyön laatuun. Tämä selittyy sillä, että naiset ovat päättäväisempiä, he ymmärtävät paremmin ihmisiä ja edistävät kehitystä.
3. **Tulevaisuuden kilpailuetu:** Kun naisia on johtotehtävissä, yritykset ottavat enemmän huomioon naisten näkökulman asiakkaisissaan. Silloin heidän on helpompaa suunnata toimintansa myös naisille. Naisilla on myös muita ominaisuuksia ja taitoja, jotka auttavat yrityksiä toimimaan paremmin. Naiset ovat keskimäärin korkeammin koulutettuja kuin miehet.

(Tukiainen & Villanen 2016, 21-27.)

Naisia ei ole valittu oikeastaan ennen 2000-lukua johtajiksi, sillä on ajateltu, etteivät he jaksa olla vaativissa tehtävissä. He väsyvät paineessa ja he tarvitsevat taloudenhoitajan kotiinsa. Mies ei aikanaan tehnyt ollenkaan kotitöitä, joten pitkään kotityöt jäivät vain naisten kontolle. Vaativa työ vei liikaa aikaa pois kotitöistä ja ilman apulaista kotityöt jäivät tekemättä. Näinhän asian ei kuitenkaan enää pitäisi olla, vaan kaikkien perheenjäsenten tulisi osallistua kotitöihin. Toisaalta yritysten ja yhteiskunnan on myös otettava huomioon perheelliset työntekijät ja annettava heille mahdollisuus hoitaa jokapäiväiset kotityöt myös työpäivinä. (Tukiainen & Villanen 2016, 28-29.)

Naisia ei ole paljoa johtotehtävissä, sillä organisaatiot ovat rakenteeltaan vanhanaikaisia eli niihin halutaan miesjohtajia mieluummin. Vanhanaikaisissa yrityksissä on myös usein stereotypioita naisia kohtaan, jotka määrittelevät naisista huonompia kuin miehistä. Toki myös se vaikuttaa naisten vähäisyyteen johtotehtävissä, koska naiset aloittavat usein uransa alempaa kuin miehet. (Tukiainen & Villanen 2016, 33.)

Naisten vahvuudet johtamisessa ovat siinä, että he tekevät usein työnsä tarkemmin kuin miehet ja näin ollen saavat parempia arvioita työstään. Myös koulutustaso on usein naisilla korkeampi. Koska naiset ovat parempia vuorovaikutustaidoissa, he ovat parempia kannustamaan muita tekemään yhteisen asian puolesta parhaansa sekä innostamaan muita uusista ideoista. (Tukiainen & Villanen 2016, 192.)

5.2 Mies- ja naisjohtajan eroavaisuudet

Poikkeuksellisen menestyneille henkilöille yhteistä on kova työ ja sinnikkyys vaikeissa tilanteissa. Heillä on saattanut olla myös onnekkaita käännteitä, yllättäviä mahdollisuuksia ja olosuhteita, joita henkilö on ymmärtänyt hyödyntää. Tutkimus oli tehty menestyneillä miehillä, mutta aivan samat ominaisuudet pätevät myös naisiin. Naiset kyllä pystyvät vähintäänkin samaan kuin miehet, jos heille vain annetaan tilaisuus siihen. Ja koska naisille ei anneta helposti tilaisuutta näyttää osaamistaan, heidän on ponnisteltava jopa sen eteen, että muut huomaisivat heidän olevan yhtä kyvykkäitä kuin miehet. He joutuvat siis ponnistelemaan enemmän kuin miehet saavuttaakseen saman lopputuloksen. (Tukiainen & Villanen 2016, 37.)

Miesten ja naisten johtamistyyli eroavat kyllä toisistaan. Miehet ovat usein asiakeskeisiä ja he motivoivat työntekijöitä palkkioilla ja rangaistuksilla. He käyttävät myös johtajanrooliaan hyväksi, jos asiat eivät mene niin kuin he toivoisivat. Naiset puolestaan pitävät itseilmaisua ja ihmisläheisyyttä tärkeinä johtamisessa. He pyrkivät siis olemaan itse vetovoimainen ja vaikuttava johtaja, innoittamaan työntekijöitä, kannustamaan älylliseen toimintaan ja huomioimaan heidät yksilöinä. Tämän tarkoituksena on sitouttaa työntekijät aidosti työhönsä ja näin ollen ponnistelemaan yhteisen asian puolesta. (Tukiainen & Villanen 2016, 40.)

5.3 Naiset yrittäjinä

Monet naiset epäröivät Naisyrittäjyyskeskuksen artikkelin mukaan turhaan, pärjäävätkö he yrittäjinä. Yrittäjyys kun on miesvaltainen ala, naiset luulevat helposti miesten olevan parempia yrittäjiä. Yrittäjyys vaatii omatoimisuutta, sillä itse on vastuussa tekemisestä ja tuloksista. Osalle tämä on haaste, sillä he ovat tottuneet ohjaukseen. Osa taas nauttii, että saa itse päättää ja hoitaa asiansa. Toinen asia, jota yrittäjä tarvitsee, on usko omaan kykyihinsä ja liiketoimintaansa. Jos yrittäjä ei usko, että tuotteet tai palvelut myyvät ja ovat hyödyllisiä, miksi kukaan asiakkaistakaan uskoisi olevan niin. Kolmas asia yrittäjän vaatimuksista on olla ajan hermolla ja tuntea omaa liiketoimintaa koskeva lainsäädäntö riittävän hyvin. Yrittäjän tulee siis olla perillä kaikista liiketoimintaansa koskevista asioista. Hänen täytyy myös huolehtia, että kaikki asiat tulevat hoidettua kunnolla ja aikataulujen mukaisesti aina kirjanpidosta lähtien. (Millaista on olla naisyrittäjä? 2020.)

Omatoimisuus

- Itse on vastuussa tekemisestään ja tuloksista.
- Osalle haasteellista, sillä he ovat tottuneet ohjaukseen.
- Osa nauttii, että saa itse päättää ja hoitaa asiansa.

Usko omaan kykyihinsä ja liiketoimintaansa

- Yrittäjä ei usko, että tuotteet tai palvelut myyvät ja ovat hyödyllisiä.
- Miksi kukaan asiakkaistakaan uskoisi olevan niin?

Ajan hermolla oleminen ja omaa liiketoimintaa koskevan lainsäädännön tunteminen riittävän hyvin

- Perillä oleminen kaikista liiketoimintaansa koskevista asioista.
- Huolehtiminen, että kaikki asiat tulevat hoidettua kunnolla ja aikataulujen mukaisesti aina kirjanpidosta lähtien.

Kuvio 2. Yrittäjän tärkeimmät ominaisuudet.

Millaista yrittäjyys on? Jokainen kokee asian omalla tavallaan. Yrittäjyys voi kumminkin olla antoisaa ja mielekästä, stressaavaa ja yhtä puurtamista tai jotain niiden väliltä. Useimpien naisten on välillä vaikeaa yhdistää yrittäjyys ja perhe-elämä. Se aiheuttaa usein stressiä ja huonoa omaa tuntoa. Nämä tuntemukset ovat kumminkin yleisiä myös palkkatyössä oleville naisille. Parhaiten jaksavat ja menestyneet naisyrittäjät ovat onnistuneet luomaan harrastuksestaan työn itselleen. Silloin yrittäjä antaa kaikkensa työhönsä ja se näkyy myös ulospäin. (Millaista on olla naisyrittäjä? 2020.)

Yrittäjät-sivuston kahdeksan menestyneen yrittäjänaisen vinkit yrittäjyyteen.

1. **Löydä intohimosi ja rakenna jotain, mihin uskot:** Mieti, millä on arvoa itselle. Ympäri itsesi ihmisillä, jotka haastavat ja kannustavat sinua eteenpäin. Muista myös pitää huolta terveydestäsi. - Henrietta Kekäläinen, Carbo Culture.
2. **Etsi punainen lanka:** Luota unelmiin, äläkä pelkää ajatella isosti. Punaisen langan avulla pystyy tsemppaamaan itseään huonoina aikoina. Punainen lanka kertoo, miksi tekee juuri kyseistä hommaa. Verkostoidu mahdollisimman monen kanssa, sillä ikinä ei tiedä, kenestä on hyötyä itselle. – Heli Kurjanen, Lune Group.
3. **Vastaa oikeaan ongelmaan:** Bisneksen rakentamisessa ensin täytyy miettiä pohja – mitä minä ja me ajattelemme bisneksestä ja maailmasta. Sen jälkeen vasta bisnestavoitteet. Tuotteiden tai palveluiden suunnittelussa pitää yrittää miettiä, millainen tulevaisuus saattaa olla tulossa eri kannoilta. Silloin pystyy vastaamaan asiakkaiden todelliseen tarpeeseen, joka luo oikeasti lisäarvoa. Yrityksessä monet asiat kannattaa tehdä mieluummin itse kuin teettää muualla. Esimerkiksi tyytyväisyyskyselyn tehdessä itse on paremmat mahdollisuudet löytää jotakin uutta ja hyödyntää sitä liiketoiminnassaan. – Maija Itkonen, Gold & Green Foods.
4. **Pyri jatkuvasti parempaan:** Ole sinnikäs, usko yritykseesi ja tekemiseesi. Ei saa lanistua vastoinkäymisistä ja haasteista, koska niitä tulee aina ja jokaisen kohdalle. Pyri jatkuvasti parantamaan itseäsi ja yritystäsi, sillä se on avain menestykseen. – Marjet Mäkinen, Suomen Kovabetoni Oy.
5. **Tee täysillä ja iloitse onnistumisista:** Eteenkin aluksi joutuu tekemään pitkiä päiviä ja uhraamaan omaa aikaansa. Kannattaa heti kysyä viisaammilta neuvoa, jos ei tiedä jotakin asiaa. Ei tarvitse jäädä yksin vaikeiden asioiden kanssa. Ole positiivinen ja iloinen omista ja toisten onnistumisista. Sillä pääsee pitkälle! – Noora Fagerström, Jungle Juice Bar.
6. **Uskalla puhua rahasta:** Puhu rahasta ja tavoittele vaurastumista. Muista hinnoitella työsi oikein ja huolehtia eläkkeestäsi. – Carita Orlando, Suomen Yrittäjät ja Orlando Consulting Oy.
7. **Delegoi se, mitä et osaa:** Kaikkea ei tarvitse osata eikä tehdä. Delegoi tai ulkoista rohkeasti. Vapaa aika kannattaa mieluummin käyttää myymiseen tai itsensä kehittämiseen. – Seija Estlander, Suomen Yrittäjänaiset ja Viestintätoimisto Estlander.

8. **Muista myös lomilla:** Verkostoidu kaikkien mahdollisten ihmisten kanssa. Kysy rohkeasti, sillä joku tietää aina ratkaisun ongelmaasi. Parhaat ideat tulevat lomalla ja vapaa-ajalla, eli on tärkeää muistaa pitää lomat tai breikit. – Nina Rasola, Suomen Yrittäjät ja RL-Huolinta Oy.

(Löydä intohimosi, iloitse onnistumisista ja uskalla puhua rahasta – lue naisyrittäjien parhaat vinkit. 2018.)

5.4 Naisyrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä

Karoliina Wilkmanin gradun (2012) ja Eteran hyvinvointikyselyn (2013) perusteella kootun aineiston mukaan yrittäjänäisten mielestä parasta omassa työssään ovat mielenkiintoinen ja motivoiva työ sekä onnistumiset. Myös vapaa-aika ja lomat koetaan tärkeiksi. Myös hyvä palaute eteenkin asiakkailta antaa voimia tehdä raskastakin työtä. (Järvinen 2014, 17.)

Rasitteita yössä ovat taas enimmäkseen työpaineet. Palautumiseenkin on liian vähän aikaa. Koetaan, ettei ole luottohenkilöä, jonka kanssa voisi asioista keskustella tai suunnitella. Myös lomiam ei pystytä pitämään ja toisinaan on jopa tuplasti töitä. Globalin talouden horjumisen huolestuttaa sekä yrityksen talous. Työntekijöiden sitoutumattomuus tai osaamattomuus ovat rasitteita. (Järvinen 2014, 18-19.)

Naiset ovat yleensä aktiivisia yritystoiminnassa, perhe-elämässä ja yhdistyksissä. Tämä voi olla osa syy, että lähes kolmannes kokee stressiä paljon tai melko paljon. Lisäksi toisella kolmasosalla on lieviä stressin oireita. Stressi purkautuu yleensä jännityksenä, levottomuutena, hermostuneisuutena, ahdistuksena ja unihäiriöinä. (Järvinen 2014, 20.)

Naiset saavat voimaa työhönsä ulkoilusta, harrastuksista ja läheisistä. Myös positiiviset asiakaskohtaamiset antavat voimaa. Lisäksi kollegoiden seura ja muut verkostot antavat voimaa. (Järvinen 2014, 21.)

Simply Business on listannut naisryittäjien kymmenen vahvuutta. Sivuston mukaan usein naiset johtavat startup yrityksiä, jotka kasvavat nopeinten. Kaikilla yksilöillä on toki omat vahvuutensa ja niiden avulla kannattaa auttaa yritystään.

1. **Tunteisiin vetoava älykkyys:** Naiset ovat miehiä itsetietoisempia, osoittavat empatiaa ja suoriutuvat miehiä paremmin muun muassa valmentamisessa, vaikuttamisessa, inspiroivassa johtamisessa, konfliktien hallinnassa, organisaation asioista perillä olemisessa, sopeutumisessa, tiimityöskentelyssä ja saavutussuuntautumisessa. Tunteikkaus johtamisessa auttaa työntekijöitä pysymään yrityksen palveluksessa pidempään.
2. **Kyky tehdä montaa asiaa samaan aikaan:** Yrityksessä on oltava perillä monista asioista samaan aikaan ja tehtävä useita asioita yhtä aikaa. Tämä luonnistuu naisilta hyvin, sillä äitiys vaatii tätä kykyä, kun lapset vetävät koko ajan eri suuntiin.
3. **Mukautumiskyky:** Yritysten ja varsinkin startupien vastaan tulee muutoksia, kun ne kasvavat. Muutokset voivat olla mitä tahansa, mutta uudessa yrityksessä ne koskevat usein uusia työntekijöitä, strategisia päämääriä, budjetteja tai toimitiloja. Naiset kokevat usein itsekin olevansa mukautumiskykyisiä. Heille ei tunnu olevan väliä, mihin suuntaan he ovat menossa seuraavaksi.
4. **Määrätietoisuus:** Naiset tekevät sen, mistä on haaveillut. Historiasta tästä esimerkkejä ovat esimerkiksi Amelia Earhart (lensi Atlantin yli yksin) ja Rosa Parks (auttoi Kansalaisyhteiskunnan syntymisessä protestoimalla vallalla olevaa mustien ja valkoisten asemaa).
5. **Viestintä:** Miehet viestivät lyhyesti ja ytimekkäästi. Naisilla taas on myös sanatonta vihjailua, empatiaa ja hyvän kuuntelijan taito. On tärkeää osata viestiä hyvin visioita ja arvoistaan yritykselle, asiakkaille ja sijoittajille. Tämän ansiosta viesti menee perille ja se vakuuttaa ihmiset sekä johtaa toimintaan.
6. **Ymmärtäminen:** Naisjohtoisissa työpaikoissa on usein terveellinen työ tai elämän taspaino, joustavat työntekijät, työn jakamista, televiestintää, naisohjaaja ohjelmat, työpaikkakuntoilu ohjelmat, perhepoissaolojen mahdollisuus ja mukavat imetyshuoneet.
7. **Riskinottokyky:** 87 % naisista määrittelee itsensä taloudelliseksi riskinottajaksi. Vastaava luku miehillä on 73 %. Myös 80 % naisista näkee mahdollisuuksia, kun muut näkevät riskejä. Miehillä luku on 67 %. Miehet ovat enemmän seikkailunhaluisia ja naisilla enemmän riskinottoajattelutapa.
8. **Nöyryys:** Huonoin asia yrityksen asiakkuusien hoitamisessa on liika itsevarmuus. Se näyttäytyy asiakkaille negatiivisena ja sillä voi menettää paljon potentiaalisia asiakkaita.
9. **Luovuus:** Naiset ovat hyviä ajattelemaan laatikon ulkopuolelta ja etsimään uusia ratkaisuja vanhoihin ongelmiin. Miehet usein ajattelevat: älä korjaa, jos se ei ole rikki.
10. **Suhteiden rakennus:** Naisille tärkeää ovat ihmissuhteet. Se pätee myös työhön. Heille tärkeää on työskennellä työntekijöiden ja asiakkaiden parissa sekä viettää aikaa perheen ja ystävien kanssa.

(Thompson 2019.)

Business News Daily uutisoi yrittäjänäisten ja menestyvien naisten seitsemän haastetta.

1. **Ylittää sosiaaliset odotukset:** Usein tietyt asiat mielletään maskuliiniksiksi, eteenkin yritysmaailmassa ja johtotehtävissä. Ne ovatkin miesvaltaisia. Jos naisen täytyy luennoida miehille näistä aiheista, saattaa tulla kiusaantunut olo. Usein ajatellaan, että naiset eivät osaa niin hyvin yritysmaailman asioita kuin miehet. Silloin naiselle tulee näytön paikka, jotta yleisö kuuntelee häntä.
2. **Rahastoon pääseminen:** On vaikeaa päästä rahastoon omalla yrityksellään, eteenkin naistoimitusjohtajana. Vuonna 2014 Babson College report huomasi, että alle 3 % rahastojen yrityksistä oli naistoimitusjohtaja. Tämä saattaa johtua siitä, että naiset kertovat usein totuudenmukaisemmat luvut yrityksen taloudesta kuin miehet. Siksi miessijoittajat luulevat myös naisten liioittelevan lukuja.
3. **Kamppailu siitä, että otetaan vakavasti:** Naisilla saattaa olla vaikeaa saada miesvaltaisilta yrityksiltä luottamusta esimerkiksi siihen, että hoitaa hommansa reippaasti ja oikeudenmukaisesti. Monet saattavat lannistua tällaisesta kohtelusta, mutta heidän pitäisi uskaltaa uskoa itseensä.
4. **Tunnustaa taitonsa:** Naiset saattavat vähätellä omaa arvoaan, jos he haluavat päästä yhteisymmärrykseen muiden kanssa. Omat ideat pitäisi kumminkin tuoda esille, sillä niistä saattaa saada uutta näkökulmaa tai ne voivat itsessään olla jatkoon meneviä ideoita.
5. **Rakentaa tukiverkosto:** Naisten on useammin vaikeaa löytää itselleen hyvää tukiverkostoa. Tämä saattaa johtua siitä, että miehet dominoivat korkeatasoista bisnestä. Naiset tarvitsisivat tai haluaisivat usein myös naisnäkökulmaa asioihinsa. Miehet ja naiset kun tekevät asioita usein eritavalla.
6. **Bisneksen ja perhe-elämän tasapainottaminen:** Vanhemmuus tuo työn lisäksi velvoitteita myös perheeseen. Joissain tilanteissa saattaa joutua tekemään ikäviäkin päätöksiä, jotta perhe ja työ pysyvät tasapainossa.
7. **Epäonnistumisen pelon hallinta:** Epäonnistumiset kuuluvat bisnekseen. Siksi niitä ei tulisi pelätä, ainakaan liikaa. Pelko estää kokeilemasta uutta ja ajattelemasta lennokkaasti. Epäonnistumisia pitäisi ajatella opettavaisiksi tilanteiksi. Silloin on mahdollisuus päästä sinne, minne haluaa päästä.

(Fallon & Gausepohl 2020.)

6 Tutkimuksen tulokset

Ensin käydään läpi tutkimuksen toteutuksen vaiheet. Sitten esitellään haastateltavat sekä heidän yrittäjätarinansa. Sen jälkeen kerrotaan tuloksia, mitä tutkimuksesta saatiin.

6.1 Tutkimuksen toteutus

Opinnäytetyön tutkimukseen lähdettiin etsimään vastausta kysymykseen: Mitkä tekijät ovat vaikuttaneet siihen, että naiset ovat ryhtyneet yrittäjiksi ja mitkä tekijät olisivat voineet jopa estää naisia lähtemästä yrittäjäksi?

Tutkimusta lähdettiin toteuttamaan teemahaastatteluilla (kts. 2.4 Laadullisen tutkimuksen menetelmiä). Teemahaastatteluilla pyrittiin saamaan tietoa, miten naisyritykset ovat päätyneet yrittäjiksi, mitkä ovat heidän vahvuutensa ja haasteensa naisyrityksinä sekä mitä vinkkejä he voisivat antaa yrittäjiksi miettiville naisille. Juuri teemahaastatteluihin päädyttiin siksi, että tutkimuksessa oli selkeät teemat, joihin haluttiin vastauksia ja avoimilla kysymyksillä tuli tietoa, mitä ei olisi välttämättä muuten saanut kaivettua esiin. Katso haastattelukysymykset: Liite 1. Teemahaastattelun tukena olleita kysymyksiä.

Tutkimukseen etsittiin haastateltavia sekä lämpimistä että ihan kylmistä kontakteista. Lämmin kontakti tarkoittaa sitä, että kysyttiin jo haastatelluilta tai kontaktoiduilta naisilta suositteluja, keihin voisi ottaa yhteyttä. Useimmat antoivatkin hyviä vinkkejä. Aina, jos yritykseltä löytyi sähköpostiosoite, laitettiin ensin sinne tiedot asiasta visuaalisen markkinointilehtisen kera. Yleensä seuraavana päivänä sitten koitettiin soittaa kyseiseen yritykseen, jos puhelinnumero löytyi. Suurimmalta osalta saatiin heti vastaus, joko kieltävä tai hyväksyvä.

Suurin osa teemahaastatteluista tehtiin puhelimitse, joten ei saatu monestakaan äänitallennetta. Jouduttiin siis kirjoittamaan vastaukset käsin ensin muistiinpanoihin ja sen jälkeen litteroitiin vastaukset sekä muistiinpanojen että muistin perusteella. Siksi litterointi, eli purkaminen tekstiksi, pyrittiin tekemään mahdollisimman nopeasti haastattelun jälkeen.

Litterointi tehtiin proposiotasolla. Proposiotaso tarkoittaa haastattelun tulosten kirjaamista sanoman tai havainnon ydinsisällöllä (Kananen 2012, 110). Proposiotasoa käytettiin, sillä ei ollut mahdollista palata tallenteeseen, jotta olisi voinut kirjoittaa sanasta sanaan haastattelun auki.

Litteroinnin jälkeen tekstiä ruvettiin analysoimaan. Ruvettiin pikkuhiljaa neljässä osassa yleistämään tekstiä. Kolme ensimmäistä osaa olivat sellaisia, joissa keskityttiin vain yhteen haastatteluun kerrallaan. Sen avulla yritettiin löytää samoja teemoja eri haastatteluista ja neljännessä vaiheessa teemat koottiin yhteen.

6.2 Haastateltavien profiilit

Haastatteluissa oli viisi yksinyrittäjänäistä eri kaupan aloilta. Heillä kaikilla oli ollut yritys yli kolme vuotta toiminnassa. Kaikki haastateltavat olivat hyvin erilaisia ja eri lähtökohdista. Heillä oli kuitenkin jotkin vastaukset hyvin samantyyppisiä. Tässä ensin taustatietoa haastateltavista.

Haastateltava 1

36-vuotias päätoiminen vaatetuskaupan yrittäjä Jyväskylässä. Haastateltava osti valmiin yrityksen seitsemän vuotta sitten edellisen omistajan eläköitymisen vuoksi. Haastateltava oli jo opiskeluaikoinaan ollut töissä kyseisessä yrityksessä, joten hän

tiesi jo valmiiksi, miten hommat on hoidettu yrityksessä. Haastateltavalla oli myös ollut jo pidempään haaveissa oma yritys, niin hänelle ei ollut vaikeaa päättää, ostaako yrityksen. Myös perhe kannusti häntä ottamaan tilaisuuden vastaan.

Haastateltava koki, että hän ei soveltuisi palkkatyöhön, joten hänelle yrittäjyys tuntui luontevalle vaihtoehdolle. Haastateltava tykkää tehdä omia juttuja omilla ehdoillaan. Hän myös kokee, että hänellä on ongelmia toimia tiimissä. Vaatetusala oli myös luonteva, sillä hän oli jo pidemmän aikaan seurannut muotia oman kiinnostuksensa myötä.

Haastateltavalle oli helppoa aloittaa uransa, sillä entinen omistaja auttoi hänet alkuun yrityksen kanssa. Myös lähiyrittäjät antoivat hänelle neuvoja. ”Yrittäjäksi ryhtyminen tuntui pääosin plus-puoleiselta”, haastateltava kiteytti.

Haastateltava 2

64-vuotias päätoiminen vaatetuskaupan yrittäjä Jyväskylässä. Haastateltava on ollut pienestä lähtien kova tekemään töitä yrittäjämäisesti. Hänellä on ollut kioskia, kirpputoria ja hän on myynyt naapurustolle paikallislehteä. Ennen yritystään hän oli töissä lastentarhanopettajana, mutta hänen puolisonsa näki, ettei hän jaksaisi olla toisella töissä pitkään. Puoliso siis suositteli häntä ryhtymään yrittäjäksi.

40-vuotta sitten hän ryhtyi yrittäjäksi. Päätökseen vaikuttivat myös ne, että puolisoilla oli oma yritys mainosalalla ja vanhemmat olivat myös yrittäjiä. Hän oli siis nähnyt läheltä, millaista yrittäjyys on. Ensimmäinen yritys hänellä oli kiinteistösjoitusalalta. Hän ei ymmärtänyt sijoittamisesta, mutta liikekumppanit osasivat homman, niin haastateltavan oli helppo lähteä mukaan. Hänellä oli haaveissa olla ”hienonainen” eli muun muassa pukeutua hyvin ja palkata kodinhoitaja. Haastateltavalle kumminkin pian selvisi, että harva tienaa niin paljoa, niin se ei ollutkaan mahdollista.

Haastateltavalla on takanaan useampia yrityksiä. Ne ovat olleet vaatekauppoja, maahan tuontia vaatteille ja kiinteistösijoitusta. Hänellä oli ollut konsernin kautta yritys, josta hän siirtyi osakeyhtiö-muotoon. Lopulta hän päätyi toiminimeen, sillä toiminta oli niin pienetä, ettei se riittänyt kattamaan työntekijöiden kustannuksia.

Nyt haastateltava on jo eläkeikäinen, mutta hänen tulonsa eivät riitä ilman yritystä elättämään häntä. Siksi hän jatkaa työtään edelleen. Raha ei kumminkaan motivoi häntä tekemään töitä, vaan se on ennemminkin pakko, että selviää ja toki myös haastateltava rakastaa työtään.

Haastateltava 3

49-vuotias päätoiminen viheralan yrittäjä Säynätsalossa. Haastateltava oli 13-vuotiaana työharjoittelussa nykyisessä liikkeessään. Hän olisi halunnut parturikampaajaksi, mutta hänen äitinsä vastusti ajatusta, sillä hänen mukaansa parturikampaajia oli pölvin pimein. Kun haastateltava valmistui kemian laborantiksi, kyseinen yritys tuli myyntiin, jossa hän oli ollut harjoittelussa. Yritys oli hänelle jo entuudestaan tuttu, joten hänelle oli helppoa jatkaa yritystä. Edellinen kauppiaas oli ollut luottavainen hänen kykyihinsä jo harjoitteluaihana, sillä hän sai vapaat kädet tehdä työtänsä. Hän siis oppi jo harjoitteluaihana, millaista kyseisessä yrityksessä on työskennellä.

Nyt haastateltava on pitänyt liikettään melkein 30 vuotta. Ensimmäiset 20 vuotta hän pyöritti liikettä yksin, mutta nykyään hänellä on osa-aikainen työntekijä. Hän tarvitsi lisää aikaa markkinointiin ja yrityksen kehittämiseen.

Haastateltava 4

47-vuotias sivutoiminen myyntiedustuksen yrittäjä Jyväskylässä. Haastateltavalla ei ole ollut rohkeutta lähteä päätoimiseksi yrittäjäksi, ainakaan vielä. Hän pitää yrityksen harrastuksena. Hän on toiminut nyt 10 vuotta sivutoimisena yrittäjänä. Hänellä ei ole ollut muita yrityksiä, mutta tuote on vaihtunut ajan saatossa.

Haastateltava päätyi perustamaan oman yrityksensä, kun hän oli lapsensa kanssa hoivovapaalla. Hän kaipasi jotain tekemistä lapsen hoidon lisäksi, muttei halunnut vielä mennä takaisin normaaliin palkkatyöhönsä. Hän oli nähnyt puolisoiltaan mallia yrittäjyydestä, joten hän tiesi, millaista se on. Haastateltavaa rohkaisi yrittäjyyteen hänen puolisonsa, ystävänsä ja puolison yrityksen kirjanpitäjä.

Haastateltavalla on taustallaan useampia koulutuksia ja kursseja. Hän tykkää opiskella aina jotain uutta ja osasta koulutuksista ja kursseista on ollut hyötyä sekä palkkatyöhön että omaan yritykseensä. Kumminkin yrittäjyysosaamisen hän on saanut kantapään kautta.

Haastateltava 5

Keski-ikäinen päätoiminen ravitsemusalan yrittäjä Säynätsalossa. Haastateltava oli 20 vuotta samassa työpaikassa palkkatöissä. Puolivälin paikkeilla kyseisessä työssä asiat rupesivat kumminkin menemään huonosti. Läheisiä menehtyi ja puoliso irtisanottiin omasta työstään. Hän ei päässyt myöskään etenemään haluamallaan tavalla töissä, vaikka koulutusta, kehitystä ja osaamista oli haastateltavan mukaan tarpeeksi. Hän koki, että miesjohtoinen moniportainen organisaatio ei ole naiselle paras uran kehityksen kannalta. Hän sitten lopulta irtisanoutui palkkatyöstään ja perusti oman yrityksensä.

Haastateltava oli miettinyt jo kauemmin, mikä voisi lisätä turismia Säynätsalossa. Sieltä puuttui perheystävällinen ja yhteisöllinen paikka. Nykyisen yrityksensä edellinen omistaja eläköityi ja houkutteli haastateltavan jatkamaan yritystään. Muut arvioivat, ettei yrittäjyys kannata pienessä kylässä, mutta haastateltava vei ideaansa silti määrätietoisesti eteenpäin.

Nyt haastateltava on toiminut yrittäjänä yli kahdeksan vuotta. Liikevaihto on ollut pientä, joten työntekijöitä ei ole ollut mahdollista palkata. Haastateltavalla itselläänkin on ollut vaikeuksia saada palkkaa. Haastateltava kiteytti: ”Työtä yrittämisessä on ollut paljon, mutta se on ollut palkitsevaa”.

6.3 Yrittäjyyden määritelmä

Yrittäjyys on elämäntapa. Siihen on kasvettu. Yrittäjyyteen ei välttämättä rohkaista. (Haastateltava 2.)

Haastateltavat kokivat yrittäjyyden määritelmän osittain samanlailla ja osittain erilailla. Monet kokivat, että yrittäjän luonteenpiirteitä ovat itsenäinen työskentely ja päätöksenteko, ja heidän tulee olla eteenpäin pyrkiviä eli kehittäjätyyppisiä. Monet myös kuvasivat yrittäjyyttä elämäntapana tai harrastuksena. Yrittäjyys ei siis tunnu työltä, vaan siihen on intohimo ja on mukavaa mennä töihin. Yrittäjä ei myöskään monien mielestä ole koskaan varsinaisesti vapaalla tai lomalla, vaan hänen tulee olla valmiina hoitamaan yllättäviä yrityksen asioita. Yrittäjät myös mahdollistavat oman ja mahdollisten työntekijöiden toimeentulon. Työpaikkojen luominen on yhteiskunnassa yrittäjien yksi tärkeimmistä tehtävistä.

Osa haastateltavista myös mainitsi sisäisen yrittäjyyden. Se tarkoittaa omaa ajattelua, toimintaa ja suhtautumista; kuten luovuutta, rohkeutta ja ahkeruutta (Möttönen 2019, 15). Sisäinen yrittäjyys pätee myös ollessa toisen palveluksessa (Möttönen 2019, 15).

Yrittäjyys on sisäinen asenne. Se näkyy myös ollessa ulkopuolisella töissä. Se näkyy omatoimisuutena ja oma-aloitteisuutena. Heillä on myös tavoitteet ja strategia tekemiseensä, ja he luovat niiden avulla aikataulun. He myös seuraavat kaikkea toimintaa yrityksessä. Yrittäjyys on siis luonne. (Haastateltava 1.)

6.4 Koulutustausta

Päätoimisilla yrittäjillä lähes kellekään ei ollut alaan liittyvää koulutusta, mutta sivutoiminen yrittäjä oli opiskellut paljon erilaisia tutkintoja. Myös yhdellä päätoimisista yrittäjistä on paljon tutkintoja enimmäkseen matkailu- ja ravitsemusalalta. Heiltä siis löytyi alaankin liittyviä koulutuksia. Lähes kaikki haastateltavat olivat myös käyneet yrittäjyyteen valmentavan kurssin, josta he ovat kokeneet hyötyä ainakin perustasolla. Osa haastateltavista mainitsi myös, että suurin osa opeista itse yrityksen pyörittämisestä oli tullut oman kokemuksen kautta. Osa haastateltavista oli myös saanut tukea läheisiltään yritystoiminnan aloittamiseen. Jos ei siis itsellä ole koulutusta alalle tai yrittäjyydestä tietoa, se ei ole este aloittaa yritystoimintaa. Myöhemminkin voi kouluttautua tai käydä erillisiä kursseja, jos kokee, että tarvitsisi lisää osaamista jostakin asiasta.

Opiskelin kemian laborantiksi ammattikoulussa. Sitten tämä yritys tuli myyntiin ja tuli hyvä mahdollisuus eteen. Omistaja ei pyytänyt minua jatkamaan yritystään, vaan itse halusin ryhtyä yrittäjäksi. (Haastateltava 3.)

6.5 Naisyrittäjien vahvuudet ja haasteet

Osa haastateltavista koki, että heidän vahvuuksiaan ovat itse tekeminen ja kiinnostus alaan. Kaikki myös vaikuttivat siltä, että heillä on pyrkimys mennä eteenpäin vahvasti vaikeuksista huolimatta.

Aika vahva. Teen asioita sen eteen, mitä haluan. En todellakaan luovuta helposti, vaan todella määrätietoisesti teen sen, mihin päätän lähteä. (Haastateltava 4.)

Lähes kaikki haastateltavat kokivat, että poikkeukset normaalille ovat olleet heidän haasteitaan. Heillä nousi esiin Covid-19 ja sen myötä vähentyneet asiakkaat ja tulot. Osalla myös oli haasteita ylipäättään toteuttaa liiketoimintaansa, sillä se vaatii ihmis-kontakteja.

Koronan myötä tuli kehiteltyä monenlaista uutta toimintaa. En laittanut kuppilaa kiinni keväällä. Palvelin asiakkaat parkkipaikalle/ovelle ja otin valikoimaan ruokaperunaa. (Haastateltava 5.)

Myös haastateltavista osa mainitsi, että äitiys- tai sairausloman pitäminen oli tuonut haasteita yrityksen pyörittämiseen.

Covid-19 kerrotaan: ”Uusi koronavirus aiheuttaa äkillisen hengitystie-infektion. Taudinkuva voi vaihdella lähes oireettomasta taudista vakavaan tautiin. Oireet voivat myös vaihdella taudin edetessä.” Covid-19 luulluksi oireet voivat olla myös muiden virus- tai bakteeritautien aiheuttamia. Covid-19 on vakava eteenkin riskiryhmäläisille. Osa sairastuneista on jopa menehtynyt virukseen. Siksi viranomaisten ohjeita on tärkeää noudattaa. (Oireet ja hoito – koronavirus 2020.)

Osalle haastateltavista oli haasteellista toimia muiden kanssa. He kokivat olevansa parhaimmillaan yksin tehdessä asioita.

Verkostoituminen. Olen itsenäinen ja yksinpuurtaja. Toisaalta se on myös vahvuuteni. Minusta on vaikeaa jakaa muille asioitani. (Haastateltava 1.)

Myös henkilökohtaiset osaamattomuudet esimerkiksi tietotekniikassa tai kielitaidossa olivat haastateltavien haasteita. Lisäksi oman hyvinvoinnin ylläpitäminen oli joillekin haastavaa.

6.6 Rohkaisevat ja arveluttavat tekijät yrittäjyydessä

Haastateltavia rohkaisi lähteä yrittäjyyden polulle hyvin erilaiset tekijät.

- **Haastateltava 1** kertoi, että hänellä oli helppoa jatkaa jo valmista yritystä. Kaikki oli valmista liiketoiminnasta asiakkaisiin.
- **Haastateltava 2** oli saanut esimerkkiä jo lapsuudessa omilla kojuillaan sekä nähnyt läheisiltä mallia yrittäjyydestä. Hän myös tykkäsi ottaa haasteita vastaan ja kehittää itseään.
- **Haastateltava 3** tiesi jo aiemmasta työkokemuksestaan kyseisessä yrityksessä, miten hommat toimivat. Edellinen yrittäjä oli myös antanut haastateltavalle vapauksia hoitaa asiat omalla tavallaan jo työharjoittelussa ollessaan.
- **Haastateltava 4** halusi enemmän tekemistä äitiyslomalleen ja hän sai alkuun pääsemisessä tukea puolisoltaan. Haastateltava koki kumminkin, ettei hänen kannattanut vielä mennä normaaliin palkkatyöhönsä.
- **Haastateltava 5** ei päässyt tavoitteisiinsa työpaikkansa johtamiskulttuurin vuoksi, joten hän irtisanoutui. Hän keksi hyvän liikeidean ja uskoi sen kannattavuuteen. Hän sai myös kannustusta edelliseltä yrittäjältä.

Monia haastateltavia mietitytti aikanaan lähteä yrittäjäksi oma taloustilanne. Osalla oli vaikeuksia saada turvattua toimeentuloaan tai saada rahoitusta yrityksen ostamiseen. Osa mietti, saavatko he asiakkaita yritykselleen. Tähän ratkaisuksi haastateltava 4 aloittikin sivutoimisena yrittäjänä. Muita haastateltavia mietityttäneitä asioita olivat muun muassa oma jaksaminen ja osaaminen sekä muiden mielipiteet yrityksen kannattavuudesta. Nämä asiat eivät kumminkaan vaikuttaneet juurikaan haastateltavien päätökseen ryhtyä yrittäjäksi. He olivat päättäneet aloittaa yrittäjäuransa ja tekivät sen eteen hommia.

7 Johtopäätökset

Tutkimuksen tuloksia arvioidaan, kiteytetään ja verrataan aiempaan olevaan teoriaan.

7.1 Yrittäjien ominaisuudet

Yrittäjyys vaatii omatoimisuutta, sillä itse on vastuussa tekemisestään ja tuloksista. Osa nauttii, että saa itse päättää ja hoitaa asiansa. Toinen asia, jota yrittäjä tarvitsee, on usko omaan kykyihinsä ja liiketoimintaansa. Jos yrittäjä ei usko, että tuotteet tai palvelut myyvät ja ovat hyödyllisiä, miksi kukaan asiakkaistakaan uskoisi olevan niin. Kolmas asia yrittäjän vaatimuksista on olla ajan hermolla ja tuntea omaa liiketoimintaansa koskeva lainsäädäntö riittävän hyvin. Yrittäjän tulee siis olla perillä kaikista liiketoimintaansa koskevista asioista. Hänen täytyy myös huolehtia, että kaikki asiat tulevat hoidettua kunnolla ja aikataulujen mukaisesti aina kirjanpidosta lähtien. (Millaista on olla naisyrittäjä? 2020.)

Yllä oleva ote on avattuna myös teoriaosuudessa (kts. 5.3 Naiset yrittäjinä). Ote nostettiin esiin, sillä se kuvaa osittain haastateltavien määritelmää yrittäjyydestä. Monet ottivat esiin, että yrittäjän tulee olla oma-aloitteinen, mennä määrätietoisesti päämääräänsä kohti ja yrittäjän tulee olla perillä yrityksen kaikista asioista sekä huolehtia, että kaikki hommat tulevat hoidettua. Siinähan tuli nuo yllä olevassa otteessa mainitut yrittäjyyden vaatimukset. Muita luonteenpiirteitä haastateltavat luettelivat yrittäjille muun muassa seuraavia: tavoitteellinen, ahkera, ulospäin suuntautunut, sopeutuvainen, itsenäinen, rohkea ja luova.

Kaikille myös muu elämän tasapaino vaikutti olevan tärkeää, sillä monet puhuivat siitä, että he saavat voimaa työhönsä liikunnasta, hyvistä yöunista ja perheestä. Myös tyytyväiset asiakkaat tuovat voimaa monille haastateltaville. Tässä tuli uutta näkökulmaa teorian rinnalle. Simply Business (Thompson 2019) listaa naisten vahvuuksiksi tunteisiin vetoavaisuuden, kyvyn tehdä montaa asiaa samaan aikaan, mukautumiskykyisyyden, määrätietoisuuden, viestinnän, ymmärtämisen, riskinottokykyisyyden, nöyryyden, luovuuden ja suhteiden rakennuksen. Nämä ovat varmasti vaikeita tunteistaa omasta toiminnastaan, mutta ulkopuoliset voivat paremmin huomata nämä ominaisuudet. Määrätietoisuus tuli monessa haastattelussa esiin yrityksen perustamisvaiheessa. He kokivat, että olivat menneet määrätietoisesti kohti unelmiaan, vaikka ympäristö saattoikin yrittää kääntää haastateltavan päin. Samalla se on hyvää riskinottokykyä. Osalla tuli myös luovuus esiin. Muita haastateltavien ominaisuuksia olivat muun muassa ahkeruus, aikaansaavuus, oma-aloitteisuus, innovatiivisuus ja luotettavuus.

Naiset saavat voimaa työhönsä ulkoilusta, harrastuksista ja läheisistään. Myös positii-
viset asiakaskohtaamiset antavat voimaa. Lisäksi kollegoiden seura ja muut verkostot antavat voimaa. (Järvinen 2014, 21.) Nämä asiat tulivat myös esiin haastatteluissa. Monet haastateltavat kokivat, että he saavat voimaa työhönsä ulkoilusta ja liikunnasta, harrastuksista sekä perheestä ja ystävistä. Itse töissä he kuvailivat saavansa voimaa asiakkaiden antamasta hyvästä palautteesta. Verkostoista he eivät suoraan sanoneet, että saisivat voimaa, mutta apua omaan liiketoimintaansa heiltä kyllä saa.

Koulutustausta ei haastattelujen perusteella ole tärkeää yrittäjäksi lähtiessä. Monet ovat saaneet tietonsa käytännöstä. Se riittää, että on palava halu lähteä toteuttamaan liiketoimintaa itseään kiinnostavalla alalla.

Haastattelujen perusteella monia pelotti yrittäjäksi lähtiessä oman taloustilanteen ylläpitäminen. Jos yritys ei olekaan kannattava, ei tule tarpeeksi tuloja eikä saa itselleen palkkaa. Silloin koko eläminen on vaakalaudalla. Tähän on kumminkin vaihtoehtoja, mitä voi tehdä välttääkseen taloudellisen ahdingon:

- Yrittäjyyden kursseilta saa opastusta yrityksen perustamiseen ja liikeidean kannattavuuteen sekä kehittämiseen. Joillakin kursseilla voidaan tehdä myös liiketoimintasuunnitelma, jota voi hyödyntää omassa ideassaan. Kursseja löytyy ympäri Suomen sekä verkosta.
- Mene harjoitteluun tai kokeiluun sinua kiinnostavaan yritykseen. Sieltä saat käsityksen, millaista kyseisellä alalla on työskennellä ja pystyt mahdollisesti kyselemään yrittäjyydestä alan ammattilaiselta. Kysele muutenkin yrittäjiltä neuvoja ja kasvata verkostoasi.
- Starttirahaa pystyy hakemaan uutta yritystä perustettaessa. Sen voi saada enintään 12 kuukauden ajaksi. Se on peruspäivärahan suuruinen ja sitä voi saada enintään viitenä päivänä viikossa. Starttirahan avulla pystytään turvaamaan eläminen yritystoiminnan alussa, sillä uuden yrityksen aloitus ei aina tuota heti hedelmää. Lisätietoa osoitteesta: www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki n.d.)
- Osta valmis yritys. Koko ajan tulee myyntiin yrityksiä esimerkiksi yrittäjän eläköitymistä. Kun ottaa selvää yrityksen kannattavuudesta, saattaa välttyä alun vaikeuksilta saada yritys pyörimään. Valmiilla kannattavalla yrityksellä on jo varmasti valmiina asiakkaat ja liiketoimintalogiikka. Totta kai ostettuakin yritystä voi ja pitää kehittää oman mielen mukaan. Sen kun vain jatkamaan yrityksen pyörittämistä!
- Sivutoiminen yrittäjyys antaa myös turvaa yritystoiminnan aloittamiseen. Tämä tarkoittaa sitä, että henkilö on samaan aikaan palkkatöissä ja yritystoiminta on ikään kuin harrastus. Sivutoimisella yrittäjällä on pääosin samat velvollisuudet kuin päätoimisellakin yrittäjällä, eli esimerkiksi kirjanpito pitää hoitaa asianmukaisesti. Lisätietoja osoitteesta: www.uusyrytyskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/sivutoiminen-yritytajyys. (Sivutoiminen yrittäjyys n.d.)

7.2 Covid-19 ja yritystoiminta

Alla opinnäytetyötä tehdessä vallitsevat viranomaisten määräykset Covid-19. Niistä voikin päätellä, että monenlainen liiketoiminta on haastavaa, kun pitää välttää lähi-kontakteja muihin ihmisiin.

”Uusi koronavirus (SARS-CoV-2) tarttuu ensisijaisesti pisaratartuntana, kun sairastunut henkilö yskii tai aivastaa. Lähikontaktissa korona voi tarttua myös kosketuksen välityksellä, jos sairastunut on esimerkiksi yskinyt käsiinsä ja on sen jälkeen koskenut toiseen ihmiseen.

Jokainen voi omalla toiminnallaan hidastaa koronaviruksen leviämistä. Arkielämässä tartuntoja voi ehkäistä:

- *huolehtimalla käsi- ja yskimishygieniasta*
- *välttämällä lähikontakteja muihin ihmisiin*
- *käyttämällä kasvomaskia, jos lähikontaktia ei voi välttää*
- *menemällä testiin, jos saa lieviäkään koronavirukseen sopivia oireita*
- *sairaanhoidopiirien ja kuntien verkkosivuilla on tietoa alueiden epidemiatilanteesta sekä voimassa olevista suosituksista ja rajoituksista.”*

(Tarttuminen ja suojautuminen – koronavirus 2020.)

Covid-19 on vaikuttanut monien yritysten liiketoimintaan sekä yrittäjyyteen. Tällaisia yllättäviä, itsestä riippumattomia haasteita tai muutoksia saattaa tulla vastaan joko henkilökohtaisesti, yhteiskunnallisesti tai globaalisti. Niihin täytyy vain sopeutua ja mahdollisia viranomaisten määräyksiä tulee noudattaa tarkasti. Muuten yritys saattaa saada huonon maineen tai jopa sanktioita määräysten laiminlyönnistä.

Tällaisissa poikkeuksellisissa tilanteissa on monia uhkia. Voi joutua laittamaan liikkeen kokonaan kiinni, jos on itse sairaana tai viranomaiset niin määrittelevät. Asiakkaat saattavat vähentyä, kun he eivät uskalla liikkua tai taloustilanne on huono. Tästä seuraa tulojen pieneneminen. Pahimmassa tapauksessa yritys voi joutua konkurssiin. Yrittäjä saattaa myös kokea suurta stressiä ja uupumista, kun liiketoiminta ei rullaa yrittämisestä huolimatta.

Usein tällaisissa tilanteissa saattaa olla myös positiivisia vaikutuksia. Liikkeen sulkemisen tai aukiolojen vähentämisen myötä saa enemmän vapaa-aikaa tai aikaa kehittää toimintaansa. Myös asiakasvirran lisäämiseksi tulee pakko kehittää liiketoimintaa. Yh-

teiskunnallisissa tai globaaleissa haasteissa saa helposti vertaistukea ja jopa rahoi-
tusta. Henkilökohtaisissa haasteissa kannattaa myös käyttää verkostoa hyväksi ja ky-
syä apua haasteisiinsa.

7.3 Vinkkejä yrittäjiksi ryhtyville naisille

Haastateltavat antoivat myös hyviä vinkkejä naisille, jotka ovat miettineet yrittäjäksi
ryhtymistä. Vinkit toimivat yhtä hyvin myös miehillä. Alla tärkeimmät vinkit:

- Unelmia ja intohimoa kannattaa seurata. Ne auttavat myöhemminkin jaksa-
maan tehdä työtä. Ei kyllästy työhönsä. Omaa osaamista ja intohimoa tulee
peilata omaan osaamiseensa ja tehdä laskelmat sen kannattavuudesta. Sil-
loin ei tule yllätyksenä, jos liiketoiminta ei olekaan ikinä ollutkaan kannattava
idea.
- Riskejä tarvitsee kumminkin aina ottaa. Joskus ne ovat sen arvoisia, joskus ne
menevät pieleen. Kun ottaa riskejä, on mahdollisuus ”voittaa”. Jos kokeilut
eivät heti lähde lentoon, ei kannata heti luovuttaa. Usein kestää hetken ai-
kaa, ennen kuin uudet ideat saavat jalansijaa.
- Kysy apua läheisiltä ja alan ammattilaisilta. Kun on laaja verkosto, ei tarvitse
jäädä yksin haasteiden tai vaikeiden päätösten kanssa. Muutenkin kannattaa
kuunnella eteenkin ammattilaisten neuvoja. Voi päästä paljon helpommalla,
kun ei tarvitse kantapäähän kautta oppia itse.
- Yrittäjyyskurssi on hyvä käydä, jos ei tiedä yrittämisestä oikeastaan mitään.
Sieltä saa hyvät perusopit aloittamiseen ja yrityksen pyörittämiseen.
- Kannattaa miettiä, jos menisi ensin työkokeiluun tai -harjoitteluun itseään
kiinnostavan alan yritykseen. Sitten huomaa, kiinnostaako ala oikeasti itseä
ja saa ensimakua alasta. Tämä on hyvä muutenkin, jos ei tiedä alasta paljoa.
Taidot ratkaisevat, eivät ominaisuudet tai sukupuoli.
- Kannattaa myös miettiä, jos ostaisi jo valmiin yrityksen. Kannattavilla val-
miilla yrityksillä on toimiva konsepti sekä valmiit tuotteet ja asiakkaat. Toki
liiketoimintaa voi ja kannattaakin muuttaa ajan saatossa, mutta alkuun pää-
see paljon helpommalla ja varmemmalla alustalla.
- Lisäksi vaihtoehtona on myös osakeyhtiön perustaminen. Siinä yritys on eril-
lään yrittäjistä, eikä yrittäjä näin ollen ole omaisuudellaan vastuussa yrityk-
sen veloista. Toiminimellä yrittäjä on omaisuudellaan vastuussa kaikista yri-
tyksen veloista.
- Yrityksen taloustilanne täytyy pitää kokoajan hyvänä. Kannattaa säästää aina
kun mahdollista, niin on rahaa pahan päivän varalle. Muutenkin pitää olla ko-
koajan kartalla, missä yritys menee. Silloin ei tule ikäviä yllätyksiä vastaan.

8 Pohdinta

Tavoitteena opinnäytetyössä oli rohkaista naisia lähtemään yrittäjiksi ja antaa heille vinkkejä, mitä tulee ottaa huomioon alkuvaiheessa.

Tulokset rupesivat jo pienellä otoksella saturoitumaan osittain. Saturaatio tarkoittaa sitä, että tulokset rupeavat toistamaan itseään (Kananen 2012, 101). Saturoituneita tuloksia olivat koulutustaustan merkitsemättömyys, taloustilanteen pelko yrittäjäksi lähtiessä ja Covid-19 vaikutukset.

Opinnäytetyön ongelmaan saatiin hyvin näkökulmia. Haastattelujen avulla pystyttiin löytämään ratkaisuja tekijöihin, jotka saattavat mietityttää naisia yrittäjyydessä. Toki vastaukset auttavat myös varmasti miehiä, joilla on samanlaisia tuntemuksia.

Opinnäytetyön tulokset ovat aika yleisellä tasolla. Tulokset siis viittaavat sekä naisiin että miehiin. Opinnäytetyöhön olisi kaivattu lisää tietoa juuri naisten kokemuksiin haasteisiin. Kumminkin naiset ja miehet kokevat usein asiat erilailla ja kiinnittävät huomiota eri asioihin.

Odotin myös enemmän tietoa alla olevista yrittäjyyden myyteistä. Ajattelin, että niitä nousisi pintaan, mutta niitä ei tullutkaan paljoa esiin. Ensimmäinen virke on siis myytti ja suluissa oleva virke Möttösen näkökulma kyseisestä asiasta.

1. Yrittäjiksi synnyttään, eikä yrittäjiä tehdä. (Ihmisillä on yleisesti potentiaalia ryhtyä yrittäjiksi.)
2. Yrittäjät ovat pelureita. (Yleensä kyseessä on harkittu riski.)
3. Yrittäjiä motivoi pääasiassa raha. (Rahoitus on voimavara, ei päämäärä.)
4. Yrittäjien pitää olla nuoria ja energisiä. (Vakiintuneiden yritysten vetäjät ovat 45-54-vuotiaita.)
5. Yrittäjät pitävät julkisuudesta. (Menestyneistä yrittäjistä suurin osa on tuntemattomia, koska he ovat vältelleet näkyvyyttä.)

(Möttönen 2019, 18.)

Lähteet

- Fallon, N. & Gausepohl, S. 2020. Challenges Faced by Women Entrepreneurs and Some of the Most Successful Women to Follow. Business News Daily 11.6.2020. Viitattu 20.10.2020. <https://www.businessnewsdaily.com/5268-women-entrepreneur-challenges.html>.
- Järvelin, H. 2014. Keitä me yrittäjänaiset olemme? Fram. Viitattu 21.9.2020. <https://www.yrittajanaiset.fi/wp-content/uploads/2016/09/Keita-me-yrittajanaiset-olemme.pdf>.
- Kananen, J. 2012. Kehittämistutkimus opinnäytetyönä. Kehittämistutkimuksen kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Laukkanen, M. 2006. Yritykset tervetuloa! Kehittämistoimi seututalouden käynnistäjänä. Tampere: Talentum.
- Löydä intohimosi, iloitse onnistumisista ja uskalla puhua rahasta – lue naisyrittäjien parhaat vinkit. 2018. Yrittäjät 8.3.2018. Viitattu 21.9.2020. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/571783-loyda-intohimosi-iloitse-onnistumisista-ja-uskalla-puhua-rahasta-lue-naisyrittajien#9daf2ab8>.
- Millaista on olla naisyrittäjä? 2020. Naisyrittäjyyskeskus 4.8.2020. Viitattu 21.9.2020. <http://naisyrittajyyskeskus.fi/millaista-on-olla-naisyrittaja/>.
- Möttönen, T. 2019. Yrittäjät Suomessa. Elinkeinovapaudesta yrittäjyysyhteiskuntaan. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Naiset yrittäjinä – Keitä me yrittäjänaiset olemme? N.d. Yrittäjänaiset. Viitattu 21.9.2020. <https://www.yrittajanaiset.fi/vaikuttaminen/naiset-yrittajina/>.
- Oireet ja hoito – koronavirus. 2020. Terveiden ja hyvinvoinnin laitos 5.11.2020. Viitattu 6.11.2020. <https://thl.fi/fi/web/infektioaudit-ja-rokotukset/ajankohtaista/ajankohtaista-koronaviruksesta-covid-19/oireet-ja-hoito-koronavirus>.
- Sivutoiminen yrittäjyys. N.d. Uusyrittäjäkeskus. Viitattu 5.11.2020. <https://www.uusyrittajakeskus.fi/yrityksen-perustaminen/sivutoiminen-yrittajyys/>.
- Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. N.d. TE-palvelut. Viitattu 5.11.2020. https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html.

Tarttuminen ja suojauminen – koronavirus. 2020. Terveysten ja hyvinvoinnin laitos 31.10.2020. Viitattu 6.11.2020. <https://thl.fi/fi/web/infektiotaudit-ja-rokotukset/ajankohtaista/ajankohtaista-koronaviruksesta-covid-19/tarttuminen-ja-suojautuminen-koronavirus>.

Thompson, E. 2019. 10 Strengths That Make Women Amazing Entrepreneurs. Simply Business 9.10.2019. Viitattu 19.10.2020. <https://www.simplybusiness.com/simply-u/articles/2019/10/ten-strengths-of-women-entrepreneurs/>.

Tukiainen, M. & Villanen, J. 2016. Huippunaiset. Menestystarinoita. Printon, Viro: Kauppakamari.

Women Business Owner Statistics. 2017. National Association of Women Business Owners. Viitattu 20.10.2020. <https://www.nawbo.org/resources/women-business-owner-statistics>.

Yrittäjyys Suomessa. 2020. Yrittäjät 20.2.2020. Viitattu 21.9.2020. <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajyys-suomessa-316363>.

Liitteet

Liite 1. Teemahaastattelun tukena olleita kysymyksiä.

Haastattelukysymyksiä

1. Kerro, miten olet päätenyt yrittäjäksi.
 - a. Kuinka kauan olet toiminut yrittäjänä?
 - b. Millä alalla tai aloilla olet toiminut?
 - c. Miksi juuri yrittäjyys ja tuo ala? Mitkä tekijät vaikuttivat valintaasi (yksilö, ympäristö, talous, kts. 3.2 Yrittäjä: veto- ja työntötekijät)?
 - d. Miksi juuri yksinyrittäjyys?
 - e. Millainen koulutustausta sinulla on?
 - Oletko käynyt joitakin yksittäisiä kursseja?
 - Miten ne ovat vaikuttaneet työhösi?
 - f. Mitkä tekijät rohkaisivat lähteä yrittäjäksi?
 - g. Mitkä tekijät mietityttivät tai pelottivat lähteä yrittäjäksi?
 - Miten ne vaikuttivat uravalintaasi?
 - h. Mitkä tekijät olisivat voineet estää sinua lähtemästä yrittäjäksi?
 - Miksi?
2. Millaiseksi kuvailisit itseäsi juuri naisyrittäjänä?
 - a. Mitkä ovat vahvuutesi naisyrittäjänä?
 - Miksi ne ovat vahvuuksia?
 - b. Entä haasteesi?
 - Miten ne tulevat työssäsi esiin?
 - c. Mistä saat voimaa tehdä työtäsi? Vai onko mitään?
 - Miten ne vaikuttavat?
 - d. Mikä vie voimaa työnteosta? Vai onko mitään?
 - Miten tämä ilmenee?
 - e. Onko Covid-19 vaikuttanut sinuun naisyrittäjänä (vahvuudet, heikkoudet, mistä saa voimaa ja mikä vie voimaa)?
 - Jos on, miten?
3. Mitä mielestäsi on yrittäjyys?
4. Mitä haluaisit kertoa yrittäjäksi miettiville naisille?
 - a. Miksi se on tärkeää tai mitä siitä hyötyy?
5. Taustatiedot
 - a. Ikä (alle 20v, 20-29v, 30-39v, 40-49v, 50-59v, 60-69v, 70v tai yli)
 - b. Perhetilanne (sinkku, parisuhteessa, eronnut, leski, perheellinen)
 - c. Elämäntilanne (päätoimisesti opiskelija, palkkatyössä, yrittäjä tai eläkeläinen)
 - d. Oletko myöhemmin tavoitettavissa, jos tarvitsen lisätietoa jostakin?