

Verkostojen rakentaminen ja niiden merkityksellisyys maahanmuuttajanaisten yritystoiminnassa

Karita Kulmala

Opinnäytetyö

Johdon assistenttityö ja kielet

2012



<p>Tekijä tai tekijät Karita Kulmala</p>	<p>Ryhmätunnus tai aloitusvuosi 2008</p>
<p>Raportin nimi Verkostojen rakentaminen ja niiden merkityksellisyys maahanmuuttajanaisten yritystoiminnassa</p>	<p>Sivu- ja liitesivumäärä 41 + 4</p>
<p>Opettajat tai ohjaajat Eija Kärnä</p>	
<p>Tämä opinnäytetyö käsittelee verkostojen rakentamista ja niiden merkityksellisyttä maahanmuuttajanaisten yritystoiminnassa. Työ tehtiin toimeksiantona Fin Brands Oy:lle, joka kokoaa samaan verkostoon pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joiden tavoitteena on kehittää uudenlaisia innovaatioita ja tuotekokonaisuuksia. Työn tavoitteena on luoda Fin Brands Oy:lle käsitys maahanmuuttajanaisten verkostojen kehittämisestä yritystoiminnassa. Tavoitteena on myös, että maahanmuuttajanaiset saisivat tutkimuksesta lisätietoja verkostoitumisesta Suomessa. Työssä selvitetään maahanmuuttajanaisten tilannetta yrityksen perustamisvaiheessa ja sen ylläpitämisessä sekä maahanmuuttajanaisten mielipiteitä verkostoitumisesta kyselytutkimuksen ja haastatteluiden avulla. Työssä pohditaan, miten maahanmuuttajat voivat parhaiten verkostoitua ja mikä merkitys verkostoitumisella on maahanmuuttajanaisten yritystoiminnassa. Tutkimusta Fin Brands Oy voi käyttää pitämässään luennoissa ja maahanmuuttajanaisten verkoston kehittämissuunnitelmissa.</p> <p>Tutkimuksen teoriaosuus koostuu kattavasta selvityksestä maahanmuuttajista, kulttuurieroista ja verkostoitumisesta. Opinnäytetyö tehtiin pääasiassa kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen. Empiirinen osa koostuu maahanmuuttajataustaisten naisten haastatteluista pääasiassa kyselyn avulla. Aineistoa on saatu käyttämällä kyselyä, jossa oli avoimia kysymyksiä. Tällä opinnäytetyöllä saavutetut tulokset auttavat Fin Brands Oy:tä auttamaan ja kehittämään maahanmuuttajanaisten yrityksiä verkostoitumaan ja ymmärtämään verkostoitumisen merkitystä.</p>	
<p>Asiasanat Verkostoituminen, verkostot, verkostojen luominen, maahanmuuttaja, maahanmuuttajanaiset, yritystoiminta</p>	

Degree Programme in Modern Languages and
Business Studies for Management Assistants

<p>Authors Karita Kulmala</p>	<p>Group or year of entry 2008</p>
<p>The title of thesis Creating Networks and the Importance of Networking in the Business Life of Immigrant Women</p>	<p>Number of pages and appendices 41 + 4</p>
<p>Supervisor(s) Eija Kärnä</p>	
<p>This bachelor's thesis deals with creating networks and the importance of networking as the business life of immigrant women. Thesis was done on assignment from a Finnish networking company, Fin Brands Oy, which aims to connect small companies and develop their networking. The aim of this research was to provide Fin Brands Oy with essential information on immigrant women's networking in business life and to educate immigrant women about entrepreneurship and networking. The main task of this thesis was to find out the situation of these immigrant women when they are setting up a business and networking in business life. It was also a goal to get the opinions of immigrant women through the use of a questionnaire and interviews. Fin Brands Oy can take advantage of this survey in lectures and when they are making networking plans for immigrant women.</p> <p>The theoretical section of this thesis consists of a comprehensive survey of immigrants in Finland and the most significant cultural differences in networking in business life. Thesis is based on qualitative methods. The empirical section deals with experiences that immigrant women have as entrepreneurs in Finland and their opinions about networking in business life. The material here was gathered through a questionnaire and interviews. The results achieved through this research will help Fin Brands Oy to make better networks to immigrant women as entrepreneurs and to understand the importance of networking.</p>	
<p>Key words Creating networks, networks, immigrant, immigrant women, business life</p>	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Tutkimuksen tavoite	2
1.2	Tutkimuksen menetelmät ja rakenne.....	3
1.3	Tutkimuksen käsitteet.....	4
2	Yrityksen perustaminen.....	6
2.1	Liiketoimintasuunnitelma.....	6
2.2	Yritysmuoto	7
2.3	Yrityksen rahoitus	8
2.4	Kilpailu ja riskit.....	9
2.5	Kirjanpito ja sopimukset	10
3	Maahanmuuttajat.....	10
3.1	Asenteet maahanmuuttajia kohtaan.....	10
3.2	Maahanmuuttajanaiset	12
3.3	Maahanmuuttajien koulutus.....	13
3.4	Maahanmuuttajanaisten yrittäjäyys	14
3.5	Yrittäjäyysneuvonta maahanmuuttajanaيسلله.....	15
4	Verkostoituminen.....	17
4.1	Verkostoitumisen merkitys	17
4.2	Sosiaalinen pääoma	19
4.3	Verkosto-osaaminen ja vuorovaikutustaidot	20
4.4	Verkostoitumisen hyödyt ja haasteet	21
5	Tutkimus maahanmuuttajanaisten verkostoitumisesta	22
5.1	Tutkimustavat ja menetelmät.....	22
5.2	Tutkimuksen toteutus	23
5.3	Tutkimuksen tulokset	24
6	Yhteenveto	30
6.1	Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti.....	33
7	Kehitysehdotukset ja omaa pohdintaa	34
7.1	Oman oppimisen arviointi	35
	Liitteet.....	42

Liite 1. Saatekirje suomeksi.....	42
Liite 2. Saatekirje englanniksi.....	43
Liite 3. Kysely suomeksi.....	44
Liite 4. Kysely englanniksi.....	45

1 Johdanto

Opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona Fin Brands Oy:lle, jonka toimitusjohtajana toimii Jaana Paavilainen. Fin Brands Oy kokoaa samaan verkostoon pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joiden tavoitteena on kehittää uudenlaisia innovaatioita ja tuotekokonaisuuksia. Fin Brands Oy edustaa myös suomalaisia tuotemerkkejä, mm. Suomen Pukutehdasta. Heidän tavoitteenaan on luoda kokonaisuus, jossa verkostoitumisen avulla pienemmätkin yritykset löytävät uutta yhteistyötä toisten yritysten kanssa. Tavoitteenaan heillä on myös valmistaa tulevaisuudessa entistä enemmän asiakkaidensa tarpeiden mukaisia tuotteita, jotka on valmistettu kustannustehokkaasti ja ympäristöystävällisesti.

Fin Brands Oy etsii ja kehittää jatkuvasti lupaavia, uusia yrittäjän alkuja, uusia ideoita sekä uusia osaamispääoman alueita ja niissä olevaa potentiaalia. Tähän kuuluu suurena osana myös maahanmuuttajanaiset. Tämän saavuttamiseksi yritys tarvitsee kuitenkin tietoa maahanmuuttajanaisten tilanteesta ja siitä, minkälaisia mahdollisuuksia heillä on aloittaa yritystoimintaa Suomessa. Fin Brands Oy:n tarkoituksena on rohkaista sekä yrittäjyyttä suunnittelevia että jo yrityksen perustaneita tekemään enemmän kokeiluja ja luomaan verkostoja toisten yritysten kanssa. (Fin Brands Oy 2012.)

Opinnäytetyön aiheena on verkostojen rakentaminen ja niiden merkityksellisyys maahanmuuttajanaisten yritystoiminnassa. Opinnäytetyössäni tutkin sitä, miten erilaisia verkostoja ja liikesuhteita rakennetaan ja solmitaan yritystoiminnassa. Selvitän myös mikä merkitys riittävällä verkostoitumisella on. Tutkin aihetta maahanmuuttajanaisten näkökulmasta.

Aihe on tutkimisen arvoinen, koska riittävä verkostoituminen on elintärkeää yrityksen menestymisen kannalta. Maahanmuuttajanaيسille yritystoiminnan aloittaminen saattaa olla muutenkin hyvin haastavaa, koska maahanmuuttajien työmarkkina-asema on yleensä heikompi kantaväestöön nähden. (Kauppa- ja elinkeinoministeriö 2007, 16 - 19.) Maahanmuuttajataustaisen henkilön yrittäjäksi ryhtymiseen saattavat vaikuttaa monet tekijät, kuten koulutustaso, aikaisempi työkokemus, kokemukset maahanmuutosta, taloudellinen tilanne sekä uusi kotimaa. Myös perhe ja sosiaaliset verkostot vaikuttavat.

Tilastokeskuksen tietojen mukaan Suomessa toimi noin 6 000 maahanmuuttajataustaisia yritystä vuonna 2005. (Tilastokeskus 2007.) Yrityksiä perustetaan jatkuvasti lisää ja tietous yrittäjyydestä ei välttämättä ole kovin suurta. Tutkimuksessa selviää, että tällä hetkellä maahanmuuttajataustaisille naisyrittäjille ei ole tarpeeksi tukea. Sen takia aiheesta on tärkeää tehdä tutkimuksia ja auttaa sitä kautta maahanmuuttajia etenemään yrityselämässään, sillä ilman verkostoitumista ei ole menestystä. Aina kun verkostot laajenevat, lisääntyvät asiakas- ja toimitussuhteiden määrät, jolloin se auttaa yritystä kasvamaan ja parantamaan liiketoimintaansa.

1.1 Tutkimuksen tavoite

Fin Brands Oy:n mukaan yrityksen tärkeimmät ominaisuudet ovat hyvät kommunikointitavat ja tavat tehdä yhteistyötä eri sektoreilla. Fin Brands Oy on uudenlainen kohtaamispaikka suomalaisille brändeille, osaajille, suunnittelijoille, yrittäjille ja yrittäjyyttä suunnitteleville, jotka haluavat panostaa oman osaamiseensa ja liiketoimintansa kehittämiseen vahvassa kumppanuudessa toisten kanssa. (Fin Brands Oy 2012.) Opinnäytetyön tavoitteena on luoda kattava kuva maahanmuuttajanaisten yrittäjyydestä Suomessa ja varsinkin siitä, mikä auttaa maahanmuuttajanaisia verkostoitumaan muiden yrittäjien kanssa. Työssä selvitetään myös maahanmuuttajataustaisten naisyrittäjien mielipiteitä ja asenteita yrittäjyydestä ja verkostoitumisesta Suomessa.

Opinnäytetyö on hyödyllinen toimeksiantajalleni, maahanmuuttajanaيسille ja myös muille samojen asioiden parissa työskenteleville, koska tutkimuksen avulla saavutetut tulokset voivat auttaa Fin Brands Oy:tä kehittämään maahanmuuttajanaisten yrityksiä verkostoitumaan ja ymmärtämään verkostoitumisen merkitystä. Fin Brands Oy voi sisällyttää tutkimuksen heidän pitämiinsä luentoihin ja maahanmuuttajanaisten verkoston kehittämissuunnitelmiin. Tätä kautta tutkimuksesta on apua maahanmuuttajanaisten yrityksille ja varsinkin yritystään aloittaville maahanmuuttajanaيسille. Maahanmuuttajat ovat rikkaus Suomelle, koska he tuovat maahamme paljon uusia taitoja ja tuotteita, joten heille pitäisi antaa mahdollisimman hyvät mahdollisuudet yrityksen perustamiselle.

Tutkimuskysymykset tälle opinnäytetyölle ovat seuraavat.

- Miten maahanmuuttajanaiset verkostoituvat liike-elämässä ja mitkä tekijät auttavat heitä verkostoitumisessa?
- Mikä merkitys riittävällä verkostoitumisella on maahanmuuttajanaisten yritystoiminnassa?
- Kuinka potentiaalinen kohdemaana Suomi on maahanmuuttajanaisten yritystoiminnalle?

1.2 Tutkimuksen menetelmät ja rakenne

Tämä opinnäytetyö tehdään pääasiassa kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen. Teoria-aineistoa olen kerännyt kirjallisista lähteistä, maahanmuuttajia koskevilta Internet sivuilta sekä artikkeleista. Empiirisen osan aineistoa olen saanut haastattelun ja kyselyn kautta.

Valitsin laadullisen tutkimusmenetelmän, koska se sopi mielestäni parhaiten tähän tutkimukseen. Laadullinen tutkimus tarkoittaa aineiston muodon kuvausta. Tavoitteena voi olla ilmiön ymmärtäminen, selittäminen, tulkinta ja soveltaminen. (Hirsjärvi & Hurme 2004, 23.) Tutkimuksessani teoreettinen viitekehys koostuu maahanmuutosta, yrittäjyydestä sekä verkostoitumisesta ja täydennän kirjallisia lähteitä haastatteluilla, jotka koskevat maahanmuuttajanaisten kokemuksia yrittäjyydestä ja verkostoitumisesta Suomessa. Tutkimustulokset perustuvat maahanmuuttajanaisten kokemuksiin, jotka ovat perustaneet tai perustamassa omaa yritystään Suomeen.

Työn empiirisessä osassa haastattelen maahanmuuttajanaisia, jotka toimivat yrittäjinä tai ovat perustamassa yritystä Suomeen. Tutkin heidän kokemuksiaan yrittäjyydestä ja verkostoitumisesta yritystoiminnassa. Fin Brands Oy:n toimitusjohtajalta Jaana Paavilaiselta sain hyviä kontakteja tutkimukseeni. Otin myös yhteyttä Naisyrittäjyyskeskukseen ja sain heiltä hyviä haastateltavia maahanmuuttajanaisia. Maahanmuuttajanaiset ovat hyvin kiinnostuneita maahanmuuttajanaisten yrittäjyyttä koskevista tutkimuksista ja osallistuvat haastatteluihin ja kyselyihin mielellään.

Tämä tutkimus koostuu seitsemästä luvusta. Teoreettista viitekehystä käsitellään luvuissa 2, 3, ja 4. Näiden lukujen sisältö pohjautuu pääasiassa kirjallisuuteen, aiempiin tutkimuksiin ja Internet lähteisiin. Luvut 5 ja 6 sisältävät tutkimuksen empiirisen osuuden sekä lopputulokset ja päätelmät. Luvuissa 7 keskityn omiin henkilökohtaisiin kokemuksiini tutkimuksesta.

1.3 Tutkimuksen käsitteet

Maahanmuuttaja

Maahanmuuttaja on henkilö, joka muuttaa Suomeen pysyvässä asumistarkoituksessa. Esimerkkejä maahanmuuttajista ovat paluumuuttajat, pakolaiset ja siirtolaiset. (Finlex 2002.) Tilastokeskuksen mukaan ulkomailta Suomeen muutti vuoden 2011 aikana 29 500 henkeä. (Tilastokeskus 2011.)

Maahanmuuttajat muuttavat Suomeen muun muassa töiden, opiskelun tai perhesyiden takia. Syitä voivat olla myös pakolaisuus tai paluumuutto. Osa maahanmuuttajista hakee kansalaisuutta ja jäävät Suomeen pysyvästi, mutta viipy Suomessa vain muutaman vuoden. Ulkomaan kansalaisten osuus Suomen väestöstä on noin neljä prosenttia. Maahanmuuttajat asuvat pääasiassa pääkaupunkiseudulla, Helsingissä, Espoossa ja Vantaalla (Sisäasiainministeriö 2012.) Tässä tutkimuksessa käsitellään pääasiassa maahanmuuttajanaisia.

Yrittäjyys

Nykysuomen sanakirjan määritelmä yrittäjälle on ”fyysinen tai juridinen henkilö, joka pääammatikseen hoitaa omaa taloudellista yritystä tai harjoittaa itsenäistä ammattia.” (Viitala & Jylhä 2011, 9). Yrittäjyys on ilmiö, joka liittyy muutokseen, tilanteeseen, jossa toiminnan tulokset ei ole ennalta määriteltävissä. Innovatiivisuus, riskinotto ja odotusten koordinointi kuuluvat yrittäjyyteen. Yrittäjyys toimintoina jakaantuu kolmeen eri ulottuvuuteen: Johtajuuteen, riskien ottamiseen ja innovaattorina toimimiseen. (Toivola 2006, 31.) Ohessa oleva kuva kiteyttää yrittäjyyden toimintoina.

Yrittäjyys toimintoina:

- Riskin ottaminen (omistajuus ja rahoitus)
- Johtaminen (kehittäminen ja päätöksenteko)
- Innovaattorina toimiminen (mahdollisuuksien havaitseminen ja luovuus)

Kuva 1. Yrittäjyys toimintoina. (Toivola 2006, 31)

Maahanmuuttajayrittäjyys

Aikaisemmin selitin käsitteen yrittäjyys. Myös maahanmuuttajat voivat perustaa yrityksiä Suomeen ja niitä perustetaan paljon. Maahanmuuttajayrityksiä on syntynyt 2000-luvulla vilkkaammin kuin yrityksiä keskimäärin. Varsinkin maahanmuuttajanaiset ovat aktiivisempia yrittäjiä kuin suomalaiset naiset. Maahanmuuttajanaisten hallinnassa on noin 40 prosenttia maahanmuuttajayrityksistä. (Uudenmaanliitto 2011.)

Verkosto

Verkosto määritellään kahden tai useamman itsenäisen yrityksen väliseksi, pitkäaikaiseksi yhteistyösuhteeksi, jossa yritykset yhteistyössä yrittävät saada vahvemman kilpailuaseman liiketoiminnassaan. (Toivola 2006, 22.) Verkostotyyppi voidaan jakaa myös useampaan eri kategoriaan. Alla olevaan taulukkoon on kuvattu yritysten erityyppisiä verkostoja.

Taulukko 1. Yhteenvedo pienten yritysten verkostotyypeistä. (Toivola 2006, 25).

Verkostotyyppi	Kuvaus
Vaihdantaverkosto	Yritysten välistä yhteistyötä, jonka toimintaan vaikuttavat vuorovaikutus ja sosiaalinen verkosto.
Vuorovaikutusverkosto	Verkostosuhteita, joiden kanssa vaihdetaan vain tietoja.
Sosiaalinen verkosto	Verkosto rakentuu perheen, ystävien ja tuttavien kesken.
Horizontaalinen verkosto	Kilpailijoiden väliset yhteistyöverkostot, jotka toimivat samalla toimialalla.
Vertikaalinen verkosto	Samana arvoketjun jäseniä, joissa tuotteet tai palvelut täydentävät toisiaan.

Verkostoituminen

Verkostoituminen on yritykselle tärkeää. Verkostoitumalla yhdistetään yritysten voimavaroja paremman kilpailuaseman saavuttamiseksi. Verkostoituminen muuttaa myös yritysten riskiprofiilia, koska riskit jakaantuvat silloin useammalle yritykselle. Verkostoitumisen lähtökohtana on yritysten kilpailukyvyyn ja kannattavuuden parantaminen. Myös kustannussyiden takia verkostoidutaan.

Pienellä yrityksellä ei välttämättä ole kovinkaan suuria resursseja, joten silloin yhteistyön tekeminen muiden yritysten kanssa on järkevää. Verkoston avulla yritys saa käyttöönsä kaikki verkostoon liittyvät resurssit, mutta samalla se sitoo myös omia resurssejaan. Verkostossa oleva yritys on tällöin riippuvainen muiden toiminnasta. Verkostoituminen voi olla myös verkostoyhteistyötä samankaltaisten, kilpailevien yritysten kesken. Yhteistyö voi liittyä muun muassa myyntiin, koulutukseen tai huoltotoimintaan. Verkostoituminen voi olla myös yhteistyötä sellaisten yritysten kesken, joiden osaamisalueet täydentävät toisiaan, esimerkiksi alihankinta. (Pk-yritysten riskienhallinta 2009.)

2 Yrityksen perustaminen

2.1 Liiketoimintasuunnitelma

Aloittavalla yrittäjällä, oli sitten alkuperäisväestöä tai maahanmuuttaja, on paljon muistettavaa ja hoidettavaa yrityksen aloitusvaiheessa. Uudella yrittäjällä täytyy tietenkin olla kannattava ja tarkka liiketoimintasuunnitelma, toisin sanoen ajatus siitä, mitä lähtee markkinoimaan ja myymään. Liiketoimintasuunnitelman pitäisi sisältää tiivistelmä yrityksen perustiedoista, markkina-analyysin, yrityksen kuvauksen, rahoitussuunnitelman sekä riskianalyysin. (Puustinen 2006, 70.)

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen käsikirja, jota tarvitaan menestyvän yritystoiminnan aloittamiseen. Liiketoimintasuunnitelman tehtävänä on auttaa suunnittelemaan jäsentyneesti perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Suunnitelman avulla yrittäjä dokumentoi itselleen tai mahdolliselle ulkopuoliselle asiantuntijalle ajatuksiaan yrityksen liikeideasta, kilpailukyvykkyydestä, resursseista, asiakasryhmistä, markkinoin-

nista ja kannattavuudesta. Myös mahdolliset rahoittajat haluavat nähdä aina liiketoimintasuunnitelman, jolloin he voivat arvioida hakevan yrityksen kannattavuutta ja liiketoimintaedellytyksiä. Yritysidean pitäisi tuoda jotain uutta ja erilaista markkinoille, jotta se olisi kannattava. (Yritys-Suomi, 2012a.)

Liiketoimintasuunnitelman tekoon on syytä paneutua, jolloin yrittäjälle myös itselleen selviää, onko tuotteella tai palvelulla kysyntää ja minkälaiset mahdollisuudet on menestyä. Yrittäjän on myös mietittävä omaa ammattitaitoaan ja asiantuntemustaan. Yrityksen perustaminen ja ylläpitäminen vaatii paljon työtä, joten yrittäjältä vaaditaan paljon peräänantamattomuutta ja stressinsietokykyä. Maahanmuuttajanaiset saavat apua liiketoimintasuunnitelman tekoon muun muassa Naisyrittäjyyskeskukselta, Uusyrittäjäkeskukselta tai ELY-keskuksilta. (Finnvera 2012.)

2.2 Yritysmuoto

Maahanmuuttajanaisen kannattaa miettiä, mikä on yrityksen tarkoitus. Onko yrityksen tarkoitus vain elättää itsensä ja perheensä vai onko tarkoitus laajentaa toimintaa suuremmaksi. Yritysmuoto on hyvä miettiä tarkkaan, koska yritysmuodon valinta vaikuttaa myös verotukseen. Yrityksen perustajalla on monia vaihtoehtoja varsinaiseksi yhtiömuodoksi. Yhtiömuoto voi olla toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö tai osuuskunta. Liiketoiminnan kannalta kaikki yritysmuodot ovat hyviä. Yritysmuotoa pohtiessa kannattaa miettiä mihin yritystoiminnalla pyritään. (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009, 65, Yritys-Suomi 2012b.)

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat yrittäjien määrä, toiminnan laajuus ensimmäisinä vuosina, elämäntilanne ja perhesuhteet, varallisuus, terveys, riskinottohalu sekä verotus. Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi ottaa toiminimen, jolloin hän tekee kaikki sitoumuksensa itse ja solmii sopimukset omalla nimellään. Tällöin toiminimen harjoittaja vastaa kaikista tekemistään sitoumuksista kaikella liikkeeseen kuuluvalla ja henkilökoh- taisella omaisuudellaan. Toiminimi on nopea ja helppo perustaa, eikä se vaadi pääomaa. Kun kaksi tai useampi yhtiömies sopii elinkeinon harjoittamisesta yhteisen tarkoituksen saavuttamiseksi, voi perustaa avoimen yhtiön. Yksin ei voi perustaa avointa yhtiötä, vaan siihen tarvitsee aina kumppanin. (Puustinen 2006, 93 - 97.)

Kommandiittiyhtiö puolestaan perustetaan kirjallisella sopimuksella, jonka allekirjoittavat kaikki kommandiittiyhtiöön kuuluvat osakkaat. Kommandiittiyhtiössä täytyy olla ainakin kaksi osapuolta, joista toinen on niin sanottu äänetön yhtiömies, jolta edellytetään rahallista panosta firmaan. Yleisin ja suosituin Suomessa käytetyistä yritysmuodoista on osakeyhtiö. Omistajan täytyy sijoittaa yhtiöön vähintään 8000 euron pääoma. Kaikki osakeyhtiöt joutuvat myös toimittamaan tilinpäätösasiakirjat kaupparekisteriin joka vuosi. Osuuskunta on yhtiömuoto, jonka päämääränä on sen jäsenien taloudenpidon tai elinkeinon tukeminen harjoittamalla taloudellista toimintaa siten, että osuuskunnan jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita. Alla olevassa taulukossa vertaillaan eri yritysmuotoja. (Puustinen 2006, 102 - 103.)

Taulukko 2. Yritysmuotojen vertailua. (Puustinen 2006, 102 - 103.)

Yritysmuoto	Yritysmuodon ominaisuuksia
Toiminimi	Yhden henkilön yhtiö, jonka omistaja vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen vastuista. Ei vaadi pääomaa.
Avoin yhtiö	Avoin yhtiö vaatii vähintään kaksi yhtiömiestä. Yhtiösopimus on pakollinen.
Kommandiittiyhtiö	Vaatii ainakin kaksi yhtiömiestä, joista toinen on ns. äänetön yhtiömies, jolta edellytetään rahallista panosta firmaan.
Osakeyhtiö	Verotuksellisesti edullisin vaihtoehto menestyville yrityksille, mutta vaatii enemmän paperityötä. Yleisin Suomessa.
Osuuskunta	Osuuskunnan tavoitteena on jäsenten liiketoiminnan tukeminen eikä voitto. Osuuskunta vaatii vähintään kolme jäsentä.

2.3 Yrityksen rahoitus

Rahoituksen saaminen on yritykselle hyvin tärkeää. Harvemmalla on niin paljon pääomaa, että voisi perustaa yrityksen ilman rahoitusapua. Mainitsin aikaisemmin, että

toiminimi on ainoa yritysmuoto, johon ei välttämättä tarvita pääomaa. Monet yritykset tarvitsevat kuitenkin rahoitusapua yrityksen perustamiseen. On laskettava tarkkaan, onko alkurahoitus yritykselle riittävä ja onko rahoitusta edes saatavilla. Rahoituksen järjestämiseksi on oman pääoman lisäksi useita vaihtoehtoja, kuten työministeriön myöntämä starttiraha, pankit, Finnvera tai sijoittajat, jotka voivat vakuuttaa yritysideaista ja tarjota rahoitusta. Tutkimuksessa selviää, että eniten ongelmia maahanmuuttajanaisilla on rahoituksen saamisen kanssa, joka on vaikeuttanut liiketoiminnan aloittamista. Starttirahaa voi hakea tekemällä hakemuksen työ- ja elinkeinotoimistoon, mutta yrittäjän liikeidean täytyy olla kannattava. Starttiraha on saajalleen henkilökohtaista, veronalaista tuloa, joka on tarkoitettu yrittäjälle omaksi eikä varsinaiselle yritykselle. (Puustinen 2006, 75.)

Finnvera on yksi vaihtoehto maahanmuuttajanaisten yrityksen rahoitukselle. Finnvera myöntää naisyrittäjälainoja yrityksille, jota yksi naisomistajista johtaa ja naisten täytyy olla enemmistöosakkaina. Yritys voi olla toimintaansa aloittava tai jo toimiva yritys, joka työllistää enintään viisi henkilöä. Finnvera tarkistaa yrittäjän liiketoimintasuunnitelman ja yrityksen kannattavuuden, jonka perusteella mahdollisesti myöntää lainan. Finnvera voi myöntää naisyrittäjälainaa yhteensä enintään 35 000 euroa. Tämän lisäksi Finnveran muu rahoitus on mahdollista. Naisyrittäjälaina voidaan myöntää kaikille yritysmuodoille ja sitä voi täydentää työministeriön myöntämä starttiraha. Maahanmuuttajanaisten kannattaa keskustella vaihtoehtoista asiantuntijoiden kanssa, muun muassa Naisyrittäjyyskeskuksen virkamiesten kanssa. (Finnvera 2012.)

2.4 Kilpailu ja riskit

Maahanmuuttajanaisten täytyy ottaa yrityksen aloitusvaiheessa myös huomioon riittävä markkinatilanne sekä mahdolliset kilpailijat ja alan kilpailutilanne. Puustisen mukaan hyvä liikeidea ratkaisee yrittäjän menestymisen. Yritysidean pitäisi tuoda jotain uutta ja ainutlaatuista markkinoille, jotta se olisi kannattava. (Puustinen 2006, 45 – 46.) Yritystoimintaan liittyy myös aina riskejä ja niihin on varauduttava. Yritysideaan täytyy olla niin paljon luottoa, että asettaa omaisuutensa alttiiksi riskille. Yritys ei välttämättä menesty heti toivotulla tavalla, saattaa tulla ongelmia rahoituksen kanssa tai jotain muuta vastaavaa. Yrityksellä on hyvä olla aina kaiken varalta tarvittavat vakuutukset. Vaihtoehtoja on tarjolla paljon. Asiakkaatkin saattavat edellyttää yritystoiminnassa joitain vakuu-

tuksia. Lakisääteisten vakuutuksien lisäksi kannattaa kartoittaa toimialan riskit ja miettiä tarkkaan, mitä vapaaehtoisia vakuutuksia yritys ja yrittäjä tarvitsevat. (Puustinen 2006, 141 – 143.)

2.5 Kirjanpito ja sopimukset

Yrityksen kirjanpito- ja sopimusasiat saattavat olla haastavia maahanmuuttajaisille, koska he eivät ole tottuneet suomalaisiin lakivaatimuksiin ja sääntöihin. Kirjanpito on tärkeä osa yritystä ja siitä täytyy aina huolehtia. Laki asettaa vaatimuksia yrityksen kirjanpidolle ja sen hoitaminen edellyttää asiantuntemusta. Kirjanpito voidaan hoitaa joko yrityksen sisällä tai sen voi myös ulkoistaa. Tilitoimistojen palvelut maksavat, mutta silloin yrittäjällä on enemmän aikaa keskittyä olennaiseen eli yrittämiseen. Toimistojen taso on kirjava, joten maahanmuuttajanaisten kannattaa kysellä muiden yrittäjien kokemuksia niistä. (Taloushallintoliitto 2011.)

Yrityksen perustamiseen kuuluu myös tarvittavia sopimuksia. Laki määrittelee ne toimialat, joilla yrityksen perustaminen tai ylläpitäminen edellyttää ilmoituksia, viranomais-ten lupia tai muita sopimuksia. Maahanmuuttajanaisten on yritystä perustaessaan tärkeää selvittää, mitkä ovat välttämättömiä sopimuksia ja mihin sopimuksessa sitoutuu. Myös kielitaito saattaa tässä koitua ongelmaksi, koska Suomessa sopimukset ovat pääasiassa suomeksi tai ruotsiksi. Ennen kuin allekirjoittaa sopimuksen, on selvitettävä tarkkaan, mihin sitoutuu ja mitä siitä seuraa. Yritystä koskevista asioista kannattaa laatia aina kirjallinen sopimus, jotta välttyään ongelmilta tulevaisuudessa. (Puustinen 2006, 104, Taloushallintoliitto 2011.)

3 Maahanmuuttajat

3.1 Asenteet maahanmuuttajia kohtaan

Maahanmuuttajia tulee Suomeen paljon ja samalla tavalla kuin suomalaiset, myös he tarvitsevat töitä. Maahanmuuttajien työttömyys on yleisempää kuin kantaväestön työttömyys ja tämä johtuu usein riittävän koulutuksen tai työkokemuksen puutteesta. Joskus myös luottamussyistä on vaikeaa saada työpaikkaa. Maahanmuuttajat hakevat oleskelulupaa Suomeen pääasiassa perhesyiden takia, jotta perhe pysyisi yhdessä, mutta syi-

tä maahanmuuttoon ovat myös työ ja opiskelu. Monet tulevat Suomeen paremman elämän toivossa, jos omassa kotimaassa on vaikeaa. Vuonna 2009 maahanmuuttajien työttömyysaste oli 23 prosenttia eli hyvin korkea. Suurin osa maahanmuuttajista on kuitenkin työikäisiä, joten työpaikka pitäisi löytyä. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2010, Kauppalehti 2010.)

Suomessa maahanmuuttajia kohtaan on erilaisia mielipiteitä ja asenteita ja aihe herättää paljon keskustelua. Monet ovat sitä mieltä, että maahanmuuttajien pitäisi saada rauhassa muuttaa Suomeen ja heillä pitäisi olla samat oikeudet kuin muilla suomalaisilla. Suomalaisen suhtautuminen maahanmuuttajiin ja heihin kohdistuvat asenteet ovat muuttaneet viime aikoina entistä myönteisemmäksi. Parhaiten otetaan vastaan ulkomaalaiset osaajat, jotka tuovat Suomeen uusia taitoja, mutta myös pakolaisiin suhtaudutaan aikaisempaa myönteisemmin. (Jaakkola 2005.)

Osa suomalaista pitää maahanmuuttajia myös uhkana. Heikosti koulutetut ja työttömät suomalaiset kokevat helpommin, että maahanmuuttajat vievät heiltä työpaikat ja sitä kautta kantaväestön toimeentulon. Tämän takia varsinkin taloudellinen taantuma saattaa aiheuttaa huonoa asennetta maahanmuuttajia kohtaan. Korkeammin koulutetut suomalaiset puolestaan uskovat omiin mahdollisuuksiinsa työmarkkinoilla, eivätkä pelkää kilpailua maahanmuuttajien kanssa. Yhä useammalla suomalaisella on henkilökohtaisia kontakteja maahanmuuttajiin ja varsinkin kaupunkilaiset suhtautuvat entistä myönteisemmin maahanmuuttajiin, koska tapaavat heitä useammin. Vanhemmilla ihmisillä ja maalla asuvilla on yleensä negatiivisempi asenne maahanmuuttajiin. Myös sukupuoli vaikuttaa suvaitsevaisuuteen maahanmuuttajia kohtaan. Jaakkolan tekemän tutkimuksen mukaan naisilla on myönteisempi asenne maahanmuuttajiin kuin miehillä. Joskus kulttuurierot voivat olla kantaväestön ja maahanmuuttajien välillä sen verran suuria, että niitä on vaikea hyväksyä. Maahanmuuttoon yhdistetään helposti myös rikollisuutta, kuten ihmissalakuljetusta, pimeää työvoimaa ja laitonta maahan tulemistä. (Jaakkola 2009, 31.) Tämän takia on tärkeää, että maahanmuuttajat yrittävät sopeutua mahdollisimman hyvin Suomen kulttuuriin.

YLE Uutiset (2009) teki tutkimuksen suomalaisten asenteista maahanmuuttajia kohtaan. He kysyivät Suomessa sijaitsevien monikulttuuristen kohtaamispaikkojen toiminnanjohtajilta, ovatko asenteet maahanmuuttajia kohtaan muuttuneet viime aikoina. Ky-

selyitä tehtiin useassa eri kaupungissa. Kyselyn mukaan monet maahanmuuttajat kokevat päivittäin seuraavanlaisia asenteita. Maahanmuuttajat muun muassa kokevat, että töitä on ollut hankala saada ja jos työpaikan on saanut, työn osaamista on epäilty. Maahanmuuttajat ovat kyselyn vastausten perusteella myös epäilleet, että heidän työajoissa ja palkoissa on ollut epäselvyyttä. Maahanmuuttajaopiskelijat ovat huomioineet, että kouluissa osa opettajista käyttää edelleen rasistisia ilmauksia opetuksessaan. Erityisesti yläasteella maahanmuuttajien rasistiseen kiusaukseen ei enää maahanmuuttajakeskusten toiminnanjohtajien mukaan ole kiinnitetty tarpeeksi huomiota. Mainittiin myös, että jos esimerkiksi lehdessä kerrotaan varkauksista, niin kuvaan on saatettu laittaa maahanmuuttaja. Lista epäkohdista on hyvin pitkä. (YLE Uutiset 2009.) Tästä voidaan päätellä, että maahanmuuttajien kohtaamaa rasismia on edelleen paljon ja joka puolella Suomessa. Rasismi on pääasiassa näkyvää, mutta piilorasismia löytyy myös.

3.2 Maahanmuuttajanaiset

Maahanmuuttajanaisten ei ole helppoa muuttaa Suomeen ja asua vieraassa maassa. Kotoutuminen uuteen kotimaahan vaatii aina oman aikansa ja ongelmia aiheuttaa yleensä erilainen kulttuuri, ennakkoluulot maahanmuuttajia kohtaan, rasismi, heikko kielitaito sekä työttömyys. Työttömyys puolestaan aiheuttaa köyhyyttä. Maahanmuuttajanaisilla on usein tiiviit perhe- ja sukulaissuhteet ja tämäkin vaikuttaa maahanmuuttajanaisten elämään. Suomessa asiat ovat kuitenkin suhteellisen hyvin. Suomessa on tasa-arvoajattelu ja monet maahanmuuttajanaiset kokevatkin Suomessa olevan heille enemmän mahdollisuuksia naisina. Monessa maassa naisen paikka on kotona lapsia ja kotia hoitamassa, mutta Suomessa, varsinkin kantaväestön naiset, ovat nykypäivänä hyvin itsenäisiä, koulutettuja ja arvostetuissa työpaikoissa. Maahanmuuttajanaiset eivät koe Suomessa usein suoranaista rasismia, mutta saattavat kohdata piilotorjuntaa työpaikoilla, opinnoissa sekä arkielämässä. (Martikainen & Tiilikainen 2007, 24 - 25.)

Useiden tutkimusten mukaan maahanmuuttajanaiset kokevat väkivaltaa enemmän kantaväestöön nähden. Naisiin kohdistuva väkivalta ei ole ikinä hyväksyttävää kulttuurisista, uskonnollisista tai perinteisiin liittyvistä syistä. Tutkimuksen mukaan Suomessa asuva maahanmuuttajanaisten on saattanut joutua miehen tekemän väkivallan uhriksi omassa lapsuusperheessään, entisessä tai nykyisessä parisuhteessaan, työpaikalla, koulussa, kadulla, sodan aikana tai pakolaisleirillä. Suomi on sitoutunut useiden kansainvä-

listen sopimusten kautta naisiin kohdistuvan väkivallan uhrien auttamiseen ja väkivallan ehkäisytyöhön. (Kyllönen-Saario & Nurmi 2005, 13)

Maahanmuuttajanaisten kotoutumisprosessi on yleensä hyvin pitkä. Jotta kotoutuminen sujuisi mahdollisimman sujuvasti, maahanmuuttajanaisilla pitäisi olla tasavertaiset osallistumismahdollisuudet. Heille pitää myös suoda hyvät taloudelliset ja sosiaaliset elinolosuhteet. Syrjintä ei kuulu näihin. Naisiin kohdistuvaa väkivaltaa pidetään yhtenä naisiin kohdistuvan syrjinnän muotona. Suomen 6§:n perustuslain mukaan: ”Ketään ei saa ilman hyväksyttävää perustetta asettaa eri asemaan sukupuolen, iän, alkuperän, kielen, uskonnon, vakaumuksen, mielipiteen, terveydentilan, vammaisuuden tai muun henkilöön liittyvän syyn perusteella.” (Kyllönen-Saario & Nurmi 2005, 13, Finlex 1999.)

3.3 Maahanmuuttajien koulutus

Suomeen saapuu joka vuosi paljon opiskelijoita ja vaihto-oppilaita muista maista. Opetushallituksen teettämän tutkimuksen mukaan vuonna 2006 nuorten lukiokoulutukseen osallistuneista opiskelijoista 2657 oli vieraskielisiä ja määrä kasvaa vuosittain. Opetusministeriö haluaa kehittää Suomen koulutusjärjestelmää sellaiseksi, että se ottaa huomioon kaikkien maahanmuuttajien erityistarpeet koulutuksessa. Maahanmuuttajaopetuksen opettajatarpeet on tarkoitus ottaa myös huomioon. Erityistä huomiota pitää kiinnittää suomen kielen oppimiseen ja lukutaitoon. Täysin lukutaidottomat maahanmuuttajat ovat yleensä naisia, jotka eivät ole käyneet koskaan koulua. (Opetushallitus 2008, 3.)

Maahanmuuttajataustaiset lapset ovat suuri haaste perusopetuksessa. Maahanmuuttajalasten osaaminen on usein hyvin heikkoa ja joukossa on aina heikosti suomen kieltä osaavia, mutta myös niitä, jotka pärjäävät kohtuullisesti suomen kielellä. Oppilaiden huonon kielitaidon vuoksi kouluihin tarvitaan myös tulkkeja. Maahanmuuttajataustaisten oppilaiden opetus vaatii myös resursseja, koska se on keskimääräistä kalliimpaa. (Opetushallitus 2008, 5 – 6.)

3.4 Maahanmuuttajanaisten yrittäjyys

Myös maahanmuuttajanaiset voivat perustaa yrityksen Suomeen. Joissain tilanteessa maahanmuuttaja voi tulla Suomeen sen takia, koska oman yrityksen perustaminen maahanmuuttajan omassa kotimaassaan on vaikeaa tai mahdotonta. Maahanmuuttajanaiset perustavat paljon yrityksiä Suomeen, koska työllistyminen muuten voi olla vaikeaa.

Useat maahanmuuttajanaiset, joilla ei ole tarvittavaa pääomaa yrityksen perustamiseen, voivat aloittaa ensin yksityisenä elinkeinonharjoittajana vaikka kotonaan perustamalla oman toiminimen. Jos liikeidea on tarpeeksi kannattava, yritysideoita rahoitetaan nykyään myös yhteiskunnan toimesta. On tutkittu, että maahanmuuttajat perustavat innokkaammin yrityksiä kantaväestöön nähden, varsinkin maahanmuuttajanaiset. Suomessa toimii noin 250 000 yritystä ja Helsingin Sanomien mukaan noin 6 000 (2,5 %) on maahanmuuttajataustaisen omistuksessa. (Lappalainen 2008.)

Suurin osa maahanmuuttajataustaisten naisten yritysten toimialoista toimii kauppaa-, ravintola- ja muulla palvelualan yrityksessä. Vaikka maahanmuuttajat kokevat paljon vaikeuksia uudessa kotimaassaan, niin yrittäjäaktiivisuutta löytyy silti. (Tilastokeskus 2005.) Vuonna 2005 maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli selvästi suurempi kuin suomalaisilla. Maahanmuuttajilla yrittäjyysaktiivisuus oli 16 prosenttia, kun suomalaisilla se oli vain noin 10 prosenttia. Vuonna 2005 Tilastokeskuksen työvoimatutkimuksen mukaan Suomessa oli kaikkiaan noin 5100 maahanmuuttajaa. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007, 22.)

Suuri osuus maahanmuuttajanaisten yrittäjyydestä voi selittyä myös Suomen kulttuurilla ja tavoilla. Maahanmuuttajanaisten oletetaan käyvän töissä, koska Suomessa on tapana, että molemmat vanhemmat osallistuvat elannon hankkimiseen käymällä töissä. Maahanmuuttajien on kuitenkin vaikeampaa työllistyä kantaväestöön nähden monenlaisen syrjinnän takia. Maahanmuuttajanaisista löytyy paljon yrittäjäpotentiaalia, mutta yrittäjyys ei ole heille helppoa myöskään kieli- ja kulttuuriongelmiensa takia. Suomi on vaikea kieli oppia ja ilman yhteistä kieltä on haastavaa tehdä yhteistyötä muiden kanssa. Kulttuuriongelmat näkyvät myös siinä, että suomalaiset oikeusmenettelyt ovat maahan-

muuttajille vieraita. Suomen korkea verotus koetaan myös kohtuuttomaksi. Myös yrityksen rahoituksen järjestäminen voi olla haastavaa, jos rahoitus edellyttää pitkää ja luottamuksellista pankkisuhdetta, jota maahanmuuttajilla ei usein ole. (Tilastokeskus 2005, Väestöliitto 2008, 9 - 10.)

Maahanmuuttajanaisten yrittäjyyttä ei ole tutkittu tarpeeksi ja tarpeellista tietoa puuttuu, joten tämän kaltaiset tutkimukset ovat tärkeitä. Maahanmuuttajat ryhtyvät mielellään yrittäjiksi, koska kokevat saavansa sen kautta arvostusta ja näkevät yrittäjyydessä väylän taloudelliseen ja sosiaaliseen riippumattomuuteen. Moni aloittaa ensin palkkatyöläisenä, mutta monet joutuvat toimimaan koulutustaan vastaamattomissa matalapalkkatöissä ja valitsevat sen takia mieluummin yrittäjyyden. (Tilastokeskus 2005.)

3.5 Yrittäjyysneuvonta maahanmuuttajanaيسille

Maahanmuuttajanaiset tarvitsevat paljon tukea yrityksen perustamisen alkuvaiheessa ja myös yrityksen ylläpitämisessä. On suositeltavaa, että kaikki maahanmuuttajanaiset osallistuisivat yrittäjyysneuvontaan. Kauppa- ja teollisuusministeriön julkaisun mukaan maahanmuuttajataustaisten yritysten rahoituksen ongelmana on ollut liian vähäinen tukeutuminen yrityspalveluihin. Mitä enemmän yrityspalveluja käyttää, sitä vähemmän ongelmia on rahoituksen saamisen suhteen. Tutkimuksen mukaan parhaiten rahoitusta ovat saaneet ne maahanmuuttajat, jotka käyttävät yrityspalveluja eniten. Rahoittajien vakuuttaminen voi olla haastavaa, jos kielitaito taito on heikko tai liiketoimintasuunnitelma puutteellinen. Suomen markkinat ovat myös tuntemattomia maahanmuuttajanaيسille, joten tottumattomuus suomalaiseseen järjestelmään voi koitua myös ongelmaksi. Näihin kaikkiin ongelmiin saa apua yrittäjyysneuvontapalveluilta. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007, 29.)

Suomessa maahanmuuttajanaيسille tarjotaan tukea yrittäjyydessä. Nykyään on paljon järjestöjä ja yrityksiä, jotka auttavat maahanmuuttajanaisia elämän eri osa-alueissa, esimerkiksi työllistymisessä ja oman yrityksen perustamisessa. He tarjoavat muun muassa lakiapua, tietoa veroista sekä koulutusta ja tapahtumia, joissa voi tavata muita maahanmuuttajanaisia ja verkostoitua heidän kanssaan. Maahanmuuttajanaisten parissa toimivat muun muassa Naisyrittäjyyskeskus Ry ja Monika-Naiset Liitto Ry. Naisyrittäjyys-

keskus keskittyy pääasiassa naisten yrittäjyyden tukemiseen. Monika-Naiset Liitto Ry tukee maahanmuuttajanaisten hyvinvointia ja aktiivista kansalaistoimintaa. (Naisyrittäjyyskeskus 2012, Monika-Naiset Liitto 2012.) Maahanmuuttajia auttavat myös Inkerikeskus Ry, Helsingin Kulttuurikeskus Caisa ja Suomen Somaliliitto Ry. YritysHelsinki auttaa yrittäjiä pääkaupunkiseudun alueella ja sen yhteydessä toimii myös Pääkaupunkiseudun yhteiset yrityspalvelut maahanmuuttajille. (YritysHelsinki 2012.)

Tärkeintä maahanmuuttajanaiselle on kuitenkin vertaiskokemus eli toisen maahanmuuttajanaisten mielipiteet ja neuvot. Yrittämisen haasteet ja riskit on hyvä olla tiedossa ennen yrityksen perustamista ja alan asiantuntijoiden kanssa on hyvä verkostoitua. Mahdollisia henkilökohtaisia suhteita kannattaa myös aina käyttää, jos on mahdollisuus. Yrittäjän ei ole hyvä olla yksin. Yrityksen myötä tulevat myös asioita, joiden käsittelyyn yrittäjä tarvitsee muiden ammattilaisten apua. Sen takia kannattaa rakentaa tukeva verkosto yrityksen ympärille.

4 Verkostoituminen

Verkostoituminen on tärkeä osa nykypäivän yritysten toimintaa. Ilman kunnollista verkostoitumista yrityksen voi olla vaikea toimia tehokkaasti. Verkosto määritellään yleensä siten, että se on kahden tai useamman itsenäisen yrityksen välinen pitkäaikainen työsuhte, jossa yritykset tekevät yhteistyötä ja toteuttavat yhdessä liiketoimintaa saadakseen parempia tuloksia. Yritykset siis auttavat toinen toisiaan ja hyötyvät siitä myös itse. Nykypäivän markkinat vaativat verkostoitumaan yrityksen menestyksen kannalta. Verkostoitumisen keskeisenä ajatuksena on se, että yritys keskittyy omalle ydinosamialueelleen yhdistämällä muun liiketoimintaosaamisen muiden yritysten kanssa. Tällä tavalla pyritään vastaamaan yksittäistä yritystä paremmin asiakkaiden vaatimuksiin laadussa, nopeudessa, joustavuudessa ja kustannustehokkuudessa. Verkostoituminen auttaa yritystä myös luomaan ja laajentamaan uusia asiakasryhmiä ja yhdistämään liiketoimintaosaamista. (Valkokari, Hakanen, & Airola 2007, 4.)

4.1 Verkostoitumisen merkitys

Mikä merkitys verkostoitumisella on yritystoiminnassa? Verkostoituminen on nykypäivän yritystoiminnassa hyvin oleellista ja ilman kunnollisia verkostoja on hankala menestyä jatkuvasti kilpailevassa yritysmaailmassa. Verkostoitumalla muiden yritysten kanssa päästään uusille markkina-alueille ja yleensä uusille markkinoille pääsy vaatii monitasoisten verkostojen ja yhteyksien rakentamista yrityksiin, rahoittajiin, viranomaisiin, paikallisiin kauppakamareihin, valtion organisaatioihin ja ammattiyhdistyksiin. (Möller, Rajala & Svahn 2009, 22.)

Verkostoituminen on aina pääasiassa ihmisten välistä toimintaa, joka perustuu sosiaalisiin suhteisiin ja vuorovaikutukseen, jolloin yrittäjyydestä saadaan yhteisöllisempää. Verkostoitumiseen on monia syitä. Sen avulla voidaan saada uusia asiakkaita, kustannusetuja, koulutusta, liiketoiminnan kasvua, osaamista ja informaatiota. Verkostoitumisen avulla saatetaan päästä myös uusille alueille, jota kautta saadaan tunnettavuutta nopeammin ja laajemmin. (Toivola 2006, 12 – 13.)

Kustannussäästöjen, kansainvälistyvän kilpailun paineet ja jatkuvasti kehittyvät verkostoitumista edistävät ja helpottavat keinot ovat syitä suuren osan yrityksen toimintojen ulkoistamiseen. Jatkuva kilpailutilanne ja kansainvälistynyt talous pakottavat yritykset kustannustehokkuuteen, jolloin vähemmillä panostuksilla täytyy saavuttaa enemmän. Myös tietyt muutokset liiketoimintaympäristössä, kuten esimerkiksi uuden teknologian kehittäminen toimialalla voi johtaa verkostoitumiseen, jolla voidaan vaikuttaa riskinhallintaan. Verkostoitumalla kaikki osapuolet ovat vastuussa riskienhallinnasta. (Möller, Rajala & Svahn 2004, 7.)

Yrityksessä verkostot täydentävät omia resurssejaan. Kun yritystä uudistetaan, verkostot aktivoituvat. Yrityksen strategia ja osaaminen ratkaisevat sen, miten hyvin yritys pystyy käyttämään ja hyödyntämään verkostoja mahdollisimman tehokkaasti. Yrittäjät erottuvat yleensä siinä vaiheessa toisistaan, kun toiset lähtevät kehittämään toimivaa yritystä, rakentavat uusia verkostoja ja yrittävät saada yrityksestään mahdollisimman menestyvän. Toinen puoli yrittäjistä tyytyy pitämään liiketoiminnan tasaisena liiketoimintana ja saamaan elinkeinon yrityksestä. Tässä tilanteessa kasvuyrittäjä pitää verkostoitumista strategisesti tärkeänä hankintana yritykselleen, kun puolestaan hitaammin kasvavan yrityksen yrittäjä ei pidä sitä oleellisena muiden töiden ohella tai ajattelee sen ylimääräisenä työnä. Yrittäjän omat ratkaisut vaikuttavat siis merkittävästi yrityksen toimintatapaan ja yrityksen menestymiseen. (Toivola 2006, 25 - 28.)

Verkostoitumisen perustana pidetään vahvaa luottamusta. Ilman luottamusta verkostojen rakentaminen on vaikeaa. Verkoston osapuolten on osattava luottaa toistensa päätöksiin ja osaamiseen. Onnistuneet aikaisemmat kokemukset rakentavat myös luottamusta. Myös yhteiset arvot ja toimintatavat synnyttävät luottamusta. Jos yritys rikkoo luottamuksen, se menettää yhteistyökumppanin lisäksi maineensa luotattavana verkostokumppanina. (Toivola 2006, 65 – 67.) Kaikkien osapuolten täytyy siis kokea yhteistyö hyväksi ja yrityksillä on oltava tahtoa ja kykyä osallistua verkoston toimintaan. Yrityksen verkosto ei ole kovinkaan vahva, jos me-henki puuttuu.

Yritysverkostojen luottamus voidaan jakaa kolmeen eri luottamustyyppiin. Nämä ovat sopimuksellinen luottamus, osaamiseen perustuva luottamus ja goodwill-luottamus. Sopimuksellisessa luottamussuhteessa on tärkeää pitää kiinni lupauksista ja yhteisesti

sovitusta asioista, kuten aikatauluista. Osaamiseen perustuvassa luottamussuhteessa on sekä teknistä- sekä johtamisosaamista ja tässä suhteessa on tärkeää täyttää muun muassa tarvittavat laatukriteerit. Tällöin luotetaan, että kumpikin osapuoli tekee oman osuutensa sovitusta asioista. Monimutkaisin luottamustyyppi on goodwill-luottamus, jota kohtaa yleensä vain pidempiaikaisissa yhteistyösuhteissa. Tämä perustuu yhteisiin tavoitteisiin ja vastavuoroisuuteen sekä estää oman edun tavoittelun. Luottamustyyppit on kuvattu alla olevassa taulukossa. (Toivola 2006, 65 – 67.)

Taulukko 3. Luottamustyyppit. (Toivola 2006, 65 – 67.)

Luottamustyyppit	Kuvaus
Sopimuksellinen luottamus	Pidetään kiinni lupauksista ja yhteisesti sovitusta asioista
Osaamiseen perustuva luottamus	Luotetaan, että vastapuolella on tarvittavat kyvyt tarvittavien kriteereiden saavuttamiseksi
Goodwill-luottamus	Yhteiset tavoitteet ja vastavuoroisuus

Verkostojen kasvaessa kilpailu siirtyy jatkuvasti yritysten välisestä kilpailusta verkostojen väliseksi kilpailuksi, jolloin etsitään uusia verkoston kilpailukykyä parantavia tekijöitä. Verrattuna yksittäiseen yritykseen, verkosto on toiminnassaan nopeampi, koska verkostossa yritykset pystyvät täydentämään toimintojaan, taitojaan ja palvelujaan tehokkaammin. Verkostoyhteistyöstä on tullut myös entistä nopeampi ja parempi keino järjestää yritysten välistä yhteistoimintaa. Näin pystytään myös saamaan tuotteet tai palvelut nopeammin markkinoille. Yhteistyöverkkoa muokataan jatkuvasti yrityksen tarpeiden mukaan, jotka muuttuvat jatkuvasti. (Toivola 2006, 13.)

4.2 Sosiaalinen pääoma

Taloudellisen pääoman lisäksi yrityksellä voi olla myös sosiaalista pääomaa. Toivolan (Toivola 2006, 68 - 69) mukaan sosiaalisella pääomalla tarkoitetaan ihmisten välisiä suhteita, joista on hyötyä yritykselle ja verkostolle. Se on yksilöiden kykyä, motivaatiota ja mahdollisuuksia rakentaa sosiaalisia suhteita ja verkostoja. Toivolan mukaan sosiaalinen pääoma voidaan jakaa kolmeen eri tekijään. Nämä tekijät ovat rakenteellinen, relatio-

naalinen ja kognitiivinen sosiaalinen pääoma. Alla olevassa taulukossa on kuvattu näiden tekijöiden eroja.

Taulukko 4. Sosiaalinen pääoma jaettuna eri tekijöihin. (Toivola 2006, 68 - 69.)

Sosiaalinen pääoma	Kuvaus
Rakenteellinen	Yrityksen verkostosuhteet ja niiden rakentaminen
Relationaalinen	Verkoston luottamus, sitoutuminen ja odotukset
Kognitiivinen	Verkostokumppaneiden ymmärtäminen

Rakenteellinen sosiaalinen pääoma tarkoittaa yrityksen verkostosuhteita ja niiden rakennetta. Relationaalinen sosiaalinen pääoma taas tarkoittaa verkostoihin kuuluvia odotuksia, sitoutumista ja luottamusta. Kognitiivinen sosiaalinen pääoma puolestaan tarkoittaa sitä miten hyvin eri osapuolet ymmärtää toisiaan.

4.3 Verkosto-osaaminen ja vuorovaikutustaidot

Verkosto-osaaminen ja vuorovaikutus verkostossa ovat tärkeitä. Verkostossa tarvitaan vuorovaikutustaitoja, kun yhdistetään yritysten välisiä tuotteita, erityisosaamista ja toimintatapoja, jolloin osapuolet saavat niistä enemmän irti. Erilaisilla toisiinsa yhteydessä olevilla tekijöillä voidaan kuvailla suhteita ja niiden kehittymistä. Tällaisia toisiinsa liittyviä tekijöitä Möllerin (Möller ym. 2004, 222 - 223) mukaan ovat:

- Suorat ja epäsuorat suhteet yritysten ja toimijoiden välillä
- Tavoitteet yritysten ja toimijoiden välillä
- Riippuvuus yritysten ja toimijoiden välillä
- Yritysten ja toimijoiden väliset sidokset
- Yritysten ja toimijoiden väliset sopeutumiset ja investoinnit

Suoriksi suhteiksi kutsutaan vain kahden yrityksen välisiä verkostosuhteita. Epäsuoriksi suhteiksi puolestaan kutsutaan tilannetta, jossa kaksi yritystä eivät suoranaisesti ole tekemisissä toistensa kanssa, mutta kolmannen yrityksen kautta ne voivat toiminnallaan

vaikuttaa toistensa toimintaan. Tavoitteet muodostuvat omista tavoitteista, kummankin osapuolen asettamista tavoitteista suhteelle ja siitä mitä eroja tavoitteissa on. Riippuvuutta arvioidaan, jotta saadaan käsitys siitä, kuinka riippuvaiset yritykset ovat toisistaan, toisten osaamisesta, tuotteista ja palveluista. Riippuvuudella saadaan myös käsitys verkoston valta-asemasta, muuan muassa useampi yritys saattaa olla riippuvainen yhdestä yrityksestä. (Möller ym. 2004, 222 - 223.)

Sidokset muodostuvat yritysten ja toimijoiden välisistä toiminnallisista, taloudellisista, teknillisistä, sosiaalisista ja juridisista sidoksista. Muutokset vaativat joskus hankintoja. Yritysten täytyy miettiä mitä verkostosuhteelta odotetaan, jotta voidaan tehdä tarvittavat hankinnat. Toimintaan täytyy myös sopeutua, jotta verkostosuhde kehittyisi. (Möller ym. 2004, 222 - 223.) Tämä on tärkeää, koska silloin kun verkoston yritykset ovat samalla aaltopituudella yhteistyön sisällöstä ja suunnasta, he ymmärtävät paremmin toisiaan, jolloin saadaan entistä parempia tuloksia. (Vesalainen 2006, 56.)

4.4 Verkostoitumisen hyödyt ja haasteet

Verkostoitumiseen liittyy sekä hyötyjä että haasteita, mutta hyötyjä on usein enemmän. Verkostoituminen auttaa kasvattamaan asiakaskuntaa ja markkinoimaan palveluita tai tuotteita paremmin. Verkostoituminen on riskien jakamista useammalle osapuolelle. Kun yritys siirtää vastuuta verkoston muille osapuolille, yritykselle jää enemmän aikaa ja rahaa paneutua ydinosaamiseensa, jolloin tehokkuus paranee. Markkinoinnin kehittyminen verkostoitumisen avulla auttaa yritystä saamaan enemmän asiakkaita, jolloin tuotetta tai palvelua myydään enemmän. Verkostoitumalla on myös helpompaa kasvattaa toimintaa laajemmalle alueelle. (Niemelä 2002, s. 96–99.)

Verkostoitumiseen liittyy myös aina riskejä ja haasteita. On erinäisiä syitä, miksi kaikki yritykset eivät halua verkostoitua, vaikka verkostoituminen on hyvin oleellista yrityksen menestymisen kannalta. Yksi syy, miksi verkostoitumista ei suosita on uskomus, että toiminta ei voi olla kannattavaa, jos on liian monta katteenottajaa. Tämän takia jokaisen verkoston pitäisi tehdä ennen toiminnan aloittamista huolellinen taloussuunnitelma, jolloin mahdollistetaan jokaisen verkoston yrityksen kannattavuus. (Niemelä 2002, s.105 – 107.) Ilman tarkkaa suuntaa ja suunnitelmaa, ei siis voida tietää mitä verkosto

todellisuudessa tarvitsee toimiakseen mahdollisimman tehokkaasti ja kaikkia verkoston osapuolia ajatellen.

Toinen syy verkostoitumisen epäilylle on se, että yrittäjä ei halua, että hänen yrityksensä on riippuvainen muista yrityksistä. Hän haluaa tehdä kaiken omin päin ja omalla tavallaan. Tässä tapauksessa on riskinä se, että pääsy uusille markkinoille hankaloituu ja uutta osaamista on vaikeampi kehittää. Osa myös uskoo siihen, että suomalaisista yrittäjistä ei ole yhteistoimintaan. Ajatellaan, että suomalaiset yrittäjät haluavat tehdä kaiken itse, vaikka tosiasiassa suomalaiset ovat melko sosiaalista kansaa. (Niemelä 2002, s. 105–107.) Kaikilla on erilainen ajattelutapa ja nämä aatteet saattavat olla peräisin muun muassa huonoista verkostoitumiskokemuksista. Maahanmuuttajanaisten verkostoituminen ei ole helppoa. Maahanmuuttajanaisten yrittäjyydessä verkostoitumista vaikeuttaa valitettavasti joissain tapauksissa rasismi, ennakkoluulot ja luottamuksen puute. Kaikilla ei ole tarpeeksi tietoa erilaisista kulttuureista ja heidän toimintatavoistaan, joten erilaisuus aiheuttaa ennakkoluuloja.

5 Tutkimus maahanmuuttajanaisten verkostoitumisesta

5.1 Tutkimustavat ja menetelmät

Opinnäytetyöni tutkimusmenetelmänä oli kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Tämä tarkoittaa sitä, että tutkimuksen pääpaino on mielipiteiden sekä niiden syiden analysoinnissa. Laadullista tutkimusta katsotaan päättelyprosessina, jossa nämä kaksi vuorottelevat johtopäätösten muodostamisessa. (Likitalo & Rissanen 1998, 11–12.)

Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä aineistoa kerätään pääasiassa esittämällä avoimia kysymyksiä valitulle kohderyhmälle, tässä tapauksessa maahanmuuttajanaistille.

Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä sopii hyvin silloin, kun tutkimuksen tavoitteena on ymmärtää eri kulttuurin jäsenten käyttämiä ilmaisuja. (Metsämuuronen 2006, 89.)

Tutkimuksen empiirinen osuus toteutettiin kyselyä ja haastatteluita käyttämällä. Kysymykset koostuivat avoimista kysymyksistä, jotka tekevät kyselystä laadullisen. Kyselytutkimus on hyvä tapa kerätä tietoa ihmisten toiminnasta, mielipiteistä, arvoista ja erilaisista yhteiskunnan ilmiöistä. Kyselytutkimuksessa käytetään kyselykaavaketta, jonka

vastauksia analysoidaan, ja näiden perusteella tehdään päätelmiä. Haastattelut ovat myös tietynlaisia kyselytutkimusmenetelmiä. Haastattelut tehdään kyselylomakkeen avulla, mutta haastattelussa tutkija esittää kysymykset vastaajalle kasvotusten tai puhelimitse, kun taas kyselykaavakkeeseen vastaaja vastaa itsenäisesti ilman haastattelijan apua. (Vehkalahti 2009, 11.)

5.2 Tutkimuksen toteutus

Toteutin opinnäytetyön tutkimuksen kyselykaavakkeen ja haastattelun avulla. Sain useasta maahanmuuttajakeskuksesta hyviä kontakteja maahanmuuttajanaisista. Otannan joukossa oli 11 maahanmuuttajanaista kotoisin eri puolilta maailmaa, jotka ovat perustaneet tai perustamassa Suomeen omaa yritystä. Fin Brands Oy on ollut paljon tekstiiliteollisuuden kanssa tekemisissä, joten tarkoitus oli saada myös muutama tekstiili- ja vaateyrittäjänä toimiva haastateltavaksi, mutta muiden alojen yrittäjien mielipide oli myös tärkeä saada mukaan.

Tarkoituksena oli haastatella maahanmuuttajanaisia kasvotusten tai puhelimitse, mutta suurelle osalle heistä kielitaito koitui ongelmaksi. He eivät ymmärtäneet tai puhuneet kunnolla suomea tai englantia, joten sen takia moni haastateltavista toivoi, että lähettäisin haastattelukysymykset heille sähköisesti, jolloin he voisivat paremmin ja monipuolisemmin vastata kysymyksiini. Moni heistä kuitenkin oli kiinnostunut osallistumaan tutkimukseen. Kahden haastateltavan kanssa kokeilimme haastattelua puhelimitse, mutta kielimuuri oli liian suuri, joten lähetin heillekin kyselyn sähköpostilla. Lähetin kyselyn kaikille sekä suomeksi että englanniksi. Sähköisen kyselyn lisäksi haastattelin puhelimitse kyselyn pohjalta yhtä henkilöä, meksikolaista maahanmuuttajanaista, joka kertoi kokemuksistaan. Sain hyvin vastauksia, joista sain mielenkiintoista tietoa ja mielipiteitä maahanmuuttajanaisten yrityselämästä ja verkostoitumisesta Suomessa.

Olen melko tyytyväinen tutkimukseni tuloksiin. Sain vastauksia yhteensä neljältä maahanmuuttajanaiselta. Kyselyyni vastasi kolme maahanmuuttajanaista ja yhtä haastattelin puhelimitse. Osa haastateltavista, jotka eivät vastanneet kyselyyn, vastasivat, että työkiireet tulivat esteeksi ja suurin osa vastasi, että kielimuuri tuli vastaan. He eivät ymmärtäneet kysymyksiä kieliongelmiensa takia, vaikka yritin ne mahdollisimman selkeästi ilmaista

kyselyssä. Naisyrityäjyyskeskuksesta minulle sanottiinkin, että maahanmuuttajanaiset antavat mielellään haastatteluja, mutta kielimuuri saattaa tulla esteeksi. Moni puhuu vain hieman suomea tai englantia ja sen takia vaikeampiin kysymyksiin voi olla hankala vastata. Onneksi kuitenkin neljä vastannutta maahanmuuttajanaista yrittivät vastata mahdollisimman kattavasti kaikkiin kysymyksiin ja uskon saaneeni hyvät vastaukset. Yhdestä puhelinhaastattelusta sain myös hyvin tietoa aiheesta. Kyselyssäni oli yhteensä 15 kysymystä. Kyselyn ja haastattelun tavoitteena oli saada tietoa maahanmuuttajataustaisten naisyrityäjien yrityselämästä ja mitkä he ovat kokeneet parhaimmiksi keinoiksi verkostoitua.

5.3 Tutkimuksen tulokset

Sain vastaukset neljältä maahanmuuttajanaiselta, jotka ovat perustamassa tai jo perustaneet yrityksen Suomeen. Tarkoitus oli kartoittaa maahanmuuttajanaisten mielipiteitä ja omia kokemuksia yrittäjyydestä ja verkostoitumisesta Suomessa. Tutkimukseen osallistuneet naiset olivat kotoisin eri puolilta maailmaa. He olivat tulleet maahanmuuttajina Suomeen ja aloittaneet täällä oman yritystoiminnan. He olivat kotoisin Indonesiasta, Kongosta, Meksikosta ja naapurimaastamme Virossa. Nykyisin he toimivat yrittäjinä pääkaupunkiseudulla.

Myös yrityksen toimialat vaihtelivat. Indonesiasta ja Kongosta kotoisin olevat maahanmuuttajanaiset olivat tekstiili- ja vaatetusalalla ja he omistivat myös omat liikkeet Helsingin alueella. Toisella heistä liike ei menesty tällä hetkellä kovin hyvin, joten jatko liikkeen suhteen on epäselvä. Meksikosta kotoisin oleva yrittäjä tarjoaa kotipalveluja pääasiassa lapsiperheille, joka sisältää muun muassa siivousta ja lastenhoitoa. Hän on aloittamassa myös uutta yritystä leivonta-alalla, johon kuuluu pääasiassa kakkujen valmistusta, mutta liikeidea on vielä alkuvaiheessa. Virolaisella vastaajalla on puolestaan muutto- ja kuljetuspalvelu. Oli mielenkiintoista saada eri maista kotoisin olevia maahanmuuttajanaisia haastateltavaksi ja kuulla heidän erilaisia ajattelutapojaan Suomesta yleensä ja potentiaalisena maana yrittäjälle. Olisi ollut mielenkiintoista saada vielä enemmän vastauksia, mutta ymmärrän maahanmuuttajanaisten kielitaito-ongelmat.

Kaikki haastateltavat maahanmuuttajanaiset myönsivät, että yrityksen perustaminen Suomeen ei ole ollut helppoa, vaan sen kanssa on tullut paljon ongelmia vastaan. Maahanmuuttajille ei selvästikään löydy riittävästi luottoa Suomen yritysmaailmassa, mutta sinnikkyys palkitaan. Eteenpäin pääsee, kun tarpeeksi yrittää ja jaksaa tehdä töitä. Vaikka vaikeuksia oli ollut moniakkin, huomasin vastausten perusteella, että maahanmuuttajanaisilla on joka tapauksessa positiivinen asenne työhönsä, yritykseensä ja tulevaisuuteen. He pitävät Suomea myös viihtyisänä asuinpaikkana ja ovat kotiutuneet Suomeen hyvin.

Puolet (2) haastateltavista maahanmuuttajanaisista ovat perustaneet yrityksen Suomeen, koska uskovat Suomen olevan hyvä ja turvallinen maa oman yrityksen perustamiselle ja he toivovat saavansa sillä pitkän tähtäimen elinkeinon. Kahdella haastateltavalla on myös jonkin verran yritys- ja koulutustaustaa kotimaassaan, jolloin yrityksen perustaminen uuteen kotimaahan on ollut hieman helpompaa, koska perusasiat yrityksen perustamiselle ovat jo tuttuja. Muun muassa meksikolaisella haastateltavalla oli lukio- ja merkonomikoulutus kotimaastaan. Kahdella haastateltavalla on perhe Suomessa ja perheeseen kuului myös yrittäjyyttä. Perhe oli ollut heille tärkein syy Suomeen saapumiseen.

Huomasin vastausten tuloksista myös sen, että kaikki eivät hae pelkästään pääomaa ja elinkeinoa yrityksestään. He haluavat antaa yrityksensä avulla Suomelle ja Suomen kansalle jotain hyvää ja hyödyllistä. Tämä perustuu muun muassa siihen, että maahanmuuttajien omassa kotimaassaan on ollut hyvin huonot oltavat. Kongosta kotoisin oleva maahanmuuttajanainen kertoi, että hänen kotimaassaan on ollut niin huonot oltavat, että nykyään hän kokee tehtäväkseen auttaa lapsia ja naisia sekä Suomessa että kotimaassaan. Yrityksen perustaminen ja tunnettavuus sitä kautta on auttanut tässä tehtävässä.

Yrittäminen saattaa olla myös ainoa elinkeino joillekin maahanmuuttajanaisille. Jos tarvittavaa koulutusta ei löydy, työn saaminen muualta voi olla haasteellista. Maahanmuuttajanaisten kotimaassa hyväksytyä koulutusta ei välttämättä tunnusteta Suomessa, jolloin he voivat joutua tekemään töitä koulutustaan vastaamattomissa töissä, joissa palkka ei ole hyvä. Tällöin yrittäjyys voi olla paras vaihtoehto. Yrittäjyys voi tarjota maahan-

muuttajalle palkkatyötä paremmat mahdollisuudet hyödyntää koulutustaan ja nostaa samalla tulotasoaan. Tätä kautta maahanmuuttajilla voi olla mahdollisuus myös taloudelliseen riippumattomuuteen. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007, 22.)

Puolet maahanmuuttajanaisisista (2) olivat sitä mieltä, että he olivat saaneet hyvin kerättyä verkostoa yritykselleen Suomessa ja heidän mielestään Suomi antaa melko hyvät mahdollisuudet verkostoitumiseen. Parhaita keinoja verkostoitumiselle pidettiin alan seminaareihin ja messuille osallistumista, joissa tapaa saman alan ihmisiä, kollegoita ja mahdollisia uusia asiakkaita. Messut ja seminaarit ovat myös hyvä tapa markkinoida yritystään. Puolet heistä (2) puolestaan kokevat verkostoitumisen hyvinkin haastavaksi, koska maahanmuuttajia kohtaan ei löydy vielä tarpeeksi luottamusta Suomen yritysälämässä tai kuluttajilta. Verkoston kerääminen oli heidän mielestään hankalaa tämän takia.

Kaikki vastaajat mainitsivat, että verkostoitumisessa auttaa paljon se, jos kuuluu johonkin alan yhdistykseen, kuten Naisyrittäjyyskeskukseen (www.naisyrittajyyskeskus.fi), Suomen Yrittäjiin (www.yrittajat.fi) tai muuhun vastaavaan yhdistykseen tai järjestöön. Järjestöt auttavat etsimään verkostoja omalle yritykselle ja pitävät yrittäjät ajan tasalla ajankohtaisista seminaareista, messuista ja muista tapahtumista. Järjestöjen kautta saa aina tarvittavaa yrittäjyysneuvontaa, koulutusmahdollisuuksia ja lakineuvontaa yritysasioissa. Yrittäjyysneuvonta ja -koulutus auttavat maahanmuuttajanaisia myös ymmärtämään paremmin suomalaista kulttuuria sekä suomalaisia tapoja, kuten suomalaisten verotusta, kirjanpitosääntöjä ja markkinointia.

Yrittäjyyskoulutusta pidettiin myös tärkeänä markkinoinnin ja verkostoitumisen kanalta, ja kyseisistä yhdistyksistä ja järjestöistä saa yrittäjyyskoulutusta, jotka auttavat maahanmuuttajanaisia eteenpäin yrityksensä kanssa. Muun muassa Naisyrittäjyyskeskuksen kautta saamia opettajia ja mentoreita keuhuttiin asiantuntevuutensa takia. Vastauksissa mainittiin myös Työ- ja elinkeinotoimisto (www.mol.fi) ja Tekes (www.tekes.fi), jotka ovat olleet paikkoja, joista maahanmuuttajanaiset ovat kokeneet saavansa apua varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa.

Kongosta kotoisin oleva maahanmuuttajanainen kertoi hänen parhaiksi kokemansa tavat verkostoitua, jotka oli tavata mahdollisimman paljon liike-elämän ihmisiä erilaisissa tilaisuuksissa ja tapahtumissa. Tärkeää on myös tehdä hyvät, selkeät ja myyvät Internet sivut yritykselle sekä pitää aina käyntikortit mukana. Hän mainitsi myös, että maahanmuuttajanaiset tarvitsevat enemmän rohkaisua yritystoimintaan yhteiskunnan puolelta. Maahanmuuttajanaiset eivät välttämättä uskalla perustaa yritystä Suomeen, koska eivät usko sen menestymiseen ja, koska heillä ei ole tarpeeksi tietoa yrityksen perustamisesta. Informaatiota yrityksen aloittamiseen ja perustamiseen tarvittaisiin siis lisää. Hänen mielestään maahanmuuttajat eivät aina edes ymmärrä, miten arvokkaita ja harvinaisia taitoja he ovat kotimaastaan tuoneet, joita ei löydy Suomesta ollenkaan. Näiden taitojen avulla saisi perustettua paljon menestyneitä yrityksiä.

Kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että verkostoituminen on hyvin tärkeää heidän yrityksensä menestymisen kannalta. Verkostoitumalla saadaan uusia asiakkaita, koska hyvien verkostojen avulla tieto yrityksestä kulkee eteenpäin ja tuo näin lisää asiakaskuntaa. Verkostojen kautta saadaan myös tietoa hyvistä kirjanpitäjistä, työntekijöistä, markkinointikeinoista ja mainostoimistoista. Internet sivut ovat tärkeä tapa mainostaa yritystä ja saada laajennettua verkostoa. Internet sivut kannattaakin suunnitella ja tehdä huolella, koska nykypäivänä suurin osa asiakkaista etsii tietoa Internetistä. Tärkeänä verkostoitumisen kannalta pidettiin myös kokemusten jakamista muiden yrittäjien kanssa ja heiltä saa parhaat neuvot ongelmanratkaisuissa. Verkostoitumista pidettiin avaimena menestykseen, sillä mitään edellä mainituista ei tapahdu ilman kunnan verkostoa. Verkostoitumalla saa myös ideoita yritykseen ja välillä jopa idean uuden yritystoiminnan aloittamiselle.

Yrityksen perustamiseen liittyy aina myös haasteita ja se selvisi myös maahanmuuttajanaisien kokemuksista. Kyselyn vastausten mukaan suurimpana haasteena yrityksen aloittamisessa pidettiin rahoituksen puuttumista. Puolet haastateltavista maahanmuuttajanaisista olivat sitä mieltä, että jos heillä olisi parempi verkosto ja enemmän yhteistyökumppaneita, myös rahoituksen saaminen saattaisi olla helpompaa. Kaikki haastateltavat maahanmuuttajanaiset olivat joutuneet käyttämään alussa omia rahojaan yrityksen perustamiseen tai he olivat lainanneet rahaa perheeltään ja ystäviltään. Lainaa ei saanut

Suomesta eikä tietenkään omasta kotimaastaan, koska kaikki ovat nykyään Suomen kansalaisia.

Kolme vastaajaa otti esille Finnvera Oyj:n, jolta he eivät myöskään saaneet lainaa yrityksen perustamiselle vaikka he olivat käyneet tarvittavia yrittäjyyskoulutuksia, muun muassa yrittäjyyskoulutuksen maahanmuuttajille. Heidän mukaan rahoituksen puuttumiseen on saattanut vaikuttaa myös kielitaidon puute, koska liikeideaa ei ole välttämättä aina helppo perustella uskottavasti rahoittajille, varsinkin kun kunnollinen verkosto puuttuu. Valitettavasti monella maahanmuuttajalla yrityksen perustaminen jää starttirahan puutteeseen.

Toisena ongelmana pidettiin myös riittävän verkoston puuttumista, joka aiheuttaa ongelmia muissakin osa-alueissa. Vastaajien mukaan uudessa maassa verkostoituminen ei ole helppoa, vaikka Suomi antaakin hyvät lähtökohdat verkostoitumiselle. Eräs vastaaja mainitsi, että kunnollisen verkoston puuttumisen takia, hänen ollut hankala hoitaa yrityksen perusasioita. Esimerkiksi sopivan kirjanpitäjän ja mainostoimiston etsiminen on ollut haastavaa. Tämän takia he kokevat tarpeellisen informaation ja yrittäjyyskoulutuksen saamisen yrityksen perustamisvaiheessa on oleelliseksi.

Tutkimuksen mukaan kolmantena ongelmana maahanmuuttajanaiset pitivät kielitaidon puuttumista. Kuten haastatteluvaiheessa selvisi, maahanmuuttajanaiset eivät puhu välttämättä suomea ja englantia sujuvasti tai sen ymmärtäminen on vaikeaa. Suomessa puhutaan yleisesti pääasiassa suomea, englantia ja ruotsia, joten uskon, että liiketoiminnan ylläpitäminen on haastavaa ilman hyvää kielitaitoa. Suomen yrityselämässä suurin osa sopimuksista ja asiakirjoista on kirjoitettu suomeksi tai ruotsiksi, joten maahanmuuttajanaiset kertoivat, että joidenkin hakemusten ja asiakirjojen täyttö sekä sopimusten teko on ollut hyvin haasteellista ja siihen on tarvittu ulkopuolisen henkilön apua. Vastauksista kävi ilmi, että riittävän kielitaidon puutteen takia yrittäjän lakisääteisten velvoitteiden hoitaminen on ollut myös vaikeaa. Verotusasiat ovat hyvin erilaisia Suomessa kuin maahanmuuttajanaisten kotimaassa, joten niitä on ollut hankala seurata. Tästä voi päätellä, että auttava suomen tai englannin osaaminen on Suomen liike-elämässä lähes välttämätöntä.

Maahanmuuttajanaisten mukaan haasteita löytyy jatkuvasti myös yrityksen perustamisen jälkeen yrityksen ylläpitämisessä. Kyselyn vastausten mukaan verkostojen avulla löytyvät myös hyvät ja luotettavat työntekijät. Monella vastaajilla rahaongelmat ovat vaikuttaneet siihen, että heillä ei ole varaa palkata työntekijöitä, jolloin heidän täytyy työskennellä yrityksessään itse täyttä päivää. Omaa aikaa ei jää itselleen paljon yhtään, koska muu aika menee paperitöihin, kokouksiin, työmatkoihin ja raaka-aineiden hankkimiseen kotimaastaan. Heidän ainoa apunsa ovat olleet työharjoittelijat, jotka tekevät töitä ilmaiseksi ja heistä onkin koettu suurta apua. Työharjoittelijoita on löytynyt muun muassa muiden maahanmuuttajanyrittäjien kautta, joten tässäkin tilanteessa huomaa verkoston tärkeyden.

Puolet vastaajista (2) kertoi, että heidän mielestään asiakkaat eivät luota heidän tuotteisiinsa, koska he ovat maahanmuuttajataustaisia. Suomalaisista kuluttajista on vaikea saada asiakkaita, koska suomalaiset ostavat usein suomalaisia tuotteita ja palveluita. Varsinkin kotihoidon parissa työskentelevä maahanmuuttajanainen mainitsi, että hänen kokemustensa mukaan suomalaisten kotiin ei usein haluta maahanmuuttajanaista siivoamaan tai hoitamaan lapsia. Hän joutuu siis tekemään paljon töitä myydessään ja markkinoidessaan kotihoitopalvelujaan. Eräs vastaaja kertoi, että hänen nimeään on myös mustamaalattu julkisesti ja sen takia luottamuksen saaminen takaisin yritykseen on ollut haastavaa. Tästä voi päätellä, että ennakkoluuloja on edelleen paljon maahanmuuttajia kohtaan, vaikka Suomi onkin tasa-arvoinen maa. Vastaajien mukaan verkostoitumisella on tässäkin tilanteessa suuri rooli, koska hyvillä verkostosuhteilla saa myös muilta tunnettavuutta ja luottamusta toimintaansa.

Kysyin myös verkostoitumisesta muiden maahanmuuttajataustaisten sekä kantaväestön yrittäjien kanssa. Verkostoitumista muiden maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kanssa pidettiin tärkeänä, koska silloin he voivat jakaa kokemuksiaan keskenään ja antaa toisilleen ideoita ongelmanratkaisuasioissa. Kantaväestön eli suomalaisten yrittäjien kanssa verkostoitumista pidettiin myös tärkeänä, koska kantaväestön yrittäjiltä saa tietoa ja neuvoja siitä, miten juuri Suomessa yritys menestyy. Kantaväestön yrittäjien kautta opitaan myös suomalaisen kulttuurin ja oikeiden toimintatapojen tuntemusta, jolloin saadaan parempi kontakti asiakkaisiin ja yhteistyökumppaneihin. Usein kantaväestön yrittäjien

täjillä on myös laajemmat verkostot, mikä auttaa maahanmuuttajanaisia verkostoitumaan paremmin.

Suomea pidetään hyvänä maana yritystoiminnan kannalta, varsinkin tasa-arvoisuusajattelun takia. Miehet ja naiset ovat täällä samanarvoisia ja kaikilla on samat oikeudet, koskien myös yritystoimintaa. Näin ei kaikissa maissa ole ja tutkimukseeni vastanneiden mukana oli myös naisia, jotka tulivat maista, joissa naisten yrittäjyyttä ei tueta ollenkaan. Suomea pidetään siis hyvin potentiaalisena maana maahanmuuttajanaishille, jotka suunnittelevat yritystoiminnan aloittamista, koska täällä maahanmuuttajanaiset saavat tukea yhteiskunnalta yrityksen perustamiseen. Suomessa maahanmuuttajanaishilla on myös paljon mahdollisuuksia ja tukiverkostoja, jotka edesauttavat yrittäjyyttä. Erään vastaajan mukaan Suomi on myös sen takia potentiaalinen maa yritystoiminnalle, koska Suomeen mahtuu vielä paljon yritystoimintaa. Maahanmuuttajanaiset tuovat paljon hyviä taitoja ja osaamista kotimaastaan, jotka ovat Suomessa vielä tuntemattomia. Myös Suomen vienti- ja tuontitoimintaa pidetään toimivana, jolloin tavaroiden ja raaka-aineiden toimittaminen Suomeen alkuperäismaasta on helpompaa.

Kysymyksiini kuului myös, onko kohderyhmä huomannut eroja maahanmuuttajanaisten ja maahanmuuttajamiesten välillä yritystoiminnassa. Eroja ei heidän mukaansa Suomessa huomaa, koska Suomi on niin demokraattinen maa, että miehet ja naiset ovat täällä tasa-arvoisia. Kaksi vastaajaa mainitsi, että omassa kotimaassaan he huomaisivat erot selvästi. Heidän kotimaassaan yrityksen perustaminen ei onnistuisi yhtä helposti kuin Suomessa, koska täällä ollaan suvaitsevaisempia naisia kohtaan ja joidenkin kotimaassa naiset ja miehet ovat selvästi eriarvoisia.

6 Yhteenveto

Koen onnistuneeni tutkimuksessa. Sain maahanmuuttajanaishilta paljon oleellista tietoa yrittäjyydestä ja verkostoitumisesta sekä tärkeimpänä asiana, heidän omia kokemuksiaan. Olen tyytyväinen, että lähetin suurimmalle osalle kohderyhmästä kysymykset sähköisesti, jolloin he pystyivät paremmin paneutumaan ja keskittymään kysymysten vastaamiseen. Jos olisin haastatellut heitä kasvotusten, kielitaito-ongelmien takia vastaukset

olisivat saattaneet jäädä suppeammiksi. Tutkimuksen tarkoituksena oli saada kuva maahanmuuttajanaisten omista kokemuksista ja ajatuksista verkostoitumisesta.

Tutkimus olisi onnistunut vielä paremmin, jos olisin saanut enemmän vastauksia kyselyyni. Koin kuitenkin saavaani melko kattavat vastaukset tutkimukseeni. Vastaukset olivat hyvin mielenkiintoisia ja sain paljon uutta tietoa maahanmuuttajanaisten yrittäjyydestä ja verkostoitumisesta, joka auttaa jatkossa kehittämään maahanmuuttajanaisten yrittäjyyden edistämistä ja verkostoitumista. Kun ongelmakohdat ovat tiedossa, niitä on helpompi kehittää parempaan suuntaan. Tutkimuksen vastausten pohjalta olen muodostanut taulukon maahanmuuttajanaisten vahvuuksista ja heikkouksista verkostoitumiseen yritystoiminnassa Suomessa. Maahanmuuttajanaishilto löytyy paljon vahvuuksia yritystoimintaan Suomeen, mutta heikkouksia löytyy myös. Näitä kannattaa tarkastella suunnitellessa maahanmuuttajanaisten verkoston kehittämistä.

Taulukko 5. Maahanmuuttajanaisten vahvuudet ja heikkoudet verkostoitumiseen yritystoiminnassa Suomessa.

Vahvuudet	Heikkoudet
Ammattitaito	Kielitaidon puute
Yhteiskunnan tuki - yrittäjyysneuvonta ja -koulutukset - yhdistykset ja järjestöt	Kulttuurituntemuksen puute
Uusien taitojen ja osaamisen tuominen Suomeen	Kantaväestön luottamuksen puute maahanmuuttajiin
Suomen tasa-arvoajattelu	Rahoitus
Ahkeruus ja työmotivaatio	Rasismi
Ulkomaalaisuus	Kontaktien puute Suomessa
Kansainvälinen verkosto	Kokemusten puute Suomessa

Luottamuksella on suuri merkitys yritystoiminnan ja työllistymisen kannalta. Tutkimuksessa saamiini vastausten perusteella maahanmuuttajanaisten on vaikeampaa verkostoitua yritystoiminnassaan kantaväestöön nähden, koska yhteiskunnassamme maahanmuuttajanaisiin ei luoteta samalla tavalla kuin kantaväestöön. Luottamuksen puute maahanmuuttajia kohtaan ja ennakkoluuloiset asenteet estävät verkostojen kehittymi-

sen ja täten uusien asiakassuhteiden syntymisen. Tästä voidaan päätellä, että maahanmuuttajanaiset eivät ole vielä täysin tasa-arvoisia kantaväestöön nähden ja ennakkoluulot tulevat edelleen herkästi pintaan. Tutkimuksessa haastatellut maahanmuuttajanaiset kokivat yritystoiminnan hankalana suurimmaksi osaksi tämän takia. Vastauksissa kävi ilmi, että kaikista tärkeintä yrityselämässä on luottamus asiakkaiden, yhteistyökumppaneiden ja muiden yrittäjien välillä, ja jos tämä luottamus puuttuu, niin yrityksellä ei voi olla menestystä.

Haastateltavien maahanmuuttajanaisten mukaan myös kielitaidon puute, kulttuurilliset erot, rahoituksen puute ja riittävän informaation puute vaikeuttavat verkostoitumista ja sitä kautta yritystoimintaa. Elinkeino on kuitenkin jostain saatava ja yrittäminen on usein ainoa vaihtoehto kouluttamattomalle maahanmuuttajanaistalle. Jos yrittäjäyden vaihtoehtoa ei olisi, maahanmuuttajanaisten ottaa usein vastaan koulutustaan vastaamattoman työpaikan, koska tiedostavat muutoin vaikean työllistymistilanteen.

Toisaalta Suomi kuitenkin on potentiaalinen maa yritystoimintaa suunnittelevalle maahanmuuttajanaistalle, koska Suomi antaa hyvät lähtökohdat maahanmuuttajanaisten yrittäjäyhdelle. Suomessa maahanmuuttajanaisia yritetään jatkuvasti kouluttaa, työllistää ja auttaa oman yrityksen perustamisessa, mutta siihen tarvitaan myös maahanmuuttajanaisten omaa panosta. Yrittäjän omalla motivaatiolla ja ahkeruudella on oma osuutensa yrityksen menestymiseen. Omalla aktiivisuudella on myös suuri merkitys maahanmuuttajanaisten verkostojen luomisen kanssa. Kongosta kotoisin oleva maahanmuuttajanaisten kertoikin, että hänellä on käyntikortit mukana aina joka paikassa, koska kaikkialla voi tavata ihmisiä joiden kanssa verkostoitua.

Yritystoiminnan kannalta sekä maahanmuuttajien että yhteiskunnan asenteissa on vielä parantamisen varaa. Yhteiskunnan pitäisi olla ymmärtäväisempi ja suvaitsevaisempi maahanmuuttajia kohtaan. Ennakkoluuloja on paljon vielä molemmin puolin. Myös maahanmuuttajien asenteissa on korjattavaa. Maahanmuuttajien täytyy ymmärtää se, että Suomessa ei välttämättä ole samanlaiset toimintatavat kuin heidän kotimassaan. Moni tämän ymmärtääkin, mutta heidän täytyy parhaansa mukaan yrittää sopeutua suomalaiseen yhteiskuntaan sekä toimia sen toimintatapojen ja sääntöjen mukaan. Tämä tehostaa myös maahanmuuttajanaisten verkostoitumista.

Työn toimeksiantaja Fin Brands Oy voisi auttaa maahanmuuttajanaisia yritystoiminnassaan juuri verkostoitumisen avulla. Fin Brands Oy on pääasiassa aikaisemmin keskittynyt vain tekstiili- ja vaatetusalan yrittäjiin, mutta sitä voisi laajentaa useammallekin alalle, koska yrittäjät tarvitsevat aina erilaisia kontakteja ja verkostoja. Fin Brands Oy:llä on jo oma Fin Verkosto, joka on verkosto pienyrittäjille, jonka tavoitteena on kerätä verkostoa ja tehdä yhdessä tiimityötä, jolloin yhteistyöllä saadaan aikaan merkittävämpiä lopputuloksia kuin yksittäisillä osaamisilla voitaisiin synnyttää. Liittymällä Fin Verkoston Fin Brands Oy ohjaa, kouluttaa ja markkinoi yrittäjää ja yritystä. (Fin Brands Oy 2012). Tämä on maahanmuuttajanaisille loistava keino päästä verkostoitumaan muiden yrittäjien kanssa ja saada näin uusia kontakteja ja yhteistyökumppaneita. Fin Verkoston ei kuulu pelkästään maahanmuuttajanaisia vaan yrittäjiä koko Suomesta. Näin ollen maahanmuuttajat pääsisivät verkostoitumaan myös kantaväestön yrittäjien kanssa. Tämän tutkimuksen tulosten avulla, Fin Brands Oy pystyy keskittymään niihin yritystoiminnan osa-alueisiin, joissa maahanmuuttajanaiset kokevat tarvitsevansa enemmän tukea ja apua yritystoimintaan ja verkostoitumiseen liittyvissä asioissa.

6.1 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti

Tutkimuksen reliabiliteetin ja validiteetin arvioiminen on aina tärkeää ja ne liittyvät toisiinsa. Tutkimusmenetelmä voi olla luotettava, vaikka tulokset eivät vastaisikaan täysin tutkimuksen kysymyksenasettelua. Tutkimuksen luotettavuutta tulee arvioida, jotta luki- ja voi päätellä tiedon ja tulosten merkityksen. Tutkijan täytyy myös tarkastella kirjoittamaansa tekstiään kriittisesti. Reliabiliteetin pohdinnassa arvioidaan, vastaavatko tulokset tutkimuksen aihetta ja kysymystä sekä vastaavatko tehdyt johtopäätökset alkuperäistä tutkimusaihetta. Laadullisen tutkimuksen validiteetti on onnistunut, jos tutkimuksella saadaan tietoa tarkastelun kohteena olevasta ilmiöstä. Tutkimuksen luotettavuuteen ja pätevyyteen alentavasti tai kohottavasti voivat vaikuttaa tutkimusajankohta, tutkijan oma asiantuntemus sekä aineiston määrä ja laatu. (Likitalo & Rissanen 1998, 71 – 73.)

Teoriaosuuteen keräämäni tiedon lähteiden luotettavuuden olen tarkastanut ja pyrkinyt siihen, että tieto on peräisin lähteistä, joihin pystyy luottamaan. Tutkimuksen empiirinen osuus käsittelee maahanmuuttajanaisten kokemuksia yrittäjyydestä ja verkostoitu-

misesta. Tutkimukseeni osallistui neljä maahanmuuttajanaista. Tutkimukseni luotettavuuteen on saattanut vaikuttaa alentavasti kyselyn vastausten pieni määrä, mutta tutkimukseen vastanneet naiset omistavat yrityksen Suomessa, joten heillä on paljon tietoa aiheesta. Kohderyhmä vaikuttaa siis kohottavasti tutkimuksen luotettavuuteen. Tutkimuksessa ei voi puhua kaikkien maahanmuuttajanaisten puolesta, sillä haastattelemani maahanmuuttajanaiset kertoivat ainoastaan omista kokemuksistaan yrityselämässään ja verkostoitumisesta. Muiden maahanmuuttajanaisten kokemukset saattavat erota näistä mielipiteistä.

7 Kehitysehdotukset ja omaa pohdintaa

Maahanmuuttajanaisten verkostoituminen yrityselämässä ja sen kehittäminen on tutkimisen arvoinen aihe ja siitä voisi tehdä enemmänkin tutkimuksia. Maahanmuuttajanaisten yrityksen perustaminen on jo sinänsä vaativaa ja yrityksen menestyminen riippuu hyvin paljon hyvistä suhteista ja verkostoitumisesta, joten hyviä kehitysehdotuksia otetaan aina vastaan. Tutkimuksen vastauksissa maahanmuuttajanaisilta saamieni kehitysehdotusten mukaan maahanmuuttajanaiset toivovat enemmän tukea yritykselleen ja yrityksen verkostoitumisen edistämiseen yhteiskunnalta.

Hyvä kehitysehdotus maahanmuuttajanaisten verkostoitumiselle olisi järjestää enemmän yhteisiä kokoontumisia ja tapahtumia maahanmuuttajanaisille, jotka suunnittelevat oman yrityksen perustamista Suomeen tai jo toimivat yrittäjinä. Näin maahanmuuttajanaiset pääsisivät tapaamaan toisiaan helpommin ja verkostoitumaan toisensa kanssa. Kokoontumisissa naiset voisivat kertoa kohtaamistaan haasteistaan ja arvioida yrityksiinsä. Se olisi heille yhdistävä tekijä. Eräs haastateltavista kertoi, että hän on saanut parhaat neuvot yrityksensä pitämiseen muilta maahanmuuttajanaisilta, koska heillä on samanlaisia kokemuksia ja sitä kautta enemmän ymmärrystä toisilleen. Tämä olisi varmasti hyvin tuottoisaa maahanmuuttajanaisten yrityksille. Yhteiset tapahtumat naisyrittäjille voisi auttaa verkostoitumaan myös kantaväestön kanssa. Tutkimuksen tuloksista kävi myös ilmi, että maahanmuuttajanaiset toivovat myös enemmän informaatiota kouluksista yrityselämään liittyen.

Toisena kehitysehdotuksena totean, että maahanmuuttajanaisten yrittäjyydestä voisi tehdä myös toisen, toiminnallisen opinnäytetyön, jonka ideana olisi järjestää tapahtuma omaa yritystään suunnitteleville tai jo yrityksen omistaville maahanmuuttajanaisille, heidän parissaan työskenteleville ja muille aiheesta kiinnostuneille. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulusta löytyisi varmasti hyviä tekijöitä. Uskon, että tapahtuma menestyisi hyvin ja siitä saisi kirjoitettua erinomaisen opinnäytetyön.

7.1 Oman oppimisen arviointi

Tämä tutkimus oli mielenkiintoinen prosessi ja olen tyytyväinen, että valitsin juuri tämän aiheen. Tutkimuksen tarkoituksena oli saada haastatteluiden avulla maahanmuuttajanaisten kokemuksia yrittäjyydestä ja varsinkin verkostoitumisesta Suomessa. Maahanmuuttajanaisten yrittäjyydestä ei ole tehty paljon tutkimuksia aikaisemmin, joten uskon, että tutkimukseni on hyödyllinen toimeksiantajalleni, maahanmuuttajanaisille ja muille alan parissa työskenteleville. Aihealue oli minulle uusi, mutta tartuin siihen, koska olen kiinnostunut yrittäjyydestä ja koin maahanmuuttajanaisten yrittäjyyden tutkimisen arvoiseksi aiheeksi. Verkostoitumisen tutkiminen kiinnosti myös oman yrityksen perustamisen kannalta, koska siitä saisi varmasti paljon hyviä ideoita ja uutta tietoa. Maahanmuuttajanaisia tulee yrittäjiksi jatkuvasti Suomeen, joten aihe on myös ajankohtainen.

Sain mielestäni hyvin kerättyä tietoa maahanmuuttajanaisten yrittäjyydestä ja verkostoitumisesta, mutta olisin toivonut saavani enemmän vastauksia maahanmuuttajanaisten kokemuksista. Olisin toivonut saavani enemmän vastauksia kyselyyni ja useamman haastattelun. Sain usealta maahanmuuttajakeskukselta hyviä kontakteja, mutta uskon, että maahanmuuttajien kielitaito koitui tässä suurimmaksi ongelmaksi ja vain neljä heistä koki osaavansa vastata kielitaidollaan kysymyksiini. Sain vastaajilta onneksi kattavat vastaukset kysymyksiini ja uskon, että tutkimuksestani on hyötyä toimeksiantajalleni ja muille saman alan parissa työskenteleville.

Olemme käsitelleet yrittäjyyttä ja siihen liittyviä asioita, kuten verkostoitumista koulun kursseilla aikaisemmin, mutta muuten en ollut perehtynyt asiaan tarkemmin. Opinnäytetyöprosessin kautta olen ymmärtänyt verkostoitumisen merkityksen yrityksen toimin-

nassa syvällisemmin ja ymmärtänyt miten yritys käyttää teoriaa yritystoimintaan. Pääsin tutustumaan myös tutkimuksen tekoon. Opin opinnäytetyöprosessin kuluessa myös paljon uusia asioita maahanmuuttajista, maahanmuuttajanaisista sekä yrityksen kehittämisestä ja rakentamisesta. Ymmärrän paremmin maahanmuuttajien näkemyksen kulttuurieroista ja uuden kotimaan vaikeuksista. Ymmärtäen nyt maahanmuuttajanaisten vaikeuksia yritystoiminnassa, haluan tukea heidän toimintaansa enemmän.

Lähteet

Fin Brands Oy. 2012. Luettavissa: <http://www.finbrands.fi/>. Luettu: 3.8.2012.

Finlex. 1999. Suomen perustuslaki 11.6.1999 / 731. Luettavissa:
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990731>. Luettu: 5.10.2012.

Finlex. 2002. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi maahanmuuttajan erityistuesta ja eräksi siihen liittyviksi laeiksi. Luettavissa:
<http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2002/20020145>. Luettu 6.10.2012.

Finnvera. 2012. Naisyrittäjälaina. Luettavissa:
<http://www.finnvera.fi/Tuotteet/Lainat/Naisyrittajaelaina>. Luettu: 4.10.2012.

Hirjärvi, S. & Hurme, H. 2004. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Yliopistopaino. Helsinki.

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

Jaakkola, M. 2005. Työ- ja elinkeinotoimiston julkaisut. Luettavissa:
http://www.mol.fi/mol/fi/06_tyoministerio/06_julkaisut/05_monitori/05_vanhat/01_MONITORI/mon2005_4_7.jsp. Luettu: 7.8.2012.

Jaakkola, M. 2009. Maahanmuuttajat suomalaisten näkökulmasta. Asennemuutokset 1987-2007. Luettavissa: <http://yhdenvertaisuus-fi-bin.directo.fi/@Bin/0171b96fd1fe606e6c4091e266c70e94/1349624593/application/pdf/118976/HKTJaakkola.pdf>. Luettu: 7.8.2012.

Kauppa- ja teollisuusministeriö. 2007. Maahanmuuttajayrittäjyys Suomessa – Nykytilanne ja toimenpide-ehdotuksia. Julkaisuja 6/2007. Luettavissa:
[http://julkaisurekisteri.ktm.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/All/57D04A8BD0B660C0C225728E004C6946/\\$file/jul6elo_2007_netti.pdf](http://julkaisurekisteri.ktm.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/All/57D04A8BD0B660C0C225728E004C6946/$file/jul6elo_2007_netti.pdf). Luettu: 3.10.2012.

Kauppalehti. Nettiuutinen 13.9.2010. EK: Yritykset tarvitsevat uusien maahanmuuttajien työpanosta. Luettavissa:

<http://www.kauppalehti.fi/5/i/yritykset/lehdisto/hellink/tiedote.jsp?selected=kaikki&oid=20100901/12843562471410&industry=&=>. Luettu 7.9.2012.

Kyllönen-Saario, E. ja Nurmi, R. 2005. Maahanmuuttajanaiset ja väkivalta: Opas sosiaali- ja terveysalan auttamistyöhön. Sosiaali- ja terveysministeriön oppaita 2005:15 Luettavissa: <http://pre20090115.stm.fi/aa1124431858175/passthru.pdf>. Luettu: 3.9.2012.

Lappalainen, T. 2008. Helsingin Sanomien uutinen 6.4.2008. Maahanmuuttajien lapset valtaväestöä innokkaampia yrittäjiä. Luettavissa:

<http://www.hs.fi/kotimaa/artikkeli/Maahanmuuttajien+lapset+valtav%C3%A4est%C3%B6%C3%A4+innokkaampia+yritt%C3%A4ji%C3%A4/1135235359994>. Luettu: 1.10.2012.

Likitalo, H. & Rissanen, R. 1998. Tutkimusmenetelmät. Menetelmätietoutta tradenomiopiskelijoille. Hakapaino Oy. Helsinki.

Martikainen, T. & Tiilikainen, M. 2007. Maahanmuuttajanaiset: Kotoutuminen, perhe ja työ. Väestöliiton tutkimuslaitoksen julkaisusarja, D 46/2007. Luettavissa:

http://vaestoliitto-fi-bin.directo.fi/@Bin/d8d103a9cf6d932c009a9bab5a992857/1349626313/application/pdf/386433/Maahanmuuttajanaiset_e.pdf. Luettu: 8.8.2012.

Monika-Naiset Liitto Ry. 2012. Luettavissa: <http://www.monikanaiset.fi>. Luettu: 10.9.2012.

Metsämuuronen, J. 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. Gummerus Kirjapaino Oy. Jyväskylä.

Möller, K., Rajala, A. & Svahn, S. 2004. Tulevaisuutena liiketoimintaverkot. Helsinki: Teknologiateollisuus ry.

Möller, K., Rajala, A. & Svahn, S. 2009. Tulevaisuutena liiketoimintaverkot - johtaminen ja arvonluonti. Metalliteollisuuden Kustannus Oy.

Naisyrittäjyyskeskus Ry. 2012. Luettavissa: <http://www.naisyrittajyyskeskus.fi/>. Luettu: 10.9.2012.

Niemelä, S. 2002. Menestyvä yritysverkosto. Helsinki, Edita Prima Oy.

Opetushallitus. 2008. Maahanmuuttajataustaiset opiskelijat lukiokoulutuksessa. Luettavissa:

http://www.oph.fi/download/46542_maahanmuuttajataustaiset_opiskelijat_lukiokoulutuksessa.pdf. Luettu: 3.10.2012.

PK - yritysten riskienhallinta. 2009. Luettavissa: <http://www.pk-rh.com/riskilajit/liikeriskit/verkostoitumisen-riskit-ja-hallinta.html>. Luettu: 6.10.2012.

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen.

Sisäasiainministeriö. 2012. Maahanmuutto. Luettavissa:

<http://www.intermin.fi/fi/maahanmuutto>. Luettu: 2.10.2012.

Taloushallintoliitto. 2011. Kirjanpidon ABC. Luettavissa:

http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/. Luettu: 5.10.2012.

Tilastokeskus 2005. Maahanmuuttajissa paljon yrittäjäpotentiaalia. Luettavissa:

http://www.stat.fi/tup/tietoaika/ta_03_05_maahanmuuttaja_yrittajat.html. Luettu: 8.10.2012.

Tilastokeskus 2007. Maahanmuuttajat ovat erilaisia yrittäjinä. Luettavissa:

http://www.stat.fi/artikkelit/2007/art_2007-10-26_001.html?s=0. Luettu: 10.10.2012.

Tilastokeskus 2011. Muuttoliike. Luettavissa:

<http://www.tilastokeskus.fi/til/muutl/index.html>. Luettu: 6.10.2012.

Toivola, T. 2006. Verkostoituva yrittäjyys.

Uudenmaan liitto. 2011. Maahanmuuttajat perustavat innokkaasti yrityksiä Suomeen, varsinkin naiset. Luettavissa: <http://www.uudenmaanliitto.fi/index.phtml?s=1513>.

Luettu: 6.10.2012.

Valkokari, K., Hakanen, T. & Airola, M. 2007. Yritysverkoston strateginen kehittäminen. Työkirja. Luettavissa: http://www.vtt.fi/liitetiedostot/muut/verka_tyokirja.pdf.

Luettu 5.8.2012.

Vehkalahti, K. 2008. Kyselytutkimuksen mittarit ja menetelmät. Tammi. Vammala.

Vesalainen, J. 2006. Kaupankäynnistä kumppanuuteen.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2011. Menestyvä yritys. Liiketoimintaosaamisen perusteet. Edita Oyj. Helsinki.

Väestöliitto 2008. Menestyvät maahanmuuttajanaiset. Luettavissa: http://vaestoliitto-fi-bin.directo.fi/@Bin/4a3c15f8aae7fa699d07001aa74427a9/1340172609/application/pdf/264475/Menest%20maahanmuuttajanaiset_e.pdf. Luettu: 20.6.2012.

Yle Uutiset. 2009. Tutkimus asenteista maahanmuuttajia kohtaan. Asenteet maahanmuuttajia kohtaan ovat kiristyneet. Luettavissa:

http://yle.fi/uutiset/asenteet_maahanmuuttajia_kohtaan_ovat_kiristyneet/5867175.

Luettu: 2.9.2012.

YritysHelsinki. 2012. Luettavissa: <http://www.yrityshelsinki.fi/>. Luettu: 10.9.2012.

Yritys-Suomi. 2012a. Liiketoimintasuunnitelma. Luettavissa:

http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=palp_Harkitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000007. Luettu: 5.10.2012.

Yritys-Suomi. 2012b. Verotus. Luettavissa:

http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=paalp_Uutena_yrityksena_toimiminen&aihe=1000029. Luettu: 3.10.2012.

Liitteet

Liite 1. Saatekirje suomeksi.

Hei

Olen opiskelija HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulusta ja teen opinnäytetyönä tutkimusta maahanmuuttajanaisten verkostoitumisesta yrityselämässä Fin Brands Oy:lle. Fin Brands Oy kokoaa yhteen verkostoon pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joiden tavoitteena on kehittää uudenlaisia innovaatioita ja tuotekokonaisuuksia. Tavoitteena on, että pienet yrittäjät löytävät yhteistyötä toisten yritysten kanssa verkostotuimalla.

Etsin tutkimukseeni tietoa maahanmuuttajanaisten verkostoitumisesta. Toivoisin teidän auttavan minua tutkimuksessani oheisen kyselyn avulla. Vastauksenne auttavat tämän tutkimuksen kautta maahanmuuttajanaisten verkostoitumista yrityselämässä ja sitä, miten oikeanlainen verkostoituminen auttaa heitä menestymään yrittäjinä.

Pyydän teitä vastaamaan kyselyyn mahdollisimman pian.

Kiitos yhteistyöstänne.

Ystävällisin terveisin

Karita Kulmala

HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu

www.haaga-helia.fi

Dear Madam

I am a student at HAAGA-HELIA University of Applied Sciences, Helsinki, and I am working on my thesis on immigrant women's networking in business life as a research for a Finnish brand company, Fin Brands Oy. My goal in this research is to help immigrant women to develop their networking skills in Finnish business life. I would like to ask your help on this research.

Enclosed you will find a questionnaire about immigrants networking in business life. I would be very thankful if you could answer those questions and send them back to me the soonest.

Thank you very much for your cooperation. Your answers will give us important information and help immigrant women in their business. I am looking forward to hearing from you at the earliest.

Sincerely yours

Karita Kulmala

HAAGA-HELIA University of Applied Sciences

www.haaga-helia.fi

1. Miksi maahanmuuttajanaainen ryhtyy yrittäjäksi?
2. Mitkä keinot olette kokeneet parhaimmiksi kehittää maahanmuuttajanaisten verkostoitumista liike-elämässä?
3. Mikä merkitys riittäväällä verkostoitumisella on maahanmuuttajanaisten yrityselämässä?
4. Mitä vaikeuksia olette kokeneet yrityksen perustamisen alkuvaiheessa?
5. Mitä vaikeuksia olette kokeneet yrityksen toiminnan aikana?
6. Mistä maahanmuuttajanaainen saa apua yrityksen perustamisvaiheessa?
7. Minkälaisia palveluita olette käyttäneet verkostoitumiseen?
8. Onko mielestänne tarpeellista verkostoitua muiden ulkomaalaistaustaisten yrittäjien kanssa? Entä kantaväestön yrittäjien kanssa?
9. Kuinka potentiaalinen kohdemaana Suomi on maahanmuuttajanaisten yritystoiminnalle?
10. Miten maahanmuuttajanaisten verkostoituminen eroaa maahanmuuttajamiesten verkostoitumisesta yrityselämässä?
11. Mitkä ovat maahanmuuttajanaisten vahvuudet verkostoitumisessa?
12. Mitkä ovat maahanmuuttajanaisten heikkoudet verkostoitumisessa?
13. Miten verkostoituminen auttaa maahanmuuttajanaaisia yrityselämässä?
14. Mitkä ovat olleet vaikeimpia asioita / ongelmakohtia maahanmuuttajanaisten yrityksen perustamisessa Suomessa?
15. Mitkä ovat teidän mielestänne parhaat keinot verkostoitua? Mitä hyötyä niistä on teille ollut?

Kiitos vastauksistasi. Palautathan kyselyn vastauksineen mahdollisimman pian osoitteeseen karita.kulmala@myy.haaga-helia.fi.

Jos haluatte nähdä lopullisen tutkimuksen, pyydän teitä ottamaan minuun yhteyttä sähköpostitse.

1. Why immigrant women want to start their own business?
2. What are the best ways to improve immigrant women's networking on business life?
3. Why networking is so important in business life to immigrant women?
4. What difficulties and problems have you experienced when setting up a business?
5. What difficulties and problems have you experienced when managing on a business?
6. Where immigrant woman gets help when setting up a business?
7. What sort of services you have used when setting up a business?
8. Do you think that the networking is necessary with other foreigner entrepreneurs? What about with the local entrepreneurs?
9. How potential country Finland is for the immigrant women who work in business life?
10. How different networking in business life is between immigrant women and men?
11. What are your strengths in networking in business life as an immigrant woman?
12. What are your weaknesses in networking in business life as an immigrant woman?
13. How networks improve your business?
14. What have been the most difficult things managing a business?
15. Your opinion, what are the best ways to network?

Thank you for your answers. Please send the questionnaire back to my email: kari-ta.kulmala@myy.haaga-helia.fi. I am looking forward to hearing from you at the earliest. Please let me know if you have interest to see the final thesis.