

Sanna Laitinen

MINUSTAKO YRITTÄJÄ?

Opinnäytetyö
Yrittäjyys ja liiketoimintaosaaminen

Maaliskuu 2014




MAMK

University of Applied Sciences

KUVAILULEHTI

| | | |
|--|---|-------------------|
|  <div style="display: inline-block; vertical-align: middle;"> <h1 style="margin: 0;">MAMK</h1> <p style="margin: 0;">University of Applied Sciences</p> </div> | <p>Opinnäytetyön päivämäärä</p> <p>12.3.2014</p> | |
| <p>Tekijä(t)</p> <p>Sanna Laitinen</p> | <p>Koulutusohjelma ja suuntautuminen</p> <p>Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma</p> | |
| <p>Nimeke</p> <p>Minustako yrittäjä?</p> | | |
| <p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän opinnäytetyön aiheena on tutkia yrittäjyyttä yrittäjäksi aikovan näkökulmasta. Tämän opinnäytetyön ensisijainen tavoite on auttaa minua selvittämään, pystynkö minä ryhtymään yrittäjäksi. Tavoitteena on tutkia yrittämisen perustamiseen liittyvää tietoutta teorian käytännönläheisten esimerkkitapausten kautta. Oman henkilökohtaisen ymmärryksen ja tietotaidon lisäämisen kautta tavoitteena on madaltaa omaa kynnystä työllistää itsensä oman yrityksen kautta.</p> <p>Teoreettiseen viitekehykseen kuuluvat käsitteet yrittäjä ja yrittäjyys, yrittäjäominaisuudet, yrittäjäosaaminen, yrittäjäksi kasvaminen ja kehittyminen sekä se, millaista tukea yritystoiminnan aloittamiseen on saatavilla. Lisäksi opinnäytetyön viitekehyksessä tutkitaan kahta vaihtoehtoista tapaa aloittaa yritystoiminta.</p> <p>Tutkimuksessa käytetään kvalitatiivisin tutkimusmenetelmin. Laadullisen tutkimusmenetelmien vaihtoehtoja tässä opinnäytetyössä käytetään teemahaastattelua ja osallistuvaa havainnointia. Osallistuvan havainnoinnin kautta tutkitaan aloittavan yrittäjän tukipalveluita. Teemahaastattelussa tutkitaan viitekehyksen mukaisia aihealueita käytännön tarinoiden kautta. Haastatteluiden tiedonlähteet ovat henkilöitä, jotka toimivat jo yrittäjinä.</p> <p>Tutkimuksen tuloksena tutkijan kuva yrittämisestä ja yrittäjyydestä on selkeytynyt merkittävästi. Tähän kokonaiskuvan selkeyteen liittyy myös omien suunnitelmien selkeytyminen yritystoiminnan aloittamiseen liittyen. Tutkimuksen kautta yrittäjyydestä on tullut todellinen uravaihtoehto tilanteessa, jossa työmarkkinat eivät voi tarjota yksilöä palkitsevia työmahdollisuuksia.</p> | | |
| <p>Asiasanat (avainsanat)</p> <p>Yrittäjä, yrittäjyys, yrittäjäominaisuudet, yrittäjäosaaminen, yrityksen perustaminen, yrittäjäkokemukset</p> | | |
| <p>Sivumäärä</p> <p>83 + 29 liitesivua</p> | <p>Kieli</p> <p>suomi</p> | <p>URN</p> |
| <p>Huomautus (huomautukset liitteistä)</p> | | |
| <p>Ohjaavan opettajan nimi</p> <p>Eila Jussila</p> | <p>Opinnäytetyön toimeksiantaja</p> | |

DESCRIPTION

| | | |
|---|--|---|
|  | | Date of the master's thesis 12 March 2014 |
| Author(s) Sanna Laitinen | Degree programme and option Degree programme in entrepreneurship and business competence | |
| Name of the master's thesis Could I be an entrepreneur? | | |
| Abstract <p>The aim of this master's thesis was to study entrepreneurship and business from a beginner's point of view. The goal for this study was to answer the question "Could I be an entrepreneur?" Secondly the goal was to study the processes of starting a business in theory and also in practical terms. The author's individual target was to lower the step to start one's own business and thus to employ herself.</p> <p>The theoretical background included a study of the ideas of an entrepreneur, entrepreneurship, the know-how of an entrepreneur, and the features of an entrepreneur. Additionally the theoretical part contained a study of motivations to start business and a study of two possible ways to start a business.</p> <p>The methods of qualitative research were chosen as a suitable approach, as the aim of this study was to develop the author's comprehension of entrepreneurship. The thematic interview of entrepreneurs was made to amplify the theoretical framework and to give hands-on touch of entrepreneurship. In addition a phenomenological approach by using involved observations was used. In practise the author participated in one-day training and two information session for entrepreneurs. Through these observations, the author searched for more diffuse information to be able to make one's own decision about the question "Could I be an entrepreneur?"</p> <p>The result of the study gave a clear view for the author about entrepreneurship and running a business. The result contained a realistic step by step plan for future and a decision of how she could start her own business. Entrepreneurship is a highly potential option for the author to employ herself when the labour market cannot offer satisfactory employment.</p> | | |
| Subject headings, (keywords) Entrepreneur, entrepreneurship, features of entrepreneur, know-how of entrepreneur, motivations for becoming entrepreneurs, how to start a business | | |
| Pages 83 p. + app. 29 | Language Finnish | URN |
| Remarks, notes on appendices | | |
| Tutor Eila Jussila | Master's thesis assigned by | |

SISÄLTÖ

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | JOHDANTO | 1 |
| 2 | OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS | 2 |
| 2.1 | Opinnäytetyön tavoitteet, rakenne ja rajaukset..... | 2 |
| 2.2 | Tutkimus- ja tiedonkeruumenetelmät | 5 |
| 2.3 | Opinnäytetyöprosessi..... | 7 |
| 3 | YRITTÄJYYS JA YRITTÄMINEN | 8 |
| 3.1 | Yrittäjä ja yrittäjyys | 8 |
| 3.2 | Yritystoiminnan perusedellytykset | 9 |
| 3.3 | Sisäinen yrittäjyys..... | 10 |
| 3.4 | Yrittäjäominaisuudet..... | 11 |
| 3.5 | Yrittäjäosaaminen | 15 |
| 3.6 | Yrittäjäksi kehittyminen ja kasvaminen | 17 |
| 3.7 | Ympäristön vaikutus yrittäjyyteen..... | 22 |
| 4 | YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN..... | 24 |
| 4.1 | Oman yrityksen perustaminen | 24 |
| 4.1.1 | Liikeidea | 25 |
| 4.1.2 | Liiketoimintasuunnitelma sisältäen rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat..... | 25 |
| 4.1.3 | Luvanvaraisuuden selvittäminen | 27 |
| 4.1.4 | Rahoituksen järjestäminen | 28 |
| 4.1.5 | Yritysmuodon valinta ja yrityksen rekisteröinti | 31 |
| 4.1.6 | Vakuutukset ja kirjanpidon järjestäminen | 35 |
| 4.2 | Yrityksen ostaminen | 39 |
| 4.2.1 | Yritysoston tavoite ja ostokriteerit..... | 40 |
| 4.2.2 | Ostokohteiden kartoittaminen..... | 41 |
| 4.2.3 | Yrityksen arvonmäärityksen moninaisuus..... | 42 |
| 4.2.4 | Arvonmääritysmenetelmiä ja talouden tunnuslukuja..... | 44 |
| 4.2.5 | Yrityksen ominaisuudet arvonmäärityksessä..... | 47 |
| 4.2.6 | Neuvotteluprosessi..... | 50 |
| 4.2.7 | Kaupan toteutuminen, sopeuttaminen ja jälkihoito | 50 |
| 4.3 | Yrityksen ostamisen ja oman yrityksen perustamisen hyviä ja huonoja puolia..... | 51 |

| | | |
|-----|---|----|
| 5 | ALOITTAVAN YRITYKSEN TUKIMUOTOJA | 52 |
| 5.1 | Suomen näkymät ja valtion tukitoimet yrittäjän näkökulmasta | 52 |
| 5.2 | Yritystukipalvelut | 53 |
| 5.3 | Rahoituspalvelut | 55 |
| 6 | TUTKIMUS YRITTÄJYYDESTÄ JA YRITTÄMISESTÄ..... | 56 |
| 6.1 | Havainnointiaineiston ja haastatteluaineiston kerääminen..... | 56 |
| 6.2 | Havainnointiaineiston tulokset | 59 |
| 6.3 | Haastatteluaineiston tulokset | 67 |
| 6.4 | Yhteenvedo tutkimustuloksista..... | 74 |
| 7 | JOHTOPÄÄTÖKSET JA JATKOTOIMENPITEET | 76 |
| 8 | POHDINTA | 80 |
| 8.1 | Tutkimuksen onnistuminen | 80 |
| 8.2 | Tutkimustulosten luotettavuus..... | 82 |
| 9 | LOPUKSI..... | 82 |
| | LÄHTEET | 84 |

LIITTEET

Liite 1. Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Liite 2. Haastattelurunko

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheenvalinta voi olla haaste nykyisessä alati muuttuvassa työelämässä. Ensimmäinen opinnäytetyö aiheeni jäi organisaatiomuutoksen jalkoihin ja lopulta hautautui oman työsuhteen päättymisen yhteydessä. Työelämäntilanteen myötä pysähdyin miettimään omaa tulevaisuuttani ja siitä syntyi ajatus, että millaista olisi aloittaa yritystoiminta ja siten työllistää itse itsensä tulevaisuudessa.

Aihe opinnäytetyöhön kirposi siis omasta elämäntilanteesta, jossa en usko olevani yksin nyky-yhteiskunnassa. Työnantaja aloittaa YT-neuvottelut toimintojen tehostamiseksi ja niiden yhteydessä minut irtisanottiin tuotannollis-taloudellisin perustein. Samaan aikaan yhteiskunnassa kaivataan uusia yrittäjiä, väistyville yrittäjille jatkajia ja uusia ideoita työllisyyden parantamiseksi sekä vientiyritysten lisääntymiseksi. Siinä joitakin tausta-ajatuksia siihen, miltä pohjalta päätin tämän opinnäytetyöaiheen.

Minustako yrittäjä? – kysymys nousi mieleen ja lähdin hyvin omakohtaisin ottein tutkimaan sitä mitä yrittäjyys on. Opinnäytetyö antoi oivan mahdollisuuden pureutua aiheeseen, joka on jo aikaisemmin elämäni varrella ollut pohdinnassa usein lähinnä vain ajatuksissa. Nyt työelämän tilanne antoi hyvän ajankohdan tehdä omakohtainen tarkempi tutkimus aiheeseen liittyen. Ajatus on käydä sisäinen dialogi lävitse nyt, ja kun itsearviointi on tehtynä, uskon kynnyksen yrittäjäksi lähtemiseen olevan matalampi.

Opinnäytetyö sisältää teoreettista tietoa yrittäjäominaisuuksista, yrittäjäosaamisesta ja miten yrittäjyyteen voi kasvaa ja kehittyä. Näiden aihealueiden lisäksi tutkin hieman miten yrittäjyyttä tuetaan ja lisäksi vertailen kahta eri vaihtoehtoa aloittaa yrittäminen. Näistä vaihtoehtoista toinen on oman yrityksen perustaminen ja oman idean toteuttaminen sen kautta. Toisena vaihtoehtona tutkin yritysostoa ja sen eri vaiheita, joista erityisesti yrityksen hinnan määrittelyä.

Teoreettisen taustan lisäksi vahvasti oman kiinnostuksen kautta aloin ottamaan pieniä askelia kohti yrittäjyyttä hakeutuen käytännössä yritystukipalveluiden piiriin. Käytännössä osallistuin kolmeen erilaiseen infoon ja tapaamiseen, jotka oli suunnattu yrittäjille, yritystoimintaa suunnitteleville tai yrityksensä juuri perustaneille. Lisäksi tapasin ja kuuntelin kahden erilaisen yritystoiminnan aloittamisen väylän kulkenutta yrittäjää.

Yrittäjien teemahaastattelussa käsittelin pitkälti samoja aihealueita kuin mitä tutkin lähdekirjallisuudenkin kautta. Haastatteluilla hain kosketuspintaa käytäntöön ja vahvistusta teorian pohjalta rakentamalla mielikuvalle yrittäjyydestä. Opinnäytetyökonaisuus rakentaa kuvan yksilön tutkimuksesta yrittäjyydestä ja lopuksi siinä pysähtytään miettimään vastausta otsikon mukaiseen kysymykseen, minustako yrittäjä.

2 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS

Tämän opinnäytetyön aiheena on tutkia yrittäjyyttä yrittäjäksi aikovan näkökulmasta. Aihealueeseen linkittyvät yrittäjäominaisuudet, yrittäjäosaaminen, yrittäjäksi kasvamisen ja kehittyminen sekä millaista tukea yritystoiminnan aloittamiseen on saatavilla. Lisäksi tutkin kahta eri vaihtoehtoista tapaa aloittaa yritystoiminta. Vaihtoehtojen tarkemmassa tarkastelussa on yrityksen perustaminen ja yrityksen ostaminen.

Teorian lisäksi haen tietoa käytännön kautta käyttämällä yritystukipalveluita ja samalla havainnoimalla niiden sisältöä. Tämän lisäksi haastattelen muutamia yrittäjiä ja haen heidän kokemusten kautta lisätietoa tutkimusaiheeseen. Lähtökohdana tälle opinnäytetyölle on, että sen tilaajana toimin minä itse, opinnäytetyöntekijä. Tämän lähtökohdan myötä opinnäytetyön lopullinen tavoite on ratkaista henkilökohtainen kysymys siitä, voisiko minusta tulla yrittäjä.

2.1 Opinnäytetyön tavoitteet, rakenne ja rajaukset

Tämän opinnäytetyön ensisijainen tavoite on auttaa minua selvittämään, pystynkö minä ryhtymään yrittäjäksi. Tavoitteena on tutkia yrittämisen perustamiseen liittyvää tietoutta teorian sekä käytännönläheisten esimerkkitapausten kautta. Oman henkilökohtaisen ymmärryksen ja tietotaidon lisäämisen kautta tavoitteena on madaltaa omaa kynnystä aloittaa yritystoiminta. Paras lopputulos tälle tutkimukselle on, että koen pystyväni aloittamaan yritystoiminnan ja siten voisin lopuksi jo laatia seuraavia konkreettisia askeleita kohti oman yrityksen perustamista.

Aihe-alueen rajaukset tulevat pitkälti minkä itse koen tärkeäksi omalla kohdallani ajatelllessani yrittäjäksi aikomista. Samalla kun pohdin yrittäjyyttä vaihtoehtona tulen tarkastelemaan rajoja, joiden sisällä yrittäminen olisi itselleni mahdollista. Määräviä

näkökulmia tässä opinnäytetyössä ovat mm. yrittäjäksi kasvaminen sekä kehittyminen, itsensä työllistäminen yrittäjänä ja aloittavan yrittäjän näkökulma. Nämä näkökulmat rajaavat tästä kokonaisuudesta pois mm. yrittäjänä jo toimivan itsensä kehittäminen, taloudellista tulosta maksimoivan yrittäjän näkökulman ja yritysostot toiminnan laajentamisen tai erikoistumisen vuoksi.

Yritystoimintaa harkitsevan näkökulmasta opinnäytetyössä ei siis pureuduta vielä mihinkään tiettyyn liikeideaan tai sen kuvaamiseen konkreettiseksi liiketoimintasuunnitelmaksi. Sen sijaan työssä tutkitaan eri yrittämisen vaihtoehtoja ja sitä mitä eri vaihtoehdot pitävät sisällään. Yrittäjyys ja yrittäminen -luku sisältää teoriaviitekehyksen ensimmäisen osion. Tässä osiossa tutkitaan perusmääritelmiä yrittäjä, yrittäjyys ja sisäinen yrittäjyys. Perusmäärittelien lisäksi tässä luvussa käsitellään yrittäjäominaisuuksia ja yrittäjäosaamista. Tutkitaan siis millaiset persoonallisuuspiirteet voisivat olla ns. hyvän yrittäjän määreitä. Toisaalta yrittäjäosaamiset luovat myös vahvan perustan yrittämisessä onnistumiseen, joten tässä luvussa pureudutaan myös niihin.

Osaamisen ja ominaisuuksien jatkoksi luontevana osana kuuluvat opit siitä miten yrittäjäksi voi kasvaa tai kehittyä. Yrittäjäksi kasvamiseen ja kehittymiseen kytkeytyy myös yksi näkökulma, jossa tutkitaan onko ympäristöllä vaikutusta yrittäjyyteen. Onko siis tunnistettavissa seikkoja, jotka joko ajavat yrittäjyyteen tai päinvastoin puskevat pois ajatuksesta yrittää.

Neljännessä luvussa lähestytään yrittäjyyttä tutkien miten yritystoiminnan voisi aloittaa. Tässä luvussa käydään lävitse kaksi eri tapaa aloittaa yritystoiminta. Sen sijaan, että pohtisin laajemmin eri yritys- tai yhtiömuotoja, mietin millä eri tavoin yrittäjäksi voisi lähteä. Itse yritysmuotoihin liittyen tässä luvussa paneudutaan vain yksityisen elinkeinonharjoittamiseen ja osakeyhtiöön. Perusteena tälle rajaukselle on, että henkilökohtainen tavoite on aloittaa yritys yksinyrittäjänä ilman yhtiökumppania. Tähän lähtötilanteeseen toiminimi ja osakeyhtiö ovat ainoat mahdolliset vaihtoehdot.

Yrittämisen aloittamisen vaihtoehdoista potentiaalisimpana vaihtoehtona valitsin tarkasteluun oman yrityksen perustamisen. Oman yrityksen perustamisen rahoitusta käsittelevässä osiossa keskitytään rahoituksen suunnittelun elementteihin kun taasen yritystukien muodossa rahoitusta käsitellään tarkemmin luvussa viisi yrityksen tukimuotojen yhteydessä. Toisena vaihtoehtona tutkin yrityksen ostamista aiheen ajankoh-

taisuuden vuoksi. Tarjolla on paljon yrityksiä, joille esimerkiksi eläköityvä yrittäjä etsii jatkajaa. Tässä yritysostoa koskevassa luvussa tarkastellaan yritysostoprosessin päävaiheita sekä joitakin oleelliseksi katsottuja peruskäsitteitä. Yritysoston osalta erityishuomioina on yrityksen arvonmääritys.

Viidennessä luvussa käydään lävitse yrityksen tukemista. Kokonaisuuteen sisältyy yhteiskunnallinen tuki ja eri yritystukimuotojen kirjo. Yhteiskunnallisen roolin osuudessa tutkitaan hieman myös millainen ilmapiiri yrittämiseen liittyy tällä hetkellä. Yritystukipalveluiden osalta käyn lävitse millaisia eri tukimuotoja tarvitaan ja mitä on tarjolla aloittavalle yrittäjälle. Rahoituksen osalta käyn ytimekkäästi lävitse yrittäjän rahoitustarpeita ja miltä tahoilta rahoitusta voi hakea. Yritystukien osalta pääpainopiste on ns. ei-kaupallisissa organisaatioissa eli kuvaan lähinnä julkisen sektorin tukivaihtoehtoja.

Kuudennessa luvussa sukelletaan käytäntöön. Tämä luku sisältää käytännön toimia yrityksen aloittamisesta sekä lisätiedon hakemista yrittäjien haastatteluiden kautta. Yksi kokonaisuus kuvaa sitä, mitä tukipalveluita olen konkreettisesti jo käyttänyt ja hyödyntänyt tutkimuksen osana. Yritystukipalvelut ovat olleet tutkimuksen kohteena osallistuvan havainnoinnin keinoin. Havainnointitutkimuksen tuloksissa käsitellään sitä, mitä käyttämäni palvelut ovat minulla antaneet ja mitä hyötyä koen niistä saaneeni.

Kuudennen luvun toisena kokonaisuutena ovat yrittäjien haastattelut. Yrittäjien haastatteluiden kautta tutkitaan yritystoiminnan aloittamista sekä yrittäjyyttä haastateltavien henkilökohtaisten tarinoiden kautta. Opinnäytetyön haastattelututkimuksien tutkimustuloksissa peilataan yrittäjien antamaa tietoa teoriaan, jota on aikaisemmissa luvuissa käsitelty. Haastattelut keskittyvät aiheisiin kuten yrittäjäksi päätyminen, tuen saaminen ja hyödyntäminen sekä yritystoiminnan alkuvaiheet. Tukien osalta haastattelussa käydään keskustelua myös millaisia tukimuotoja yrittäjät ovat käyttäneet ja käyttävät edelleen sekä onko jostain tuesta tarvetta, muttei tarjontaa. Lisäksi haastattelussa käsitellään myös sitä, millaisista ominaisuuksista ja osaamisista he ovat yrittämisessä kokeneet olevan hyötyä.

Seitsemäs luku sisältää tutkimuksen johtopäätökset ja jatkotoimenpiteet. Siinä on paljon omaa pohdintaa siitä, mitä tunnen tästä kokonaisuudesta saaneeni ja oppineeni.

Pohdin omakohtaisesti sitä, uskonko voivani aloittaa yritystoiminnan. Lisäksi luku sisältää tietoa siitä, miten edetä oman päätöksen jälkeen eteenpäin kohti yritystoiminnan aloittamista. Pohdinnassa arvioidaan opinnäytetyötä kokonaisuutena ja erityisesti valitsemieni tutkimusmenetelmien toimivuutta, tutkimuksessa onnistumista ja sen tuloksien luotettavuutta.

2.2 Tutkimus- ja tiedonkeruumenetelmät

Tutkimukset jaetaan yleisesti kvalitatiivisiin ja kvantitatiivisiin tutkimuksiin. Lähestyn tässä opinnäytetyössä aihetta kvalitatiivisen tutkimuksen keinoin. Alasuutari (2011, 53) viittaa siihen, että laadullisen tutkimuksen ydin on merkitystulkintojen tekemisessä ja arvoitusten ratkaisemisessa. Omalla kohdallani laadullinen tutkimusote mahdollistaa sen arvoituksen ratkaisemisen, että osaan vastata tutkimuksen ydinkysymykseen eli minustako yrittäjä. Kysyisinpä tätä kysymystä kuinka monelta tahansa ja eri näkökulmista, niin en usko sen tuloksen antavan lopullista mielenrauhaa siihen, että miten minä itse tilanteen koen. Tämän vuoksi määrälliset tutkimusmenetelmät eivät mielestäni palvele tämän opinnäytetyön tutkimusongelmaa.

Hirsjärvi ja Hurme (2004, 22) tuovat esille kvalitatiivisen tutkimuksen kontekstuaalisuuden, tulkinnan ja toimijoiden näkökulmien ymmärtämisen. Juuri toimijoiden, omassa tapauksessani yrittäjien, näkökulmien ymmärtäminen on yksi syvällisempi syy lähestyä yrittäjyyttä kvalitatiivisin menetelmin. Kvalitatiivinen tutkimusote mahdollistaa myös subjektiivisen otteen ja se toimii tapauksessa, kun etsin vastausta omakohtaiseen kysymykseen siitä, voisiko minusta tulla yrittäjä.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkimuksen merkitys on oleellista ja taasen ihmiselle tunnusomaista on kielellinen kommunikointi, jossa kieli ohjaa havaintojen merkitystä (Hirsjärvi ja Hurme 2004, 23). Pidän itselleni luontevana tapana syventää tietoutta yrittämisestä juuri kohtaamalla yrittäjiä ja haastatteleamalla heitä. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkija pyrkii henkilökohtaiseen osallistumiseen sekä empaattiseen ymmärtämiseen (Hirsjärvi ja Hurme 2004, 24). Kvalitatiivisessa tutkimuksessa ollaan usein kiinnostuneita useista yhtäaikaista tekijästä, joilla voi olla vaikutusta lopputulokseen. Samoin laadullisen tutkimuksen katsotaan etsivän tietynlaista säännönmukaisuutta ja monimuotoisuutta. (Hirsjärvi ja Hurme 2004, 26.)

Kytettäessä havainnointi muihin aineistonkeruumenetelmiin voi havainnoinnin avulla nähdä asiat oikeissa yhteyksissä. Havainnointi voi selventää käyttäytymistä, mutta myös monipuolistaa tutkittavasta ilmiöstä haluttua tietoa. Osallistuvassa havainnoinnissa tutkija toimii aktiivisena osapuolena, joissa sosiaaliset vuorovaikutussuhteet ovat tärkeässä roolissa. (Tuomi ja Sarajärvi 2009, 81–82.) Opinnäytteen empiirisen osuuden tarkoitus on peilata teoreettista viitekehystä ja tuottaa myös lisätietoa omakohtaisten havainnointikokemusten ja haastateltavien kertomuksien kautta.

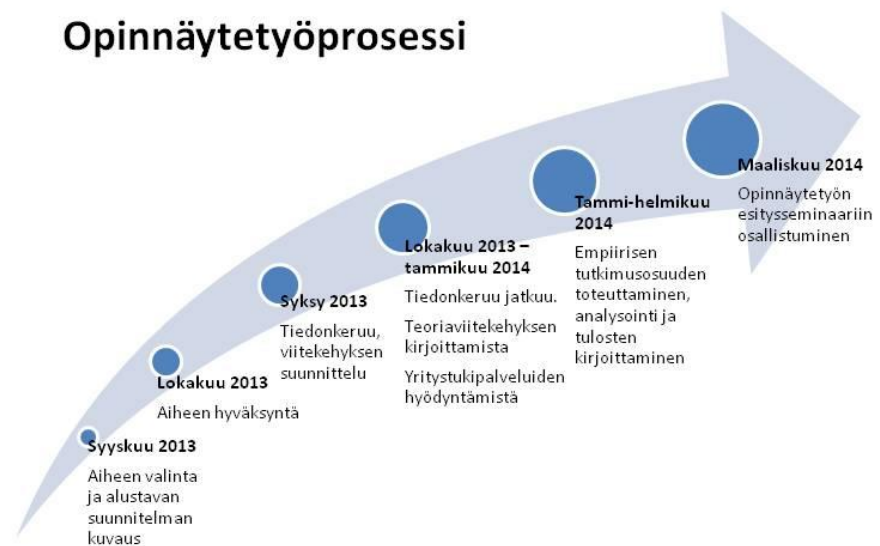
Opinnäytetyössä tutkimus sisältää havainnointia eri yritystukipalveluiden käytön muodossa. Osallistuminen mm. yritysinfoon ja yrittämisen perustamisen teemapäivään ovat konkreettisia toimia oman yrittäjäksi kasvamisen tiellä. Halusin eri tavoin tietoa yrittämisestä ja otin sitä aktiivisesti vastaan mm. tilaisuuksien kautta eli havainnoin tilaisuuksia. Tilaisuuksiin osallistumisella oli todellinen tarve, niihin osallistumisen syy ei syntynyt puhtaasti opinnäytetyön sisällöntuottamisesta. Tuomi ja Sarajärvi (2009, 81–82.) tuovat esille, että osallistavassa havainnoinnissa tutkija on osana sosiaalisia vuorovaikutustilanteita. Havainnoinnin avulla haetaan teoriaan käytännön kosketuspintaa.

Havainnoinnin lisäksi tässä työssä kerätään aineistoa myös yrittäjien teemahaastatteluiden avulla. Kerronnallinen haastattelu voi koostua useista erilaisista osista, jolloin se yhden eheän tarinan sijaan sisältää useita erillisiä osia (Hyvärinen 2010, 90). Haastattelurungosta huolimatta haastateltavalle jää vapaus nostaa omavalintaisesti eri asioita aihepiiriin liittyen esille. Haastatteluiden tarkoitus ei siis ole kuvata täydellisiä prosesseja vaan tutustua mitkä asiat haastateltavan kerronnassa saa painoarvoa ja nousevat siten voimakkaimmin esille. Yleiskuvausta voidaan pitää tärkeänä osana, mutta haastatteluiden tapausanalyysia voidaan käyttää laajemman teorian tukevana osana (Ruusuvuori ym. 2010, 22).

Teemahaastattelussa keskustelu ei ole täysin avointa vaan haastattelurungon kysymysten avulla haetaan vastauksia tutkimuksen tarkoituksen mukaisesti (Tuomi ja Sarajärvi 2009, 75). Haastatteluissa käytetään haastattelurunkoa, joka ohjaa haastattelun viitekehyksen mukaisiin teemoihin. Teemahaastattelussa oletetaan, että haastateltavat ymmärtävät kysymysten aiheet haastattelukysymysten pohjalta vaikkakin haastattelutilanne tuo mahdollisuuden täydentäviin kysymyksiin. (Tuomi ja Sarajärvi 2009, 77.)

2.3 Opinnäytetyöprosessi

Itse päätös lähteä tekemään opinnäytetyö tästä aiheesta syntyi syyskuussa 2013. Lokakuussa sain sovittua tapaamisen ohjaavan opettajan kanssa ja tapaukseen laadinkin alustavan suunnitelman opinnäytetyöstä. Ohjaavan opettajan tapauksessa sain sitten lopullisen hyväksynnän aiheelleni ja lisää ajatuksia sisältöön liittyen. Syksy 2014 keskittyi pitkälti tiedonkeruuseen ja viitekehyksen laadintaan. Sitä mukaan kun löysin opinnäytetyöhön sopivaa teoriaa käsiini aloin kirjoittamaan osuuksia omaan opinnäytetyöhöni.



KUVA 1. Opinnäytetyöprosessin kuvaus

Kuten oheisesta kuvasta 1 on nähtävissä, niin jo vuoden 2013 puolella käytin jo joitakin yritystukipalveluita. Vuoden 2014 alussa aloin suunnitella haastatteluiden runkoa ja tekemisen paino siirtyi empiirisen tutkimuksen osaan myös opinnäytetyön kirjoittamisessa. Alkuvuodesta toteutin siis haastattelut ja vielä helmikuun alussa toteutin osallistuvaa havainnointia. Helmikuun 2014 lopulla annoin työn arvioitavaksi ja maaliskuussa 2014 osallistuin opinnäytetyön esitysseminaariin, jossa lopullinen työ oli esittelyssä.

3 YRITTÄJYYS JA YRITTÄMINEN

Keskeinen tavoite opinnäytetyön teon aikana on saada tehdä omaa arviointia siitä, millaisia ominaisuuksia yrittäjällä tulisi olla, jotta yrittäjällä olisi mahdollisuuksia myös menestykseen ja oman yritystoiminnan jatkuvuuteen. Tässä luvussa käyn lävitse käsitteitä yrittäjäominaisuus, yrittäjäosaaminen, ulkoinen sekä sisäinen yrittäjyys ja tietoutta miten yrittäjyyteen voi kehittyä ja kasvaa.

3.1 Yrittäjä ja yrittäjyys

Käsite yrittäjyys on saanut aikojen saatossa erilaisia merkityksiä ja rajoituksia. Laveasti ajatellen yrittäjyyttä voi olla niin itsenäisenä yrittäjänä kuin myös toisella työssä olevalla työntekijällä. Sisäinen yrittäjyys on eduksi työelämässä yleensä, mutta uskon sen voivan antaa myös matalamman kynnyksen siirtyä itsenäiseksi yrittäjäksi. Tässä luvussa kuitenkin haluan käydä lävitse kertauksenomaisesti eri yrittäjä- ja yrittäjyysmääritteitä ja millaisia ominaisuuksia näihin eri yrittäjyyskäsitteisiin kytkeytyy.

Miten määritellään yrittäjä ja mitä yrittäjyys vaatii? Euroopan komission määritelmä yrittäjyydestä on seuraavanlainen: “Yrittäjyys viittaa yksilön kykyyn muuttaa ideat toiminnaksi. Se edellyttää luovuutta, innovaatioita ja riskien ottamista, mutta myös kykyä suunnitella ja viedä läpi projekteja tavoitteiden saavuttamiseksi. Yrittäjyys yläläpitää jokaisen ihmisen arkielämää kotona ja yhteiskunnassa. Kun työntekijät tuntevat työnsä taustat ja kykenevät tarttumaan tarjoutuviin mahdollisuuksiin, on se perusta erityistaitojen ja -tietojen kehittymiselle, joita yrittäjyys tarvitsee yhteiskunnallisen tai kaupallisen toiminnan tueksi.” (Euroopan komissio 2005.)

Yrittäjyyttä määritellään myös sillä, että se on yrityksen omistamista ja ammatinharjoittamista yrityksen omistajana tai johtajana. Toisaalta yrittäjyys ei aina edellytä oman yrityksen perustamista vaan yrittäjänä voi toimia myös osakeyhtiön osakkaan roolissa. Yrittäjyys voi olla myös osa-aikaista tai työllistää täysin kokopäiväisesti (Ky-rö 1997, 8).

Suomen yrittäjien työttömyyskassa eli SYT (2013, 4) katsoo yrittäjäksi henkilön, joka on YEL- tai MYEL -vakuutusvelvollinen. Vakuutusvelvoitteen lisäksi henkilö katsotaan yrittäjäksi, jos hän omistaa vähintään 15 % tai jos hänen perheenjäsen omistaa

vähintään 30 prosenttia yhtiöstä, jossa hän työskentelee johtavassa asemassa. Lisäksi SYT (2013, 4) määrittelee yrittäjäksi myös henkilön, joka työskentelee yrityksessä josta hän itse tai hänen perheensä yhdessä omistaa yli 49 %. Tässä määritelmässä yrittäjä asema riippuu vahvasti asemasta yrityksessä sekä yrityksen omistusosuuden suuruudesta.

Moninaisten näkökulmien viidakossa yrittäjä ja yrittäjäyyskäsite ovat kirjavia. Heinonen ja Vento-Vierikko (2002, 32) tuovat esille yhtenä määritelmänä, että yrittäjä on henkilö, joka havaitsee mahdollisuuden ja luo organisaation tarttuakseen tähän mahdollisuuteen. Heinonen ja Vento-Vierikko (2002, 32) liittävät yrittäjäyyskäsitteeseen sen, että yrittäjäyys on usein merkittävä tekijä yhteiskunnan muutostilanteissa, jolloin yrittäjät usein murtavat vakiintuneita käytäntöjä ja luovat innovatiivisia uusia toimintamalleja. He (mts. 32) nimittävät yrittäjäyysyä yhdeksi kulttuurisen muutoksen välittäjäksi.

3.2 Yritystoiminnan perusedellytykset

Yritys sanaan kytkeytyy sana liiketoiminta, mutta niitä ei voi ajatella toistensa synonyymeinä. Yritys on toteutusala ts. tuotantoyksikkö, joka suorittaa liiketoimintaa. Liiketoiminta kuvaa itsessään vaihdantaprosessia. Yritys hankkii tarvittavat tuotantopanokset ja omaa teknologiaansa hyödyntäen muuttaa ne tuotteiksi tai palveluiksi omille asiakkailleen. Korvauksena tuotannon hyödyntämisestä asiakkaat vastaavat rahalla. Liiketoiminnan perusta on taasen yrityksen tuote/palvelu tai niiden yhdistelmä. (Laukkanen 2006, 64.)

Liiketoiminnan alkamisen perusedellytyksinä voidaan tuoda esille viisi perusehtoa, joita ilman ei voi olla yritystoimintaa tai yritystä. Näihin ehtoihin kuuluu se, että yrityksellä tulee olla tuote tai palvelu. Toisaalta, jotta tuotteita ja palveluita voidaan tuottaa ja tarjota asiakkaille, tulee yrityksellä olla toteuttava järjestelmä ja tekijät eli yrittäjät, yritys, organisaatio. Kolmantena perusehtona ovat asiakkaat, ilman niitä ei ole markkinoita joille tuotteita /palveluita tuotetaan. Ilman asiakkaita ei ole myöskään kysyntää, jota varten tuotteita / palveluita tuotetaan ja myydään. (Laukkanen 2006, 65–66.)

Oman toiminnan ja asiakkaiden lisäksi tarvitaan usein väistämättä myös muita toimijoita kuten tavarantoimittajia, alihankkijoita ja rahoittajia. Heidän osuutensa on oleellinen liiketoiminnan panoksien saamiseksi. Liiketoiminnassa tarvitaan aina joitain raaka-aineita, tavaroita, rahoitusta ja välineitä, jotta omaa tuote- ja palvelutuotantoa voidaan toteuttaa. (Laukkanen 2006, 65–66.)

Kaikkien näiden edellä mainittujen perusehtojen lisäksi yritys tarvitsee toimintaympäristön, jossa on mahdollista toimia. Toimintaympäristöön liittyvät fyysisien toimitilojen lisäksi niin yritystoimintaa rajoittavat kuin mahdollistavat lainsäädännöt ja sosiaalinen ympäristö sekä talousympäristö. (Laukkanen 2006, 65–66.)

3.3 Sisäinen yrittäjyys

Sisäinen yrittäjyys voidaan pitkälti määritellä yrittäjämääriytyksien mukaisesti, siihen linkittyy innovatiivisuus ja luovuus sekä itseohjautuvuus. Erona yrittäjyyteen eli ns. ulkoiseen yrittäjyyteen sisäisessä yrittäjyydessä on se, että sisäinen yrittäjyys ei vaadi minkäänlaista omistajuutta organisaatiosta, jolle vastikkeellista työtään henkilö tekee (Heinonen ja Vento-Vierto 2002, 33).

Voidaan kuitenkin nähdä omistussuhteen lisäksi myös muita eroavuuksia sisäisen ja ulkoisen yrittäjyyden toimintatapojen välillä. Näitä esille tuovat Heinonen ja Vento-Vierto (2002, 34) seuraavasti:

- Yrittäjällä on suurempi mahdollisuus vaikuttaa yrityksen sisällä kuin sisäisellä yrittäjällä.
- Sisäinen yrittäjä ei pysty kantamaan riskejä niin laajasti kuin yrittäjä yksin itse kantaa.
- Yrittäjä voi olla kovin itsenäinen ja yksinäinen tilanteessa, jossa taasen sisäinen yrittäjä voi saada tukea organisaatioltaan.
- Epäonnistuminen voi merkitä yrittäjälle vararikkoa, mutta sisäinen yrittäjä voi palata työskentelemään organisaation sisälle epäonnistumisesta riippumatta.
- Sisäisen yrittäjän on raportoitava edelleen omalle esimiehelleen kun taasen yrittäjä on oman toimintansa johtaja ja ei ole suorassa raportointivelvoitteessa oman organisaation sisällä.

Sisäisellä yrittäjyydellä ja sen edistämällä voidaan isoissa organisaatioissa parantaa yrityksen dynaamisuutta ja lisätä innovatiivisuutta sekä tuottavuutta (Koiranen 1993, 63). Sisäinen yrittäjä käy taistelua yrityksen byrokratisoitumista ja rappeutumista vastaan sekä toimii hakien uusia ideoita ja mahdollisuuksia (Koiranen 1993, 62–63). Hei nonen ja Vento-Vierto (2002, 33) vahvistavat myös tätä näkökulmaa listatessaan, että sisäiselle yrittäjälle ominaista on hierarkkisten, byrokraattisten ja yksilön ulkopuolelta ohjatun toiminnan murtaminen sekä innovatiivisten voimavarojen yhdistäminen ja koordinointi. Sisäinen yrittäjyys kantaa myös ulkoisen yrittäjyyden tavoin omien ris kinottojen ja päätöksien vastuun.

3.4 Yrittäjäominaisuudet

Huomaan olevani enemmän kiinnostunut yrittäjän ominaisuuksista ja persoonallisuu desta kuin millaista substanssiosaamista yrittäjällä tulisi olla. Taustalla lienee ajatusta, kun on vahva tahto niin monta asiaa voi opiskella ja tietoaahan on sitä haluavalle saata villa. Voin yhtyä myös Laukkasen (2006, 130) kirjoittamiin sanoihin, että yrittäjänä toimimisen raamit eivät ole aina yhtenäiset vaan eri aloilla ja eri yrittämisen vaiheissa tarvitaan erilaista osaamista. Tästä näkökulmasta oppimisen ja kehittymisen tie on joka tapauksessa oltava yrittäjällä mielessä kun yrittäjäksi lähtee. Niin kuin elämässä niin ei varmasti myöskään yrittämisessä voi olla heti ja koko ajan valmis. Pääsäännök si voisi sanoa, että yrittäjäksi ei synnytä vaan opitaan (Laukkanen 2006, 130).

Kirjallisuutta tutkiessa voin todeta, että yrittäjyys ominaisuuksiin liittyy sama ongelma kuin johtaja ominaisuuksiinkin, yksiselitteistä autuaaksi tekevää listausta tai ohjeistus ta ei voine olla olemassakaan. Toki löydettävissä on paljon asiaan paneutuvia ja paljon aiheeseen ymmärrystä antavaa tietoutta. Koiranen (1993, 41) mainitseekin, että jopa yrittäjyyden ja johtajuuden välinen ero voi olla hyvin häilyvä.

Persoonallisuuden katsotaan koostuvan affektiivisista ja konatiivisista alueista, joihin sisältyy ihmisen temperamentti, tunne, motivaatio ja tahto. Temperamentti ja ihmisen tunteet koostuvat luonteenpiirteistä, arvoista, mielenlaadusta, asenteista ja yleisistä sekä erityisistä persoonallisuustekijöistä. Konatiiviseen alueeseen kuuluviin motivaat ioon ja tahtoon liittyvät saavutusorientaatio, toimintakontrollit, suhtautuminen itseen ja muihin, persoonalliset tyylit ja ammattisuuntautuneisuus sekä harrastukset. Affek tiivinen toiminta linkittyy siis tunteisiin, tunteuksiin ja temperamenttiin. Konatiivi-

seen toiminta taas sisältää ihmisen tiedostamaa tahtoa saavuttaa tavoitteitaan ja siihen linkittyä motivaatio. (Westerholm 2007, 72–73.)

Eri teorioiden kautta tutkittuna voidaan persoonallisuuteen liittyvien piirteiden avulla yrittää kuvata millainen yrittäjä on. Hyvin yleistäviä ominaisuuksia ovat mm. aloitteellisuus, luovuus, hyvä suoriutumismotivaatio, innostus, kilpailuhenkisyys, kekseliäisyys, riittävä itseluottamus ja halu hyväksyä riskejä. Funktionaalisuuden kautta esille tulee yrittäjän rooli innovaattorina, riskin kantajana, perustajana, johtajana, organisoijana sekä omistajana. (Westerholm 2007, 67.) Laajana käsitteenä yrittäjyyttä voidaan pitää tietynlaisena tapana miten yksilö suhtautuu työn tekemiseen. Koironen (1993, 14) tuo esille ihmisen käyttäytymisen kolme osa-alueita: Kognitiivinen eli tietopohjainen, psykomotorinen eli toimintapohjainen sekä affektiivinen eli tunnepohjainen. Nämä osa-alueet vaikuttavat luonnollisesti myös yrittäjämäiseen suhtautumiseen työhön.

Yleisesti ihminen suhtautuu moneen asiaan, niin myös työhönsä, hyvin tunnepohjaisesti. Yrittäjyydessä vaikuttavat myös affektiiviset seikat kuten yhteisön ilmapiiri, kulttuuri, vire tai henki. (Koironen 1993, 14.) Pelkään, että liian tunteella eläminen voi luoda myös illuusion yrittämisen hohdokkuudesta tai näennäisestä helppoudesta. Se lienee yksi perimmäisiä syitä, miksi nyt haluan tätä yrittäjyyttä niin perinpohjaisesti miettiä ja harkita. Toivon, että näiden pohdintojen kautta oppisin jotain ja sitä kautta voisin minimoida riskejä mahdollisen yrittäjyyden aikana.

Yrittäjä on usein hyvin omistautunut työlleen ja toimii hyvin tavoitteellisesti. Tyypilliseksi persoonallisuustyypeiksi yrittäjälle voidaan listata mm. vahva suoriutumistarve. Lisäksi kirjallisuudessa mainitaan ominaisuuksia kuten halu ja kyky tehdä päätöksiä, hyvä paineen ja epävarmuuden sietokyky, vahva usko omaan kykyihinsä sekä vahva tunne oman elämän hallinnasta. (Lehtipuro ym. 1999, 26.) Näitä ajatuksia tukee kyllä omakin mielikuva siitä, millainen yrittäjä on. Väistämättä peilaan näitä ominaisuuksia itseeni. Onko minulla näitä ominaisuuksia ja miten vahvoja ne loppupelissä ovat?

Lehtipuro ym. (1999, 27) tuovat kirjassaan esille em. onnistumista lisäävien ominaisuuksien rinnalle myös yrittämisessä tarvittavan ammattitaidon, yrittäjäosaamisen ja henkiset resurssit. Yrittäjäasenteeseen liittyen Lehtipuro kumppaneineen toteaa, että yrittäjyyteen voi kasvaa ja toteavat myös, että rohkeuden puute on keskeinen yrittäjäk-

si uskaltautumisen este. (Lehtipuro ym. 1999, 28.) Nämä ajatukset vahvistavat omia ajatusta siitä, että on oikea askel lähteä pureskelemaan yrittäjyyttä hyvissä ajoin esimerkiksi näin opinnäytetyön muodossa. Tätä kautta voi lisätä omaa ymmärrystä ja osaamista yrittäjyyteen, uskon niiden hälventävän osaltaan myös rohkeuden puutetta.

Palataanpa rohkeudesta vielä muihin persoonallisuusominaisuuksiin. Koiranen (1993, 42) tuo esille Peter Konstenbaumin teorian johtajuuden ja yrittäjyyden ominaisuuksista ja niiden tasapainosta. Perusidea Konstenbaumin teoriassa on, että siinä olevien neljän ominaisuuden tulee olla keskenään tasapainoisia, jotta persoonallisuus on eheä. Tämän teorian mukaiset tasapainoilevat ominaisuudet ovat etiikka, visionäärisyys, realismi ja rohkeus.

Rohkeus nousee siis tässäkin teoriassa esille. Tätä teoriaa voi tulkita siten, että ilman rohkeutta visiot, etiikka ja realismi voivat tuottaa vain unelmia ilman lopullista toteutusta. Etiikan puute voi taasen johtaa liian räikeään yrittämiseen ilman pidemmällä aikajanelalla kestäväää tapaa toimia, keräten pikavoittoja toisten kustannuksella. Visionäärisyyttä pidetään tärkeänä, jotta yrittäjä osaisi suunnitella myös pidemmällä tähtäimellä eikä vain toimia tässä ja nyt hetkessä ilman satsausta tulevaisuuteen sekä jatkuvuuteen. Realismi taas tasapainottaa ja pitää yrittäjän jalat maassa sekä auttaa kohtaamaan tosiasiat peittelemättä kohdatessaan myös epämiellyttäviä asioita. Epämiellyttävissä tilanteissa realismia on pystyä toimimaan ja hakemaan ratkaisua tilanteeseen. Tähän kytkeytyy myös rohkeutta, rohkeutta toimia eikä lamaantua. (Koiranen 1993, 42.)

Hägg (2011, 91) on tulkinnut Gibbsin (2005, 47–48) luokittelua yrittäjyyteen liitettävistä ominaisuuksista, yrittäjämäisestä käyttäytymisestä ja yrittäjyystaidoista. Haluan ottaa tämän listauksen mukaan tähän, koska se on hyvin kattava ja ottaa huomioon myös tietotaidon persoonallisuuden rinnalla. Gibbsin (2005, 47–78) mielestä yrittäjyys on kaikilta näiltä osa-alueiltaan opittavissa olevaa, joka sinänsä pysäytti minut ajattelemaan aihetta hieman toisessa valossa. Itselläni kun on tiettyjen ominaisuuksien osalta vahva usko, että ne ovat vähintäänkin osittain sisäänrakennettuja ja ei niin vain opittavissa olevia ominaisuuksia. Gibbsin yrittäjyyteen liitettävät ominaisuudet Hägg (2011, 91) listaa näin:

- saavutusorientaatio ja kunnianhimo

- vahva minäkeskeisyys ja itsetunto
- sinnikkyys ja pitkäjänteisyys
- vahva sisäinen elämänhallinta
- toimintaorientaatio
- tekemällä oppiminen
- päättäväisyys
- ahkeruus
- luovuus.

Ominaisuudet jos kuvaavat ihmisen persoonaa, niin käyttäytyminen on osin seurasta persoonallisuudesta. Näin voi tulkita kun katsotaan seuraavaa listausta yrittäjämäisestä käyttäytymisestä. Esimerkiksi alla mainittu kyky havaita mahdollisuuksia on mielestäni yhteydessä luovuuteen. Vastaavasti yhdistän kyvyn ottaa riskejä vahvaan itsetuntoon ja saavutusorientaatioon. Gibb (2005, 47– 48) kuvaa myös yrittäjämäistä käyttäytymistä ja sitä Hägg (2011, 91) listaa seuraavasti:

- Kyky havaita mahdollisuuksia ja tarttua niihin.
- Kyky luoda uusia mahdollisuuksia ja hyödyntää ne.
- Kyky toimia aloitteellisesti, käynnistää uusia asioita ja saattaa ne päätökseen.
- Kyky ratkaista ongelmia luovasti ja koota erilaisia asioita luovasti yhteen.
- Kyky arvioida ja ottaa riskejä.
- Kyky käyttää tehokkaasti sosiaalisia verkostoja.

Yrittäjän ominaisuuksia ovat listanneet myös Suomen uusiyrittäjäkeskukset ry (2013) yhteistyössä jäsenistönsä kanssa. He listaavat hyviksi yrittäjäominaisuuksiksi sen, että yrittäjän tulee olla myyntitaitoinen, päättäväinen, sietää epävarmuutta, valmis ottamaan riskejä, tuloksiin pyrkivä, rohkea, oma-aloitteinen, luova ja ahkera. Lisäksi he muistuttavat, että eri toimialoilla tarvitaan hyvin erilaista osaamista ja taitoja. (Suomen Uusiyrittäjäkeskukset ry 2013.)

Naisyrittäjyyteen keskittyvässä kirjassaan Kariv (2013,199) tuo esille yrittäjän ydinosaamisissa yhtenä osa-alueena yrittäjäominaisuudet ts. yrittäjää kuvaavat ominaispiirteet. Näihin ominaispiirteisiin hän listaa luovuuden, innovatiivisen ajattelun, proaktiivisuuden, kyvyn ottaa riskejä, tiedonhalun / uteliaisuuden, valppauden ja energian

tuoda ideat käytäntöön. Sukupuolen pohjalta katsoen on huomattavissa joitakin eroja yrittäjäominaisuuksissa. Naisyrittäjille ominaisia feminiinisiin yrittäjäominaisuuksiin Kariv (2013, 201) listaa korkean saavutuskeskeisyyden, epäselvyyksien sietokyvyn, tiedonhaluisuuden, valppauden, luovan ajattelun, optimismin ja itsehillinnän.

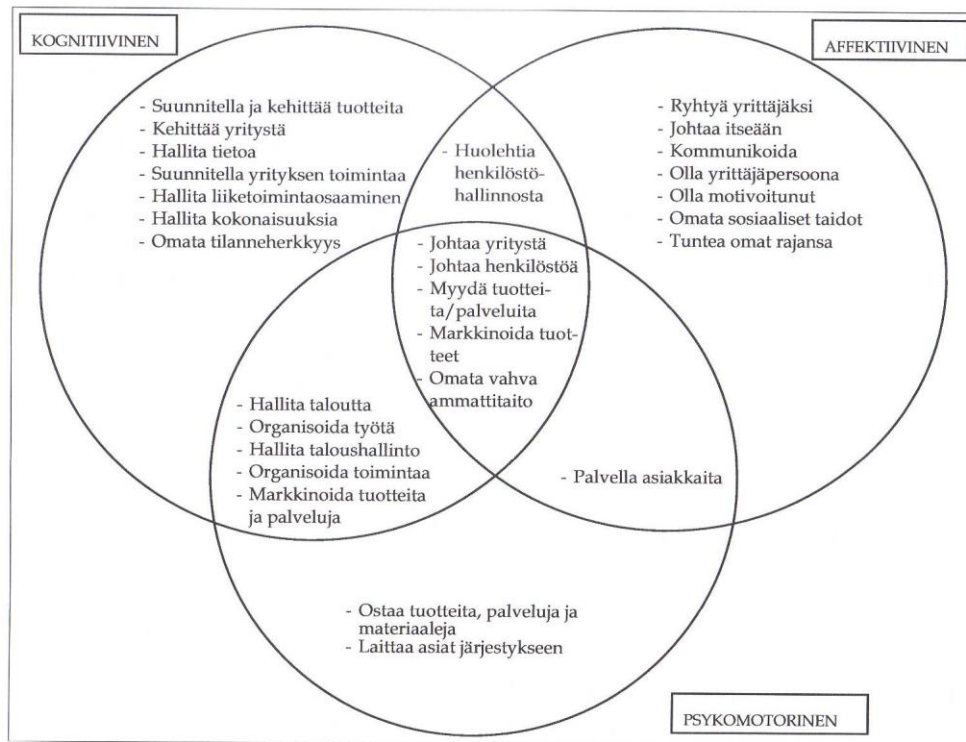
Taasen maskuliinisiin eli usein miehiin liittyviin yrittäjäominaisuuksiin listautuu Karivin (2013, 201) mukaan myös korkea saavutuskeskeisyys ja valppaus. Naisyrittäjien yrittäjäominaisuuksista poiketen miesyrittäjien ominaisuuksiin liittyvät proaktiivisuus, toimintakeskeisyys, riskienottokyky, tavoitekeskeisyys, itsenäisyys ja itsepintaisuus / sitkeys.

Viitala ja Jylhä (2013, 33) tuovat taasen esille, että nykyisin on hävinnyt jo ajatus yrittäjien välisistä yhtenäisistä ominaisuuksista tai luonteenpiirteistä. Heidän mukaan vallitseva käsitys tukee enemmänkin ajatusta, jossa yrittäjäksi kykenee ihminen joka on motivoitunut, haluaa kehittyä ja on valmis tekemään työtä oman yrityksensä menestyksen eteen. Toisaalta yrittäjien motiivit, tavoitteet ja ominaisuudet voivat olla keskenään hyvin erilaisia. (Viitala ja Jylhä 2013, 33.)

3.5 Yrittäjäosaaminen

Westerholm (2007, 115) on omassa tutkimuksessaan analysoinut DACUM -seminaareihin osallistuneiden suomalaisten pienyrittäjien arvioita yrittäjien tärkeistä ydinosoamisista. Westerholm (2007, 115) kuvaa yhteenvetoa aikaisemmin mainitsemani Koirasen mainitseman kolmen osa-alueen mukaisesti. Valmiuksia on siis analysoitu ja luokiteltu kognitiivisen, affektiivisen ja psykomotorisen osaamisen ryhmiin.

Kuvasta 2 on nähtävissä miten yritysosaaminen jakautuu kolmen eri osa-alueen kesken. Tuloksissa ilmenee, että nuoret ja enemmän koulutetut yrittäjät korostivat enemmän affektiivisia osaamisia kuten ryhtyä yrittäjäksi, itsensä johtaminen, kommunikointi, olla yrittäjäpersoonana, olla motivoitunut, omata sosiaaliset taidot ja tuntea omat rahansa. Vähemmän koulutetut ja vanhemmat yrittäjät sen sijaan korostivat enemmän useamman osa-alueen yhdistäviä osaamisia eli kognitiivis-affektiivisia, affektiivis-psykomotorisia ja kognitiivis-affektiivis-psykomotorisia ydinosoamisia. (Westerholm 2007, 115–116.)



KUVA 2. Ydinvalmiudet kolmen ympyrän mallin mukaisesti (Westerholm 2007,115)

Kaikkien tilaisuuksissa mukana olleiden pienyrittäjien arvioiden kautta analysoituna osaamisalueen keskiöksi nousee vahvasti kognitiivinen osaaminen eli esimerkiksi se miten osaa suunnitella ja kehittää tuotteita, kehittää yritystä, hallita tietoa, suunnitella yrityksen toimintaa, hallita liiketoimintaosaamista, hallita kokonaisuuksia ja omata tilanneherkkyttä. Vahvana osaamisalueena nousee myös ympyrän ytimessä olevat kognitiivis-affektiivis-psykomotorinen alue, jota voi kuvata pienyrittäjien osaamisen ytimeksi. Osaamisen ytimessä ovat osaamiset kuten miten osaat johtaa yritystä, johtaa henkilöstöä, myydä tuotteita / palveluita, markkinoida tuotteet ja se omaatko vahvan ammattitaidon. Taasen puhtaasti psykomotoriset osaamiset tai valmiudet eivät nouseet tämän analyysin kautta tärkeiksi. (Westerholm 2007, 115–116.)

Näiden edellä lävitse käytyjen tulosten myötä on todettavissa, että on hyvä ymmärtää mitä yrittäjän tulee osata ja mitä itse liiketoiminnassa tulee osata. Tiettyä osaamista kun yrittäjä voi ostaa itselleen, kuten hyvin usein tapahtuukin esimerkiksi kirjanpidon osalta. Laaja-alainen ymmärrys liiketoiminnan konseptista ja alan erityispiirteistä ovat kyllä tärkeitä osaamisia onnistuaksesi yrittäjänä, mutta osaamisen kannalta yrittäjäosaamisen keskiössä olevat ne osaamiset, joita pienyrittäjät nostivat vahvasti esille. (Westerholm 2007, 133.)

Psykologista asteikkoa hyödyntävät Hornaday ja Aboyd ovat tutkineet, että yrittäjyyteen liittyy vahvasti hyvät johtamistaidot, riippumattomuuden ja tunnustuksen tarve (Koiranen 1993, 43). Yrittäjäominaisuuksien rinnalle Gibbs on listannut myös yrittäjätaitoja, jotka tuon tässä esille. Gibbsin (2005, 47–48) listauksen yrittäjyystaidoista Hägg (2011, 91) tulkitsee näin:

- Strategisen ajattelun taito.
- Luova ongelmanratkaisutaito.
- Kyky tehdä epävarmoissa tilanteissa päätöksiä intuitionsa pohjalta.
- Kyky tehdä ehdotuksia.
- Suostuttelun ja taivuttelun taidot.
- Neuvottelu- ja myyntitaito.
- Taito johtaa liiketoimintaa, projekteja, tilanteita kokonaisvaltaisesti.
- Verkottumisen taito.

Huomattavaa on, ettei tässä oteta kantaa esim. siihen millainen substanssiosaaminen ko. alaan yrittäjällä on. Samoin esille nousi talousnäkökulma yrittäjyydessä, sen osa-alueen osaamista myöskään ei ole tähän nostettu vai voisiko se olla upotettuna osaksi strategisen ajattelun taitoa?

3.6 Yrittäjäksi kehittyminen ja kasvaminen

Tutkittaessa yrittäjyyteen liittyvää kirjallisuutta on huomattavissa, että niissä hyvin poikkeuksetta käytiin lävitse myös tilanteita, joissa ihmiset ajautuvat yrittäjyyteen. Toisaalta esiin tulee myös tarinoita, joissa tietyillä ympäristössä vaikuttavilla asioilla on ollut merkittävä rooli yrittäjyyteen lähdeittäessä.

Koiranen (1993, 44) on opetustyössään kuvannut yrittäjyyttä kasvuprosessina, jossa korostuu oman tien kulkeminen. Kasvuprosessia, jossa on rohkeutta tehdä jotain jossa on muita parempi ja mennä sinne minne ei muut mene. Tätä kautta rakentaa se mihin itse haluaa edetä. Tässä ideassa näkyy osin jo se mihin yrittäminen perustuu eli liikeideaan ja sen omalaatuisuuteen, erottuvuuteen, jotta on mahdollisuus menestyä ja rakentaa omaa tulevaisuutta sen pohjalta.

Sosiaalinen vuorovaikutus on nostettu yhdeksi merkittäväksi tavaksi myös yritysvalmennuksissa oppimisessa. Samaistuminen on helpompaa ryhmänjäseniin kun opiskelijat ovat samassa vaiheessa yrittäjyyden tiellä. Sosiaalisen oppimisen ja ryhmän kiinteyden ts. koheesion merkityksen on huomannut Hägg (2011, 96) omassa tutkimuksessaan liittyen yritysvalmennuksiin ja yritysidentiteettiin. Sosiaalinen vuorovaikutus voi avata uusia näkökulmia yrittäjyyteen ja sitä kautta pystyy arvioimaan myös itseään uusin silmin. Tilanteen vuorovaikutuksellisuus mahdollistaa oman identiteettimuutoksen kulkua kun tilanteesta syntyy omaa arviointia. (Hägg 2011, 99.)

Koirasen (1993, 13) mukaan yrittäjyyteen voi kasvaa henkisesti niin asenteiden kuin taidollisten ja taidollisten valmiuksien lisäämisen kautta. Hägg (2011, 6) tuo oman tutkimuksensa taustoissa esille, että yrittäjyysvalmennus on usein painottunut yritys-toiminnan kehittämiseen inhimillisen pääoman jäädessä taustalle. Voin tunnistaa itseni Häggin (2011, 89) esille tuomasta seikasta, jossa yrittäjyys voi alkaa houkutellessa kun nykyisyys ei pysty tarjoamaan omiin tavoitteisiin sopivaa vaihtoehtoa työskennellä. Tästä tilanteesta seuraa identiteettimuutos, joka Häggin (2011, 89) tutkielman mukaan vaatii epävarmuuden sietokykyä, itseluottamusta ja uskoa omiin kykyihin ja mahdollisuuksiin.

Yrittäjäidentiteetti voi siis rakentua mm. kasvuympäristön kautta esim. yrittäjäperheen lapsena. Kaikista yrittäjäperheiden lapsista ei kuitenkaan tule yrittäjiä. Tätä ajatusta tukee se, johon Hägg (2011, 198–199) viittaa tutkimustuloksissaan ja toteaa, että yrittäjäidentiteetti on lopulta aina yrittäjän itse luoma, sitä ei voi ulkoapäin rakentaa. Yrittäjäidentiteettiin liittyvän tutkimuksen kautta katsottuna kehittyvä, itse rakennettu yrittäjäidentiteetti rakentuu henkilön asenteista ja arvoista, persoonallisesta tyylistä ja temperamentista, ammattitaustasta, ihanteista, unelmista ja ammatillisista tavoitteista. Hägg (2011, 199) toteaaakin, että ”Yrittäjäidentiteetin ei vain sallita muotoutua ympäristön paineessa jonkinlaiseksi, vaan yrittäjällä itsellään on ohjat kädessään.”

Yksi hieno huomio on, että yrittäjyyttä tulisi muistaa ajatella myös yhtenä vaiheena työurallaan. Se, että päättää siirtyvänsä yrittäjäksi pysyvästi voi tuoda oman kynnyksensä yrittäjäksi lähtemisessä. Hieno huomio Uusyrittäjäkeskuksen (2013, 6) oppaassa on, ”Kannattaa muistaa, että yrittäjäksi siirtyminen ei merkitse sitä, että yrittäjänä pitäisi toimia lopun ikäänsä.” Tämä saattaa mielestäni aika helposti unohtua.

Tiikkala (2013, 15) kertoo väitöskirjassaan, että sisäistä yrittäjyyttä ja omaehtoista yrittäjyyttä voidaan tukea ja edistää jo varhaislapsuudessa ja koulussa. Jo nuorena voidaan yksilön yrittäjyyttä lisätä itsetuntoa ja motivaatioita voimistavalla opetuksella. Itsetuntoon ja motivaatioon liittyviä tekijöitä ovat mm. luovuus, riskinottokyky, vaihtoehtoisten ratkaisujen etsiminen, tavoitteiden asettaminen ja niihin pääseminen sekä yhdessä toimiminen. Ulkoisen yrittäjyyden osalta liikeideoiden yms. kehittäminen taasen kuuluu enemmän ammatilliseen koulutukseen. (Tiikkala 2013, 15–16.)



KUVA 3. Yrittäjyyskasvatuksen arvopohja yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijoiden mukaan.

Kuvassa 3 on nähtävillä osa-alueet, jotka nousivat Tiikkalan (2013, 48) väitöskirjassa yrittäjyyskasvatuksen tärkeimmiksi arvoiksi yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijoiden arvioimana. Tummennetuilla teksteillä on vahvimmin esille nousseet arvot eli arvot, jotka nousivat kahden eri kysymysasettelun kautta esille tärkeiksi arvoiksi yrittäjyyskasvatuksessa.

Näitä tunnistettuja osa-alueita sekä arvoja vahvistamalla voidaan siis tukea yrittäjyyttä yksilössä ja sitä kautta yhteiskunnassa. Kun asiantuntijoilta kysyttiin tärkeysjärjestystä

näiden arvojen väliltä, nousi useimmin esille eniten tärkeimpinä arvoina luovuus, vastuunottaminen, aloitteellisuus ja yhteistyökyky. Arviointeja antava asiantuntija ryhmä koostui monikansallisesta 124 henkilön ryhmästä. Asiantuntija otos sisälsi kouluttajia, opettajia ja rehtoreita eri koulutustasoilta kaikkiaan 16 eri EU-maasta. (Tiikkala 2013, 40–41.)

Pienyrittäjäksi samaistumisessa korostuu ammatillinen osaaminen ja kyky toimia monimutkaisissa ja epävarmoissa tilanteissa. Tämä ajatus pohjaa Häggin (2011, 95) esille tuomiin ajatuksiin, että pienyrittäjän tulee tasapainoilla laajan tehtäväkirjon äärellä ja oman osaamisen kartoittaminen voi ollakin hyvä pohja siihen mihin on kykenevä. Toisaalta ei voida unohtaa sitä tosiasiaa, että yrittäminen on myös kasvu- ja oppimisprosessi, joka siksi vaatii yrittäjältä innovatiivisuutta, kykyä organisoida ja ratkoa ongelmia sekä hallita ajankäyttöään. Tietojen, taitojen ja asenteiden oppimista tapahtuu siten myös tekemällä oppimalla ja siten harjaantumalla tarvittaviin taitoihin. Ihmisen kokonaisuuden huomioiminen yrittäjäyyskoulutuksessa nousee esille myös Westerholmin (2007, 129.) analyysissä oman tutkimuksensa hyödyistä yrittäjäyyskoulutukselle. Hänen mukaan persoonalliset valmiudet tulisivat tulla huomioiduiksi ja pyrkiä kehittämään myös niitä yrittäjäyyskasvatuksessa.

Yrittäminen voi lähteä monesta eri alkupisteestä, monesta eri syystä. Käydään tässä lävitse muutama Laukkasen (2006, 70–72) esille tuoma ns. käynnistymisen kaava. Ratkaisu- ja mallilähtöisessä kaavassa yrittämisen siemen syntyy ideasta, keksinnöstä tai jopa prototyypistä, jonka avulla voidaan ratkaista markkinoilla oleva ongelma. Kun vielä nähdään, että ratkaisun tuottama tuote tai palvelu voidaan tuoda markkinoille ja saada sille vielä maksukykyisiä asiakkaitakin on meillä liikeidea, jota voi lähteä toteuttamaan yrityksen kautta.

Tilaisuus- ja ongelmalähtöinen lähtöpiste kytkeytyy ajatukseen, että markkinoilla on huomattu puute tai ongelma johon lähdetään hakemaan ratkaisua. Edelliseen kaavaan nähden tässä on erona se, että ensin havaitaan ongelma johon ratkaisua lähdetään hakemaan. Nähdään siis markkinoilla oleva mahdollisuus, johon lähdetään rakentamaan tuotetta tai palvelua. Kolmantena yrityksen käynnistyspisteenä nähdään yrittäjälähtöinen lähestyminen. Yrittäjälähtöisessä yrityksen käynnistymisessä ensiaskel on yrittäjäksi haluaminen, johon henkilö etsii liiketoimintakonseptin tai -tilaisuuden. Taustalla

voi olla niin tarve työllistää itsensä kuin vain vahva halu itsenäistyä ja toteuttaa paremmin itseään. (Laukkanen 2006, 70.)

Neljäntenä yrityksen käynnistämisen kaavana Laukkanen (2006, 71) mainitsee kehittäjälähtöisen alkupisteen. Tässä voi olla taustalla esimerkiksi tilanne, jossa jo toimivassa yrityksessä syntyy kehitystyön kautta tarve uudelle toiminnalle jota toinen toimija alkaa tuottaa omana yrityksenään. Toisaalta tässä kehittäjälähtöisessä alkupisteessä yritys voi syntyä myös tavoitteellisen alueellisen kehitystyön tuloksena.

Alkusyökäyksien myötä yrityksen perustamisen voi kuvata kronologisina syntyvaiheina. Laukkanen (2006, 76–78) on pelkistänyt tätä syntyprosessia mukailen Gibbsin ja Ritchien (1983) luomaa vaiheistusta. Tähän pelkistettyyn syntyprosessiin sisältyy seuraavat kuusi askelta:

1. Aikomuksen ja motivaation syntyminen, jolloin todetaan tai selvitetään omat mahdollisuudet sekä perusteet yrittäjäksi lähtemiseen.
2. Yrittämisen muotojen ja liiketoimintamallien etsiminen. Vaihtoehtoina voivat olla mm. yritysosto tai franchising.
3. Liiketoimintaidean hahmottuminen ja tuotteen sekä markkinoiden testaaminen.
4. Tarkentuva suunnitelma miten liiketoiminta toteutetaan. Tässä vaiheessa karotitetaan resursseja ja yrityksen perusedellytyksien olemassa oloa.
5. Liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen, jolloin lopulta yritys myös rekisteröidään toimivaksi yritykseksi.
6. Yrityksen synty- ja selviytymisvaihe. Tässä vaiheessa rakentuu yritys kokonaisuutena sisältäen henkilöstön ja järjestelmien rakentamisen. Yritys mukautuu säädöksiin. Yritys luo yhteyksiä asiantuntijoihin. Asiakkaisiin ja tavarantoimittajiin syntyy kiinteitä yhteyksiä.

Täytyy muistaa, että edellä kuvattu vaiheistus on hyvin pelkistetty syntyprosessi. Syntyprosessiin vaikuttavat monet asiat. Esimerkiksi jo vahvasti tieteellisessä tai teknologisessa innovaatiossa yrityksen syntyprosessi voi olla monivaiheisempi ja kestoaltaan syntyprosessi venyy helposti innovaation kehitystyön myötä. (Laukkanen 2006, 78.)

Tulee muistaa, että yrittäjän valmiudet vaikuttavat yrityksen syntyprosessiin. Henkinen kehittyminen ja kasvu yrittäjyyteen voi helposti jäädä vähälle huomiolle. Helposti korostetaan yrittäjän motivaatiota ja sitoutumista, mutta esimerkiksi kehityshankkeiden kautta yrittäjäksi lähtevillä alun sisäiset väännöt voivat olla hyvinkin pitkiä dialogeja eri ihmisten ja itsensä kanssa. Yrittäjyyttä voidaan myös kuvata karhun selkään hyppäämiseksi markkinoiden ja yhteisöjen edessä eli tilanteeksi, jossa toisaalta yrittäjyyteen liittyy paljon kannustusta ja taasen toisaalta paljon varoittelua, epäilyksiä tai kateutta. (Laukkanen 2006, 79–81.)

Viitala ja Jylhä (2013, 35.) kuvaavat yrittäjäksi lähtemisen tilannetta usean eri vaikuttimen kautta. Tähän neljään eri vaikuttimeen liittyy markkinoiden tuoma mahdollisuus, henkilökohtainen tilanne, yhteiskunnallinen tilanne ja henkilökohtaiset ominaisuudet sekä taustat. Esimerkiksi tietystä vaiheesta yrittäjäksi aikovan kokemus, pätevyys, riskinotto kyky ja itseluottamus mahdollistavat ottamaan ratkaisevan askeleen kohti omaa yritystoimintaa. Sen rinnalla markkinatilanne voi olla, että tietynlaisia yrittäjiä kaivataan ja tarvitaan lisää. Vastaavasti henkilökohtainen tilanne voi olla esimerkiksi huono ja epävarma työllistyminen palkkatyön kautta. Tätä voi voimistaa yhteiskunnallinen tilanne esimerkiksi muutoinkin huono työllisyystilanne. (Viitala ja Jylhä 2013, 35.)

3.7 Ympäristön vaikutus yrittäjyyteen

Toisissa ympäristöissä yrittäjyys voidaan kokea kovin kielteisenä, joka vastaavasti voi olla jarruttavana tekijänä. Työllisyystilanne on yksi yleinen esimerkki, jolloin henkilö voi pysähtyä miettimään yrittäjyyttä yhtenä vaihtoehtona ansaita toimeentulonsa. Kielteisen ilmapiirin vaikutus voi olla huomattavissa esimerkiksi silloin kun perheessä on koettu aikaisemman sukupolven aikana konkurssi ja nuorempi polvi ei saa tukea omilta vanhemmiltaan ja taasen ei nuori itsekään näe vanhempiansa huonon kokemuksen myötä yrittäjyyttä kovin houkuttelevana vaihtoehtona. (Laukkanen 2006, 124–125.)

Kasvamiseen ja kehittymiseen liittyy hyvin luonnollisesti perhe. Perhe on hyvin keskeisessä roolissa myös kun perheessä on ollut yrittäjyyttä. Tällaisessa perheessä kasvaneella on suurempi todennäköisyys lähteä myös itse yrittäjäksi. (Lehtipuro ym. 1999, 24.) Roolimallin saaminen on katsottu hyvin vahvaksi edesauttajaksi. Roolimal-

lina voi toki toimia joku muukin kuin perheenjäsen. Nykyisin yleistynyt käytäntö onkin, että alueellisesti yrittäjille on tarjolla mentoreita, joiden kokemuksen kautta voi hakea tukea omille ajatuksille ja toiminnalleen. Tämmöistä mentor toimintaa on tarjolla Kuopiossa mm. yrittäjän ammattitutkinnon yhteydessä. Tämmöisen tuen hyödyntäminen on kyllä hyvin varteenotettava vaihtoehto kun aloittaa uutena yrittäjänä. Verkostoitumisen merkitys on tullut aikaisemmin esille myös yrittäjän yrittäjäystaidoissa.

Ympärillä olevilla esimerkeillä voi olla informatiivinen tai rationaalinen rooli, kuten näkemällä, että muut osaavat voi helpommin samaistua ja ajatella, että kyllä minäkin sitten osaan (Laukkanen 2006, 131). Toisaalta kun näkee muidenkin yrittävän voi siitä tulla motivoivamerkitys ja ajatus, että kun muut uskaltavat niin kyllä minäkin uskallan (Laukkanen 2006, 131). Tähän ajatusketjuun kytkeytyy myös tiimiyrittäjäisyys, jolloin useampi yrittäjä jakaa yhdessä yrittämiseen liittyvät riskit. Yksi yrittämisen muoto onkin tiimiyrittäjäisyys, jossa yrittäjät vahvistavat omalta osaltaan yrityksen rahoitusperustaa, osaamispääomaa sekä yhdistävät omat verkostonsa yrityksen yhteiseksi hyväksi. (Laukkanen 2006, 132). Alussa tiimiyrittäjäisyydessä yrityksen rahoitustarve voi olla kevyempi verrattuna yksin yrittäjiin, mutta ajansaatossa tulee usein tarve kehittää ja laajentaa yritystoimintaa koska myös yrityksen tuloksen jakajia on useita (Laukkanen 2006, 132).

Hägg (2011, 92–93) viittaa, että yrittäjäisyys on myös olosuhteiden tulos. Tämän ajatuksen takana on, että markkinoiden epätasapaino luo mahdollisuuksia yrittämiselle. Yrittäjä on se valpas, joka huomaa markkinoiden esille tuoneen mahdollisuuden ja hyödyntää sitä omalla toiminnallaan. Yrittäjäisyyteen yleensä ja omistaja-yrittämiseen kasvamisessa muutoksen prosessit limittyvät ja ympäröivä maailma vaikuttavat sen yhteyden mihin yksilö oman persoonansa kehityksen sitoo. Tähän viitaten voitaneen sanoa, että hoksaavuuden lisäksi yrittäjällä tulee myös olla herkkyyttä ja ellei myös hieman tuuria ajoituksensa kanssa, jotta on kypsä hyödyntämään markkinoiden tuoman mahdollisuuden ajoissa.

Naisyrittäjien ajureita siihen, että naiset haluavat aloittaa yrittämisen on monia. Kariv (2013, 408) listaa laajalti eri näkökulmia naisyrittäjien ajureihin siirtyä toimimaan yrittäjinä. Näihin kuuluu mm. halu saada lisää joustavuutta työhön, halu väistää ns. lasikattoa työelämässä etenemisessä, tyytymättömyys työorganisaation työilmapiiriin,

haasteellisten mahdollisuuksien puute omassa työorganisaatiossa ja pako yhteisöstä jossa on vain rajoittuneet mahdollisuudet naisten puheenvuoroille.

Naisyrittäjien syyt sekä väylät yrittäjyyteen hakevat vastaavasti kysynnän ja tarpeiden mukaisesti joustavuutta sekä järjestelyitä työhönsä, joka sopii omiin arvoihin, vaatimuksiin ja tarpeisiin. Lisäksi yrittäjyys tarjoaa mm. mahdollisuuden hyödyntää ammatillista erikoisosaamistaan sekä avaa uusia haasteita ja mahdollisuuksia, mahdollisuuksia myös jatkuvaan kehittymiseen. (Kariv 2013, 408.)

4 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN

Tässä luvussa tutkin yrityksen aloittamisen kannalta kahta eri vaihtoehtoa aloittaa yritystoiminta. Yhtenä potentiaalisena tapana aloittaa yrittäminen on aloittaa toiminta pohjautuen omaan liikeideaan ja siten perustaa yritys alusta alkaen itse. Toisena vaihtoehtona tutkin yrityskauppaa ja sitä millaisia vaiheita yrityskauppaan kuuluu. Yrityksen ostamisen osalta tarkastelussa korostuu yrityksen hinnan määrittely, koska mielestäni sen ymmärtäminen on yksi haasteellisin mutta myös oleellisin osa yrityskauppailannetta.

4.1 Oman yrityksen perustaminen

Oman yrityksen perustaminen alusta alkaen tuo toki enemmän vastuuta yrittäjälle. Kukin yrityksen perustamisen vaihe on käytävä perusteellisesti itse lävitse ja pohdittava niin yritysmuoto kuin liiketoimintasuunnitelma ja tehtävä perustamisilmoitukset sekä toiminnan vaatimat lupahakemukset jne. Toki aloittavaa yrittäjää on valmiina tukemaan eri järjestöt ja organisaatiot kuten seuraavasta luvustakin on luettavissa. Tässä luvussa kuitenkin käydään ensin vaihe vaiheelta lävitse mitä se oman yrityksen perustaminen oikeastaan sisältääkään. Vaiheistuksen runkona on käytetty Suomen Uusyrityskeskukset ry:n (2013, 9) tekemästä Perustamisopas 2013 Alkavalle yrittäjälle –tietopaketista löytyvä yrityksen perustamisen vaiheistus.

4.1.1 Liikeidea

Ideasta ja halusta lähteä yrittäjäksi se oman yrityksen perustaminen usein lähtee. Liikeidea on vain yksi osa liiketoimintasuunnitelmaa. Liikeidea on kuitenkin perusta liiketoiminnalle. Liikeideassa kuvataan mitä yritys tekee, kenelle sen tekee ja miten sen tekee. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 19; Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013, 10.)

Liikeideaa mietittäessä uuden yrityksen taustalla voi esimerkiksi olla ajatus vanhojen markkinoilla olevien ideoiden soveltaminen ja kehittäminen tai uusien tuotteiden tai palveluiden keksiminen. Toisaalta markkinoille voidaan myös luoda asiakkaille uusia tarpeita tai tunnistaa täysin uusi markkina-alue. Yritystoiminta voi saada alkunsa myös markkinoilla havaitusta puutteesta, johon tarjotaan uuden yrityksen kautta ratkaisua. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 20.)

Hyvä idea voi olla hyvinkin yksinkertainen. Riittää, että se pystyy tyydyttämään asiakkaan tarpeen esimerkiksi säästämällä aikaa, vaivaa tai rahaa. Perusteena omalle toiminnalleen tulee miettiä sitä, että miksi asiakkaat ostaisivat juuri minulta. Mullistavilla keksinnöillä voidaan sen sijaan tavoittaa suuria mahdollisuuksia, mutta samalla täytyy olla valmis ottamaan suuria riskejä ja kohdata myös suuria haasteita. (Puustinen 2004, 44–47.)

Täysin uuden idean tuominen markkinoille oman yrityksen kautta uskotaan olevan eniten riskejä sisältävä vaihtoehto aloittaa yritys. Taasen jo olemassa olevan liikeidean tuominen markkinoille uudella tavalla tai kokonaan uudelle markkina-alueelle voi olla tyypillisimpiä tapoja aloittaa yritystoiminta. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013, 6.)

4.1.2 Liiketoimintasuunnitelma sisältäen rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen kokonaisuus, joka kertoo yrityksestä ja yrityksen toiminnasta. Suunnitelmassa tarkentuu yrityksen palvelut ja/tai tuotteet, yrityksen asiakkaat, toimintatavat, visio, toimiala ja yrityksen markkinatilanne sekä kilpailija-asetelma. Lisäksi toimintasuunnitelman oleellisina osina ovat myös kannattavuuteen sekä rahoitukseen liittyvät laskelmat. Liiketoimintasuunnitelman tavoite on saada

yrittäjien tavoitteet ja resurssit tasapainoon. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 25–33; Puustinen 2004, 61.)

Hyvä liiketoimintasuunnitelma toimii hyvänä työkaluna yrittäjälle ja sitä tulisikin ylläpitää myös aloituksen jälkeen säännöllisesti. Sen avulla voi kirkastaa omaa ajatustaan oman yritystoiminnan perustuksista. Käytännön hyötyä hyvä suunnitelma tuo myös rahoitusta haettaessa ja muutoinkin yritystoiminnan esittelystä muille sidosryhmille. Huolella ja loogisesti tehdyllä suunnitelmalla voi antaa hyvää perustietoa sekä hyvän kuvan yrityksestä ulospäin kerrottaessa. (Puustinen 2004, 62.)

Uutta ideaa tai uutta toimintamallia markkinoille tuodessa on järkevää tehdä taustatutkimusta ja kartoittaa mm. onko tuotteelle tai palvelulle todellista kysyntää alueella. Esimerkiksi markkinatutkimuksen avulla voi tunnistella liiketoimintansa potentiaalisia asiakkaita ja sitä kautta vähentää yritystoiminnan aloittamisen riskejä. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee siis pohtia sitä ketkä ovat potentiaaliset asiakkaat ja mitä lisäarvoa yritys voi asiakkailleen tarjota? Samalla on hyvä kartoittaa toiminta-alueensa kilpailutilannetta ja sitä miten erottuu kilpailijoistaan. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 30.) Markkina-analyysi antaa hyvän kokonaiskuvan ja siksi toimiikin hyvänä pohjana aloittaa oman liiketoimintasuunnitelman tekeminen markkina-analyysistä (Puustinen 2004, 65).

Liiketoimintamallin ja liikeidean kuvaamisen lisäksi on hyvä pysähtyä miettimään pidemmän aikajänteen tavoitteita ja tällöin tulee mietittäväksi yrityksen visio. Visio luodaan 3–5 vuoden päähän ja tarkoitus rakentaa tavoitemielikuva, siitä millaista yrityksen toiminta on pidemmän aikavälin suunnitelmissa. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 29.)

Järkevää on pysähtyä oman liiketoimintasuunnitelman yhteydessä miettimään myös riskit, jotka yritystoimintaan liittyy. Riskejä voi jäsenellä esimerkiksi SWOT – analyysin avulla ja siinä on hyvä muistaa tarkastella toimintaa myös eri näkökulmista. Vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat on hyvä miettiä pienyrittäjän tilanteessa niin yrityksen näkökulmasta kuin myös yrittäjän itsensä näkökulmasta. Tällöin analyysiin tulee mietittäväksi mukaan esimerkiksi yrittäjän osaaminen, yrittäjän kokemus yrittämisestä ja oman ajankäyttö. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 34–35.) Riskien osalta on hyvä muistaa tarkastella niitä myös eri aikaperspektiivistä. Tehokkaan suunnittelun

kautta on mahdollista hallita ja pienentää riskejä. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013, 12.)

Rahoituslaskelmat

Rahoitussuunnittelun osa-alueet voidaan jaotella investointilaskelmaan, kannattavuuslaskelmaan ja myyntilaskelmaan. (Suomen Uusyrityskeskus ry 2013, 12–14.) Investointilaskelmassa otetaan huomioon koneet, laitteet, ohjelmistot, aloitukseen tarvittavat kassavarat ja yrityksen perustamiskustannukset. Investointilaskelmassa huomioidaan toiminnan alkukuukausien käyttöpääomantarve sisältäen mm. yrittäjän oman toimeentulon, työntekijöiden palkat, vuokrat ja takuuvuokrat, mahdolliset laitevuokrat ja alkutaipaleen markkinointikulut. Toinen puoli investointilaskelmasta on sitä, että mistä tarvittava raha muodostuu. Mikä on yrittäjän sijoittaman oman pääoman osuus ja paljonko tarvitaan lainapääomaa tai muuta ulkopuolista tulorahoitusta. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 36; Puustinen 2004, 70.)

Kannattavuuslaskelmassa pureudutaan siihen, että miten paljon myyntituloa yrityksen tulee tehdä, jotta koko yritystoiminnan menovirta tulee katetuksi. Tätä kautta konkretisoiu yrityksen hinnoittelu ja tarvittavan myynnin volyymit. Alkuun tulee myös huomioida, että yrityksen käynnistyminen vie aikansa ja ensimmäisten kuukausien tulot voivat olla pidemmän aikajänteen tavoitteita selkeästi alhaisempia (Puustinen 2004, 71).

Kannattavuuslaskelman voi konkretisoida pilkkomalla myyntitavoitteen kuukausi-, viikko- tai päivätavoitteiksi. Laskelman kautta on selvemmin nähtävissä miten realistisia tavoitteet ovat ja voi myös helpommin vertailla eri hintojen sekä myyntikatteiden vaikutusta tulokseen. Myyntilaskelmassa vastaavasti voidaan jakaa tarvittava minimi kuukausimyyntitavoite eri tuotteille tai eri asiakasryhmille. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013, 14).

4.1.3 Luvanvaraisuuden selvittäminen

Tietyillä toimialoilla vaaditaan yhteiskunnan, ympäristön ja kuluttajien turvallisuuteen vedoten toimintalupa. Lisäksi on aloja, joissa riittää toiminnan aloittamisen ilmoittaminen eli erillistä lupaa ei tarvita. (Uusyrityskeskukset ry 2013, 23.) Luvanvaraisuus

on vain määrätyillä aloilla, muutoin Suomessa on ns. elinkeinovapauden periaate. Tämän periaatteen mukaan Suomessa saa harjoittaa laillista ja hyvän tavan mukaista elinkeinoa ilman lupaa. (Holopainen 2012, 73.)

Suosittelavaa on aina selvittää yrityskohtaisesti mitä lupia toiminta vaatii. Pääsääntöisesti luvat tulee olla haettu ennen virallisen toiminnan aloittamista ja luvan saamisesta tulee tehdä ilmoitus kaupparekisteriin. Elinkeinolakiin on lueteltu elinkeinot, joiden harjoittamiseen lupa vaaditaan ja lisäksi se miltä taholta lupa tulee hakea. (Holopainen 2013, 73.)

Muistettavaa on, että luvat ovat usein määräaikaaisia ja peruttavissa, jos yritys ei toimi määräysten mukaisesti. Tyypillistä myös on, että lupamenettelyyn liittyy myös lupamaksu. Lisäksi on hyvä huomioida esimerkiksi musiikin esittämiseen liittyvät tekijänoikeuskorvaukset. Lisäksi on huomioitava, että kunnalla tai kaupungilla voi olla myös omia säännöksiä mm. ulkomainontaan ja ulkomyyntiin liittyen. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013, 24).

4.1.4 Rahoituksen järjestäminen

Liiketoimintasuunnitelmassa tehdään jo rahoitussuunnitelman pohjaa eli laskelmia yrityksen kannattavuudesta, myyntiodotuksista ja euromääräisestä rahoitustarpeesta. Sisällöllisesti rahoitustarve vaihtelee suuresti toimialasta ja laajuudesta riippuen. Tässä kohtaa katsotaan rahoituksen järjestämistä eli sitä mitä vaihtoehtoja yritysrahoituksessa on. Tämä vaihtoehtojen pohdinta keskittyy lähinnä yritysrahoituksen rakentamiseen. Muistutuksena vielä tässä yhdestä opinnäytetyön sisällön rajauksesta, että julkiset tuet sekä avustukset ovat omana kokonaisuutenaan myöhemmässä luvussa numero 5 Aloittavan yrityksen tukimuotoja.

Yritysrahoituksen rakennetta voidaan tarkastella usealla tasolla. Karkeasti jaoteltuna yrityksen rahoitus jakautuu omaan pääomaan ja vieraaseen pääomaan sekä lyhytaikaiseen ja pitkäaikaiseen pääomaan. Omapääoma voidaan edelleen jakaa ulkoiseen ja sisäiseen omaan pääomaan. (Knüpfer ja Puttonen 2009, 29.) Aloittavan yrityksen kannalta tärkeiksi asioiksi rahoituksessa nousevat myös vakuudet, niiden määrä sekä rahoituksen kustannukset sekä riskit (Holopainen 2008, 109).

Rahoituksen suunnittelu

Realistista on yrityksen aloitusvaiheessa suunnitella rahoitusta 6–12 kuukauden ajalle. Alussa rahoituksessa tulee huomioida, että toiminnasta alkaa tulla kuluja heti vaikkei myyntituloista ole vielä tietoakaan. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 76.) Rahoitussuunnittelussa kannattaa itse rahoituksen hinnan lisäksi pohtia muitakin valintakriteerejä. Rahoitussuunnittelun pohjaksi voi ohjeeksi listata seuraavanlaisia asioita: (Holopainen 2008, 113.)

- Selvitä mahdolliset käynnistysavustukset.
- Arvioi realistisesti itse sijoittamasi rahan määrä.
- Vältä ylivelkaantumista.
- Arvioi mahdollisimman tarkkaan yrityksen tulot ja menot.
- Laadi kokonaissuunnitelma yrityksen taloudesta.
- Yritä huomioida mahdollisia tulevia menoerien muutoksia esim. ostettavien raaka-aineiden mahdolliset hinnanmuutokset.
- Pyydä rahoitustarjouksia useilta eri tahoilta, pankkien lisäksi ota selvää myös vakuutusyhtiöiden ja rahoitusyhtiöiden vaihtoehtoista.
- Jaa rahoituspohja usealle eri rahoittajalle.
- Pidä pääomasijoittajasi ajan tasalla yrityksesi tilanteesta.

Pankit, vakuutusyhtiöt ym. rahoittajat vaativat pääsääntöisesti sitä, että yrittäjä itse käyttää omaa rahaa tai muuta omaisuutta yrityksen pääomaksi. Yleensä omarahoitusosuutta edellytetään n. 20 prosentin verran koko hankkeen koko pääomatarpeesta. (Holopainen 2013, 154.) Omaa pääomaa voi kartuttaa myös läheisten sijoituksilla kuten ystävien, perheen tai tuttujen omistusosuuksilla (Uusyrittäjäkeskukset ry 2013, 21). Meretniemi ja Ylönen (2009, 78) muistuttavatkin, että tämmöisessä tapauksessa on järkevää tehdä kirjalliset sopimukset valta- ja vastuusuhteista. Tärkeää on pyrkiä pitämään päätösvalta mahdollisimman pitkälle itsellään ja muistaa, että yrittäjällä voi matkan varrella olla paljon muutakin tekemistä kuin riidellä sukulaistensa kanssa (Puustinen 2004, 76).

Omalla ja vieraalla pääomalla on kummallakin omat hyvät ja huonot puolensa. Vierias pääoma on esimerkiksi konkurssitilanteessa se joka maksetaan aina ennen omaa pääomaa pois. Oman pääoman osalta riski sen menettämiseen on suuri, mutta taasen po-

tentiaali korkealle tuotolle on hyvä. Oman pääoman tuotto on kiinnitettyä yrityksen menestykseen ja siten ei vakaata. (Knüpfer ja Puttonen 2009, 31.) Oman pääoman etuina ovatkin esimerkiksi se, että sille ei makseta korkoa ja sitä ei tarvitse lyhentää (Meretniemi ja Ylönen 2009, 78). Oman rahan sijoittaminen tuo osaltaan uskottavuutta yritykselle ja kertoo ulkopuolisillekin yrittäjän sitoutumisesta yritykseen (Puustinen 2004, 75).

Lainassa riski ei ole riippuvainen suoraan yrityksen menestyksestä vaan siitä miten rahoitusmarkkinat toimivat esimerkiksi korkotason muutokset. Vaikkakin oman pääoman tuotto voi olla hyvin vaihtelevaa, on se kuitenkin yrityksen kannalta hyvä, että tuotto on sidoksissa yrityksen taloudelliseen tilanteeseen. Vieraan pääoman menettämisen riski on pienempi ja tuottokin yleensä jää pieneksi. Oman pääoman tuoma etuna mainittakoon vielä, että se oikeuttaa äänioikeuteen. (Knüpfer ja Puttonen 2009, 31.)

Tulorahoitusta on mahdollista muodostua yritystoiminnan jatkuessa, kun yritys tuottaa voittoa. Voittovaroista syntyvällä tulorahoituksella on etunaan, ettei se enää käyttöönotto vaiheessa aiheuta lisäkuluja. Tässä viitataan esimerkiksi uusien osakkeiden liikkeellelaskusta johtuviin sivukuluihin. Perheyhtiöille tulorahoitus voi olla merkittävä rooli uuden oman pääoman hankinnassa, ettei omistajille tule painetta sijoittaa muutoin uutta rahaa yhtiön kehittämiseen. Tulorahoitus on haasteellinen, koska huonon tuloksen vuonna sitä ei synny hyvin vaikka investointitarve voi olla suuri. Toisin päin ajateltuna tulorahoituksen käyttöönoton edullisuus voi johtaa hyvien vuosien jaksossa siihen, että rahaa saatetaan sijoittaa liiankin kevyin perustein. (Knüpfer ja Puttonen 2009, 35–36.)

Rahoitusyhtiöt ja lyhytaikaiset rahoitukset

Yhtenä vaihtoehtona rahoittaa tiettyjä toimia on hyödyntää rahoitusyhtiöiden leasing-sopimukset. Leasing mahdollistaa kalliidenkin laitteiden hankinnan ilman erillisiä vakuuksia ja suurta pääoman sidontaa laitteisiin. (Puustinen 2004, 75.) Lyhytaikaisen rahoitusavun voi saada myös neuvottelemalla ostoihin pidemmän maksuajan. Maksuaikaa voi hakea myös luotollisella tilillä tai luottokortilla. Viimeksi mainittujen osalta tulee muistaa tutustua todellisiin vuosikorkoihin. (Suomen uusiyrityskeskukset 2013, 21).

Markkinoilla on myös rahoitusyhtiöitä, jotka tarjoavat factoringin ja osamaksukaupan rahoitusta. Factoringin periaate on, että rahoitusyhtiö antaa luottoa yrityksen myyntisaamisia vastaan. (Knüpfer ja Puttonen 2009, 64). Factoringin kautta voidaan vapauttaa jopa 80 prosenttia laskun loppusummasta heti käteiseksi rahaksi. Factoringin yhteydessä voi harkita myös reskontra-, perintäpalveluiden keskittämistä rahoitusyhtiölle. Tällä voi saavuttaa hallinnollisten tehtävien viemän ajan hyötykäyttöä johonkin muuhun toimintaan yrityksessä. (Holopainen 2008, 122.)

Osamaksurahoituksessa taasen kaupan kohteen omistus siirtyy ostajalle vasta viimeisen rahoituserän maksun jälkeen. Myyjä saa ostovaiheessa käsirahan ja sen jälkeen kaupan loppumaksu siirtyy sopimuksella rahoittajalle. Osamaksulla rahoitettu kaupan kohde käyttäytyy yrityksen kirjanpidossa lainan tavoin. Osamaksurahoitus ja leasingrahoitus ovat vaihtoehtoja käyttöomaisuuden rahoittamisessa, esimerkiksi koneiden, laitteiden ja kuljetusvälineiden hankinnassa. (Holopainen 2008, 121.)

4.1.5 Yritysmuodon valinta ja yrityksen rekisteröinti

Yritysmuodolla on väliä. Yritysmuoto vaikuttaa mm. yrityksessä mukana olevien henkilöiden vastuisiin, päätöksentekoon osallistumiseen, verotukseen ja yrityksen lopettamistapaan. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 40.) Valintaan vaikuttavat myös perustajien lukumäärä, pääoman tarve sekä pääoman saatavuus, että toiminnan joustavuus ja toiminnan jatkuvuus. Lisäksi valintaan vaikuttavat rahoittajien suhtautuminen, sekä yrityksen voitonjako ja tappion kattaminen (Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry 2013, 25.)

Tarkemmassa tarkastelussa yhtiömuodoista tulee tässä luvussa olemaan yksityinen elinkeinonharjoittaja eli ns. toiminimi sekä osakeyhtiö. Peruslähtökohta kun on, että aloittaisin yksin yrittäjänä ilman yhtiökumppania. Henkilöyhtiöistä avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä täytyy olla vähintään kaksi henkilöä yrittäjänä (Holopainen 2012, 21). Osakeyhtiö ja toiminimi ovat ainoat yhtiömuodot, jotka voi perustaa yksin (Uusyrittäjäkeskukset ry 2013, 27). Taustatietoihin liittyen vielä yksi tarkennus osakeyhtiön osalta, että vertailussa ei tulla käsittelemään pörssissä noteerattua osakeyhtiötä.

Osakeyhtiö vai yksityinen elinkeinonharjoittaja?

Vastuu on yksityisen elinkeinonharjoittajan ts. toiminimen haltialla henkilökohtainen kun taasen osakeyhtiössä yrittäjän vastuu rajoittuu hänen sijoittaman osakepääoman määrään. Käytännössä kuitenkin rahoittavat voivat velvoittaa yrittäjän henkilökohtaiseen vastuuseen lainojen osalta. (Holopainen 2008, 178.)

Perustamisen näkökulmasta toiminimiyrittäminen on kevyin muoto aloittaa yrittäminen, koska esimerkiksi erillistä perustamispöytäkirjaa ei tarvitse laatia. Toiminimi voi aloittaa toimintansa heti kaupparekisteriin ja Verohallintoon ilmoittautumisensa jälkeen. Rekisteröinti tapahtuu Y3-loakkeella. Lisätyötä yrityksen perustamiseen tulee luonnollisesti toiminimelläkin aina kun toimiala vaatii erillisiä lupia. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013, 25.)

Osakeyhtiön osalta perustaminen vaatii perustamissopimuksen tekemisen, jossa määritellään yhtiön nimi, osakkeen kappalehinta, osakkaat ja heidän omistamien osakkeiden kappalemäärät sekä osakeosuuksien maksamisen eräpäivä. Lisäksi perustamissopimuksen tulee sisältää hallituksen jäsen tai jäsenet, sekä varajäsen tai -jäsenet. Perustamissopimukseen määritellään myös yhtiön tilikausi ja joko itse sopimuksessa tai sen liitteessä tulee olla kirjattuna yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestyksessä määritellään yhtiön nimi, kotipaikka, toimiala sekä kirjaus siitä kuka on oikeutettu edustamaan yhtiötä tai antamaan nimenkirjoitusoikeuden edelleen. Osakeyhtiön kohdalla rekisteröintiin tarvitaan perustamissopimus, yhtiöjärjestys, perustamisilmoituslomake Y1 ja kaupparekisterin liitelomake 1 (Patentti- ja rekisterihallitus 2013, 1 ja 4–5.)

Osakeyhtiön minimi osakepääoma on 2500 euroa. Tietyin ehdoin osakkeenomistus voi perustua apporttiomaisuuteen. Apporttiomaisuus korvaa osakkeen merkinnässä rahan. Apportiksi soveltuu yritykselle taloudellista arvoa antava yksilöity omaisuus kuten kiinteistö, auto, koneet tai laitteet. Apporttiomaisuutta käytettäessä tulee se mainita perustamissopimuksessa. Apporttiomaisuuden käyttöön liittyy auktorisoidun tilintarkastajan tekemä selvitys, joka tulee liittää rekisteri-ilmoitukseen. (Holopainen 2008, 42–43.) Verrattaessa tilannetta toiminimeen, niin toiminimenhaltijalla eli yrittäjällä ei ole lain puolesta säädetty mitään euromääräistä minimisijoitusta (Puustinen 2004, 99).

Hallitus on ainoa pakollinen osakeyhtiön toimielin ja sen päätöksillä tehdään linjaukset sekä merkittävät päätökset yrityksen toiminnasta. Hallitus myös edustaa osakeyhtiötä. Yhtiökokouksessa päätettävistä asioista on säädetty erikseen osakeyhtiölaissa. Tämä näkökulma voi tehdä osakeyhtiöstä pienimuotoisen yritystoiminnan kohdalla hieman liian byrokraattisen ja vaatia liikaa hallinnollista työtä. Osakkeenomistajilla on oikeus tehdä päätös yksimielisyyteen pohjautuen myös ilman yhtiökokousta, mutta silti päätös tulee kirjata tietyin ehdoin sekä tehdyt dokumentit tulee myös allekirjoittaa. (Holopainen 2012, 29–31; Holopainen 2008, 180.)

Osakeyhtiössä yrittäjän tulo voi rakentua palkkatulona työpanokseen perustuen, osinkotuloina ja joissakin tapauksissa myös lainana (Meretniemi ja Ylönen 2009, 52). Voitollisen vuoden osingon jaosta päättää yhtiökokous ja osingon jakoon liittyy myös rajoituksia kuten se, että osinkoa voidaan jakaa vain taseen vapaan oman pääoman jakokelpoisia varoja (Holopainen 2008, 187).

Osakeyhtiöllä tulee olla tilintarkastaja, jos edeltävällä tai juuri päättyneellä tilikaudella taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa tai liikevaihto ylittää 200 000 euroa tai yhtiön palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. Tilintarkastajalle taasen on määritetty tietyt kriteerit. Jonkun verran rahoittajat ja yritystukien antajat voivat kuitenkin edellyttää yhtiötä asettamaan tilintarkastajan vaikei säädökset muutoin niin velvoittaisikaan. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 144.)

Verotuksellisesta näkökulmasta osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen. Osakeyhtiön maksamaa yhteisöveroa Verohallinto tilittää eteenpäin valtiolle, kunnille ja seurakunnille. Osakeyhtiöstä palkkana maksettu tulo sekä osingot ovat verotettavia tuloja, joista säädetään tarkemmin verotuksessa. Tuloverotuksen osalta on huomioitava, että palkka on työpanokseen nähden kohtuullinen, ettei ylisuurta palkkaa tulkita verotuksessa peiteltyinä osinkona. Muutoin palkkatulo määräytyy ko. palkansaajan henkilökohtaisen verotuksen mukaisesti. (Holopainen 2008, 186–187.)

Osakeyhtiön maksamista osingoista tulee osingonsaajan maksaa veroa. Maksettavan veron osuuteen vaikuttaa miten paljon osinkoa jaetaan suhteessa yrityksen nettovarallisuuteen. Osingon määrän ollessa alle 8 prosentin osuus yrityksen nettovarallisuudesta on osingosta maksettava pääomaverona 25 prosenttia. (Verotus 2014, 18.)

Edellä mainittua sääntelyä sovelletaan verovuosittain kutakin verovelvollista kohden aina 150 000 euron osinkotuloon saakka. Osingon ylittäessä 150 000 euron rajan maksetaan ylittävältä osalta 85 prosentin osasta pääomaveroa ja 15 prosentin osuus jää verovapaaksi. Osingon osuuden ylittäessä 8 prosenttia yrityksen nettovarallisuudesta on pääomaveroa maksettava 8 prosentin osuuden ylittävältä osalta siten, että 75 prosentin osuudesta maksetaan pääomavero ja loput 25 prosenttia ovat verovapaata. (Verotus 2014, 18.)

Toiminimen kohdalla yrittäjä itse tekee päätökset yrityksen osalta ja niistä häntä ei ole velvoitettu pitämään erillistä kirjaa. Toiminimen haltija ei saa nostaa yrityksestään palkkaa vaan hän voi nostaa rahaa omaan käyttöönsä yksityisnostoin. Kirjanpidon osalta onkin suositus pitää yrityksen talous erillään kirjanpidon avulla. Tähän poikkeuksena mainittakoon liikkeenharjoittajina toimivat toiminimen haltijat, heidän tulee pitää toiminnastaan kaksinkertaista kirjanpitoa. Liikkeenharjoittajaksi luetaan he, joilla on pysyvä toimipaikka tai he työllistävät toisia henkilöitä. (Suomen Uusyrittäjäkeskus ry 2013, 25.)

Verotuksellisesta näkökulmasta toiminimiyrittäjän tulot jakautuvat pääoma- ja ansiotuloon. Pääomatuloa on yritystoimintaan kuuluvalla nettovarallisuudelle laskettu 20 prosentin voitto ja sen yli menevä osuus voitosta lasketaan ansiotulona. Yrittäjälle on pienen tuloksen kohdalla järkevää hyödyntää oikeuttaan ja laskettaa pääomatulo 10 prosentin tuottona nettovarallisuudesta. (Holopainen 2008, 183.)

Toiminimi ei ole järkevä yritysmuoto silloin kun toiminta laajenee tai on alkujaankin monimutkaista liiketoimintaa. Taasen pienimuotoiseen yritystoimintaan se on omiaan ja myös silloin kun yritystoiminta on sivutoimista kuten tutkijoilla, lääkäreillä tai muilla asiantuntijoilla. (Puustinen 2004, 100.) Yrityksen myyntitilanteessa toiminimen myynti on aina liiketoimintakauppa. Käytännössä kauppa kattaa sen omaisuuden, jolla yritystoimintaa on pyöritetty (Lakari 2012, 25). Osakeyhtiön kohdalla vaihtoehtoiksi nousevat substanssikaupan eli liiketoimintakaupan lisäksi yrityskauppa (mts. 10–11).

Muista rekisteröinneistä

Rekisteröinteihin liittyy myös yrityksen liittyminen ennakkoperintärekisteriin. Käytännössä rekisteröityminen Verohallinnolle tapahtuu samalla Y-lomakkeella kuin yrityksen rekisteröinti kaupparekisteriin. Ennakkoperintärekisteröintiin liittyy arvio yrityksen tuloksesta, johon pohjautuen Verohallinto toimittaa ennakkoverolipun ja tililleanokortit. Yrittäjän tulee sitten huolehtia itse ennakkoverojen maksusta. (Uuyrityskeskukset ry 2013, 31; Holopainen 2012, 69–70.)

Jos yritys työllistää kalenterivuoden aikana vähintään kaksi palkansaajaa vakituisesti tai vähintään kuusi palkansaajaa tilapäisesti tulee yrityksen ilmoittautua Verohallinnon työnantajarekisteriin. Verohallinto ilmoittaa rekisteriin merkitsemisen sekä toimittaa verotiliviitenumeron työnantajamaksuja varten. Verohallinto toimittaa myös kausiveroilmoituksen täyttöoppaan työnantajasuoritusten ilmoittamista ja maksamista varten. (Holopainen 2013, 71.)

Arvonlisäverovelvollisen liiketoiminnan aloittamisesta tule tehdä ilmoitus Verohallinnolle. Arvonlisäverorekisterissä oleva yritys saa oikeuden vähentää ostoihinsa sisällyneet arvonlisäverot myynneistä maksettavasta arvonlisäverosta. Arvonlisäverorekisteriin voi ilmoittautua vaikkei säännökset sitä yritykseltä vaatisi. Arvonlisävelvollinen on tavaroita ja palveluita myyvä tai vuokraava yritys, jonka tilikauden liikevaihto ylittää 8 500 euroa. (Holopainen 2013, 72.)

Käytännössä ilmoittautumisen arvonlisäverorekisteriin voi tehdä samalla perustamislomakkeella, jolla ilmoitetaan myös kaupparekisteriin ja ennakkoverorekisteriin sekä ilmoitaudutaan työntajaksi. Lomake on siis yksityisen liikkeen- tai ammatinharjoittajan osalta Y3 ja osakeyhtiön osalta Y1. (Holopainen 2013, 72.)

4.1.6 Vakuutukset ja kirjanpidon järjestäminen

Tässä luvussa käsitellään yritystoimintaan liittyviä vakuutuksia. Vakuutukset voivat olla lainsäädännön kautta pakollisia tai vapaaehtoisia. Vakuutuksia käsitellään hieman tarkemmin kolmesta eri näkökulmasta eli yrityksen, työntekijän ja yrittäjän näkökulmasta. Lisäksi luvussa käsitellään myös kirjanpidon järjestämiseen liittyviä asioita.

Yritystä koskevat vakuutukset

Vahinkovakuutus korvaa esimerkiksi vesivahingon tai tulipalon aiheuttamia tuhoja. Vastuuvakuutus puolestaan korvaa toisille osapuolille, esimerkiksi asiakkaille, aiheutuneita vahinkoja sekä vahingonselvittelyn ja mahdolliset oikeudenkäyntikulut. Oikeudenkäyntikuluihin liittyen on tarjolla myös oikeusturvavakuutuksia. Tällöinen oikeusturvavakuutus korvaa asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja esimerkiksi vuokrasopimussuhderiidoissa, irtisanomis- ja palkkaerimielisyyksissä, velan ja saatavien riidoissa tai toimitussopimukseen liittyvissä riidoissa. (Suomen Uusyrittäjäkeskus 2013, 38.)

Yrityksen tuotteiden ja palveluiden tuottamaan vahinkoon ja korvausveloitteeseen liittyen on saatavilla tuotevastuuvakuutus. Keskeytysvakuutus taas korvaa niitä menetyksiä, joita esimerkiksi tulipalo tai konerikko voi liiketoiminnan keskeytyessä aiheuttaa. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 90–91.) Kuten yksityisenkin henkilön kannattaa myös yrityksen pyytää tarjouksia useilta vakuutusyhtiöiltä ja suhteuttaa vakuutusten määrä sekä laajuus oman toiminnan laajuuteen ja riskeihin.

Yrittäjää koskevat vakuutukset

Yrittäjän eläkevakuutus kerryttää yrittäjän eläkettä. (Holopainen 2013, 125.) Yrittäjän eläkevakuutuksen eli YEL-vakuutuksen perusteena olevat vuosityötulorajat ovat vuonna 2014 seuraavat: tulo vähintään 7 430,59 euroa ja maksimissaan 168 750 euroa vuodessa. (Verotus 2014, 24.)

Yrittäjälle on suositeltavaa ottaa itselleen myös työttömyysvakuutus. Työttömyysvakuutus on vapaaehtoinen, mutta se mahdollistaa tarvittaessa ansiosidonnaisen työttömyysturvan. Suomessa on kaksi yrittäjäkassaa eli Ammatinharjoittajien ja Yrittäjien Työttömyyskassa eli AYT sekä Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa eli SYT. (Holopainen 2014, 127.) Työttömyyskassaan kuulumisen ja jäsenyyssajan vähimmäisaikoihin liittyen lisätietoja löytyy liitteestä (liite 1.)

Työtapaturmien ja ammattitautien varalle on lakisääteinen tapaturmavakuutus. Tämän vakuutuksen piiriin kuuluvat työsuhteessa olevien lisäksi myös johtavassa asemassa

olevat osakeyhtiön osakkaat, jotka yksin tai yhdessä perheensä kanssa omistavat enintään puolet yhtiön osakepääomasta. (Holopainen 2012, 112.)

Muita vapaaehtoisia vakuutuksia, jotka on suositeltavia ottaa niin yksityishenkilönä kuin yrittäjänäkin ovat sairausvakuutus ja henkivakuutus. Yrittäjän osalta kannattaa vakuutusta arvioitaessa miettiä riskien aiheuttamia vahinkoja itselleen sekä läheisilleen. Henkivakuutus on järkevää esimerkiksi silloin kun on antanut yrityksen velkoihin vakuudeksi yksityisomaisuutta. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 93.)

Työntekijää koskevat vakuutukset

Työeläkevakuutus eli TyEL-vakuutus sekä työttömyysvakuutus, tapaturmavakuutus ja ryhmähenkivakuutus ovat yrittäjän maksettavia pakollisia työntekijän vakuutuksia. TyEL-maksuja peritään työnantajan maksun lisäksi työntekijän palkasta. TyEL-maksu rakentuu siis työnantajan ja työntekijän maksuista. Työeläkemaksuja varten työnantajan tulee ilmoittaa työntekijöiden alkaneet ja päättyneet työsuhteet eläkeyhtiölle. (Meretniemi ja Ylönen 2004, 98.) TyEL-vakuutus tulee maksaa aina kun työntekijälle maksetaan palkkaa kuukausitasolla enemmän kuin 56,55 euroa (Verotus 2014, 24).

Samoin työntekijän työttömyysvakuutusmaksu jakautuu työntekijän erään ja työnantajan maksamaan erään. Työnantajan erään vaikuttaa yrityksen kokonaispalkkasumma. Pienyrittäjälle koituvan maksun osuus on 0,75 prosenttia työntekijöiden palkkasummasta, tässä maksuluokassa palkkasumman yläraja on 1 990 500 euroa. (Verotus 2014, 24.)

Tapaturmavakuutukseen vaikuttavat työpaikan tapaturmariski ja vakuutusyhtiön tariffi. Vuodelle 2014 arvioitu maksun vaihteluväli on 0,1–7 prosenttia palkoista. (Verotus 2014, 24.) Tapaturmavakuutus korvaa työtapaturmat sekä eräät työssä syntyneet ammattitaudit. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 96–97.) Ryhmähenkivakuutus maksetaan tapaturmavakuutuksen yhteydessä. Ryhmähenkivakuutus peritään työntekijöiden lisäksi yhtiömiehistä sekä osakkaista, jotka on vakuutettu lakisääteisellä tapaturmavakuutuksella. Esimerkiksi vuonna 2012 ryhmähenkivakuutusmaksu oli keskimäärin 0,071 % palkkasummasta. (Holopainen 2012, 113.)

Kirjanpidon järjestäminen

Hyvin pientä liiketoimintaa pyörittävää yritystä voi pitää poikkeuksena, jolloin kirjanpidon pitäminen itse on vielä järkevää (Puustinen 2004, 220). Kirjanpidon palveluiden ostamista pidetään kannattavana, koska se edesauttaa yrittäjän itsensä keskittymistä tulojen hankintaan. Tämä koskettaa kaikkia yrityksiä, koska Suomessa kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia. (Uusyrittäjäkeskukset ry 2013, 32).

Kirjanpidon tapahtumat jakautuvat yrityksen tuottoihin, kuluihin, omaisuuteen, omiin varoihin ja velkoihin. Tuottojen ja kulujen kautta nähdään tulos eli kannattavuus. Taa- sen omaisuuden, velkojen ja omien varojen kautta on selvitettävissä yrityksen talou- dellinen asema, maksuvalmius ja vakavaraisuus. (Holopainen 2012, 142.) Yksinker- taistettuna kirjanpidon tehtävä on tarkkailla ja näyttää toteen yrityksen rahaliikennettä ja laskea sen lopputuloksena tilinpäätös (Puustinen 2004, 215). Kirjanpitoa voidaan pitää yksinkertaisena kirjanpitoa tai kaksinkertaisena kirjanpitoa. Yksityinen ammat- tin- tai liikkeenharjoittaja on oikeutettu ainoana yritysmuotona pitämään yksinkertais- ta kirjanpitoa, muiden tulee ylläpitää kaksinkertaista kirjanpitoa. (Puustinen 2004, 217.)

Kirjanpidosta on hyötyä siinä, että pystyy realistisesti hahmottamaan yrityksen talou- dellisen tilanteen. Kirjanpito tuottaa tietoa yrityksen kannattavuudesta, vakavaraisuus- desta ja tätä tietoa voi yrittäjän lisäksi tarvita myös rahoittajat ja mahdolliset osakkaat. Kirjanpidon avulla lasketaan myös maksuun tulevat verot. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 140.) Kirjanpitolpalveluita tarjoavat tilitoimistot mahdollistavat usein myös muiden palveluiden oston heiltä, esimerkiksi palkanlaskennan ja palkkakirjanpidon tai kassavirran suunnittelun tukemisen. (Uusyrittäjäkeskukset 2013, 32).

Kirjanpidon pitämisestä säädetään kirjanpitolailla ja -asetuksilla. Lisäksi verolainsää- däntö sekä markkinoilla vallitseva hyvän kirjanpidon määreet ohjaavat kirjanpitoa. Hyvän kirjanpidon tapaan liittyen Suomessa toimii Kirjanpitolautakunta eli KILA. Kirjanpitolautakunta antaa lausuntoja, päätöksiä ja yleisohjeita hyvään kirjanpito- paan liittyen. Lisäksi tilintarkastajat ja tilitoimistojen järjestöt antavat kirjanpitoon liittyviä suosituksia. (Holopainen 2012, 142.)

Aloittavan yrittäjän kannattaakin kiinnittää huomiota tilitoimiston kirjanpitäjien pätevyteen. Kirjanpitotoimistojen liiton jäsenoimiston hoitajilta vaaditaan KLT -tutkinto ja lisäksi monipuolinen työkokemus. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 142.) Lisätietoja kirjanpidosta sekä tilitoimiston valinnasta on saatavilla mm. Taloushallintoliiton kautta. Esimerkiksi www.taloushallintoliitto.fi-sivustoilta voi hakea paikkakuntaakohtaisesti tai nimellä tilitoimistoja sekä tulostaa tarjouspyyntölomakkeen. (Holopainen 2012, 145.)

4.2 Yrityksen ostaminen

Alkuun voi todeta, että olisipa yritysosto sitten helpompi tai vaikeampi tapa aloittaa yritystoiminta tulee muistaa, etteivät kaikki kiinnostavat yritykset ole kaupan. Tämä on jo yksi asia, joka voi jarruttaa yrittäjäksi lähtemistä yritysoston kautta. Toisaalta eri yritysten hinnat voivat olla hyvin vaikeasti vertailtavissa. Jopa tuloksenteikomahdollisuuksiin suhteutettunakin yrityksen hinnat voivat olla vaikeasti verrattavissa. (Tenhunen ja Werner 2000, 16.)

Yrityksen ostamisen hyväksi puoleksi voi tuoda esille sen, että yrityksellä on silloin jo valmis liikeidea, jonka toteutusta voi jatkaa. Lisäksi ostettavalla yrityksellä on jo olemassa olevaa asiakaskuntaa ja markkinaosuutta valmiina. Toimintakonsepti on myös ollut jo käytössä ja siitä on tiedossa sen hyviä sekä huonoja puolia. Olemassa olevan yrityksen hyvänä puolena pidetään myös sitä, että oman toiminnan voi aloittaa varsin nopeasti koska voi jatkaa jo olemassa olevaa yritystoimintaa. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 21.)

Tässä yritysostoa koskevassa luvussa näkökulma on vahvasti yksityisen henkilön silmin aiheen tutkiminen eli tutkia millainen prosessi yritysosto on vaihtoehtona aloittaa yrittäminen. Tähän tarkasteluun sisältyy yritysostoprosessin päävaiheita sekä joitakin oleelliseksi katsottuja peruskäsitteitä. Yksi merkittävä osuus tutkimuksesta on ostettavan yrityksen arvonmäärittäminen ja yrityksen arvoon vaikuttavien seikkojen tunnistaminen.

4.2.1 Yritystoston tavoite ja ostokriteerit

Yrityksen ostamista harkittaessa eteen tulee pohdinta, että mitä loppujen lopuksi kannattaa ostaa? Turvallisuutta ostoon voi tuoda ostamalla vain liiketoiminnan, jolloin voi kaupassa suojautua ottamasta entisen yrityksen vastuita ja velkoja itselleen. Yrityksen ostamisessa on siis useita vaihtoehtoja. Pelkän liiketoiminnan ostamisen rinnalla on vaihtoehtoina vain tietyn yrityksen osan tai liiketoiminnon osan ostaminen. (Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry 2013, 7.) Viimeiseksi mainitut tilanteet ovatkin yleisiä, kun myyvä yritys ulkoistaa tiettyjä toimintoja ja yrityskaupan myötä toiminnot siirtyvät ostajan tuotettaviksi.

Huomioitavaa yrityskaupan osalta on se, että ostettaessa yhtiö tai yhtiön osakkeet, siirtyvät yhtiön aikaisemmat sopimukset myös sellaisenaan uudelle omistajalle. Joten jos ostaa vain liiketoiminnan tulee myös yhteistyösopimukset uusia uuden yhtiön nimiin. Poikkeuksiakin tähän liittyy eli mm. työsopimusten purkuperusteena ei voi olla puhtaasti yrityskauppa, sopimukset säilyvät voimassa yhtiön omistajan muuttumisesta huolimatta. Toisena poikkeuksena mainittakoon liikehuoneiston siirrettävyys ilman vuokranantajan lupaa myös liiketoimintakaupan yhteydessä uudelle yrittäjälle. (Yrittäjät.fi 2013)

Rahoitussopimuksetkin kannattaa yrityskaupan yhteydessä tarkistaa, koska niissä voi olla lauseke, joihin vedoten rahoittaja voi irtisanoutua rahoituksesta yrityksen omistuksen muuttuessa. Pankkitakauksiin liittyen huomioitavaa on, että puhtaasti liiketoimintakauppana tehtävä yrityskauppa mahdollistaa myytävien koneiden ja laitteiden hyödyntämisen lainavakuuksina. Osakekaupan osalta laki kieltää koneiden ja laitteiden hyödynnettävyyden lainan takauksina. (Yrittäjät.fi 2013)

Ostajan näkökulmasta yrityskauppaan liittyy paljon suunnittelua. Jo yrityskaupan tavoitteita määriteltäessä tulee pohdittavaksi mm. ostettavan yrityksen toimiala, ostokohteen markkinaosuus, ostokohteen koko, maantieteellinen sijainti sekä toiminta-alue. Lisäksi tulee tutkia ostokohteen kannattavuus ja kasvupotentiaali sekä ostokohteen taloudelliset ja tekniset resurssit. (Katramo ym. 2011, 42.) Keskeistä yritystostostrategiaa laadittaessa on kuitenkin tunnistaa oleelliset perusraamit. Sinänsä itse prosessi on usein hyvin joustava (Tenhunen ja Werner 2000, 61.)

Tenhunen ja Werner (2000, 62) tuovat ostokriteereinä esille myös tuotteet ja palvelut, yritystyyppien eli ostetaanko vain liiketoiminnan osa tai vaikkapa vain tuotemerkki. Lisäksi he (Mt.) nostavat esille aikataulullisen kriteerin eli millä aikajänteellä yrityskauppa tulisi olla toteutettavissa. Unohtamatta sitä, että millaiset taloudelliset rajoitukset ostajan budjetti määrittää.

4.2.2 Ostokohteiden kartoittaminen

Kun yritystyyppien on suunniteltu karkealla tasolla raamit, niin ostokohteiden etsinnän kautta voidaan lähteä arvioimaan mitkä yritykset vastaavat parhaiten ostajan tarpeita. Voidaan muodostaa joukko mahdollisista ostokohteista. Ennen kohteiden keskinäistä vertailua on hyvä huomioida, että kaikki kiinnostavat kohteet eivät ole kaupan, yritysten hinnoittelussa voi olla merkittäviä eroja ja yrityksistä voi olla saatavilla hyvin eritasoista informaatiota. (Katramo ym. 2011, 42–43.)

Potentiaalisten yritysten joukkoa on syytä analysoida. Yksi syy mm. on Tuotto-riskiyhdistelmien suuri vaihtelu eri yritysten välillä. Toisena mainittakoon yritysten toisistaan eroavat mahdollisuudet toiminnan jatkamisessa. Tähän linkittyen myös tuloksetkomahdollisuudet suhteessa myyntihintaan voivat olla hyvin erilaiset. (Tenhunen ja Werner 2000, 16.)

Ostokohteiden vertailussa voidaan yhtenä vaihtoehtona hyödyntää kuvausta ideaalista yrityksestä ja verrata myynnissä olevia yrityksiä tähän rakennettuun ideaaliin yritykseen. Tässä vaiheessa on hyvä jättää heti pois vaihtoehdot, jotka ei sovellu ostonkohteeksi. (Katramo ym. 2011, 42–43.) Toisaalta on hyvä muistaa myös se, että tuskin täydellistä kohdetta onkaan. Tämä johtaakin monesti omien tavoitteidensa tarkempaan arviointiin ja siihen, että eri ostokriteerit saavat erilaisia painoarvoja päätöksenteon aikana. (Tenhunen ja Werner 2000, 17.)

Tarkasteltaessa ostokohteita hyvin karkeilla strategisilla tavoitteilla, voidaan kohteita luokitella yrityksen toimialan mukaan, ostokohteen markkinaosuuden tai ostokohteen koon mukaan. Toimiala tarkastelussa käsitellään tuotteita, markkinoita ja toimintatapoja. (Tenhunen ja Werner 2000, 17.) Katramo ym. (2011, 43) tuovat esimerkkinä esille kahden pankin voivan näyttää pikaisella tarkastelulla kovin samankaltaisilta,

mutta tarkempi tarkastelu voi paljastaa selkeitä eroja osaamisalueissa ja asiakassegmenteissä.

Peruseriaatteena voidaan katsoa, että markkinaosuudeltaan pieni yritys sisältää suuremman riskin kuin suuren markkinaosuuden omaava yritys. Tämä riski johtuu osin suuren markkinaosuuden tuoman tunnettuuden vuoksi, mutta myös siksi että pienet markkinaosuudet kuvastavat yrityksen erikoistumisastetta. Pitkälle erikoistuneen yrityksen toiminnan siirtäminen uudelle omistajalle voi olla hankalaa ja perusteltua esimerkiksi haluttaessa laajentaa ostavan yrityksen osaamista. (Tenhunen ja Werner 2000, 17.)

Yhtenä tarkastelunäkökulmana voi pitää myös rajaamista vaihtoehtoja maantieteellisen toiminta-alueen, kasvupotentiaalin ja ostokohteen taloudellisten, teknisten ja muiden resurssien pohjalta. Tässä tarkastelussa haasteita voi tuoda näiden tietojen saaminen, joten arviointi voi vaatia jonkun asteista ennakkotuntemusta yrityksistä. (Tenhunen ja Werner 2000, 18.)

Eri näkökulmien ja tavoitteiden kautta tulisi saada tehdyksi listaus potentiaalisista yrityksistä, jotka täyttävät tärkeimmät strategiset minimivaateet. Peilaamalla yrityksiä esimerkiksi ideaaliin yritykseen voidaan jäsenellä vaihtoehtojen välisiä eroja. (Tenhunen ja Werner 2000, 19–21.) Tyypillisesti yritysanalyysivaihe päättyy perusteelliseen yrityksen arvonmääritykseen. Tässä vaiheessa voidaan laatia alustava muistio kattaen ostettavan yrityksen perustiedot. Tämän muistion tarkoitus on toimia neuvotte- lujen tukena ostajan arviossa, että onko kaupan kohde kiinnostava ja mikä voisi olla viitteellinen myyntihinta. (Katramo ym. 2011, 43.)

4.2.3 Yrityksen arvonmäärityksen moninaisuus

Rantanen (2013, 7) viittaa jo johdannossaan yrityksen arvon määrittämisen ongelmallisuuteen. Hänen (mts. 7) mukaan teorioita ja kirjallisuutta on mielin määrin, mutta silti erityisesti pienen yrityksen ostotilanteessa nämä kirjojen opit jäävät hyvin kaukai- siksi todellisuudesta. Kannattaakin kiinnittää yrityksen arvonmäärityksessä huomioita myös lukujen ulkopuoliseen arviointiin kuten yritystoiminnan selkeyteen, toiminnan rehellisyyteen, hyvin ulkoisiin suhteisiin, hyvin hoidettuun kirjanpitoon ja hallintoru- tiineihin. (Rantanen 2012, 7–8.)

Peruskäsitteistä oleellisimpina yrityksen arvonmäärittelyssä voidaan pitää kauppahintaa, maksutapaa ja yrityskaupan muita ehtoja (Tenhunen ja Werner 2000, 20). Itse arvonmäärittelyn osa-alueet voidaan erotella strategiaan, liiketoiminnallisiin ja tilinpäätöksen analyysieihin. Lisäksi arvonmäärittelyn osa-alueisiin liittyy tulevan kehityksen ennakointi sekä yritysrisien arviointi. Näiden viiden osa-alueen kautta voidaan arvioida mikä on yrityksen nykytilanne ja myös sitä mitä on ennustettavissa. (Katramo ym. 2011, 72.)

Liiketoiminnan ja strategian analyysi voidaan jakaa edelleen toimiala- ja yritystasoisien analyysiin. Toimialatasoisessa ts. ulkoisessa analyysissä tarkastellaan yrityksen ulkoisten tekijöiden vaikutusta yrityksen hintaan. Tällaisia ulkoisia tekijöitä ovat mm. yleinen taloudellinen kehitys, kilpailijat ja teknologian kehitys. Yrityskohtaisessa ts. sisäisessä analyysissä vastaavasti keskitytään yritykseen itseensä, kuten sen tuotteisiin ja niiden hinnoitteluun sekä henkilöstöön ja sen osaamiseen. (Katramo ym. 2011, 81.)

Yrityksen hinta voidaan perustella ja jakaa eri osiin. Näissä osissa voidaan huomioida yrityksen arvon goodwill eli se osuus kokonaishinnasta, joka ei ole talouden luvuista laskettavissa vaan perustuu johonkin muuhun kuin reaaliomaisuuteen tai varallisuuteen. Reaaliomaisuutta yrityksen hinnassa edustavat koneet ja kalusto sekä kiinteistö, vaihto-omaisuus, rahoitusomaisuus ja ylimääräinen omaisuus kuten sijoitukset, mökit, käteinen. Näistä arvostuselementeistä voi pelkistetysti rakentaa yrityksen arvon. (Rantanen 2012, 78.)

Loppukauppa sinänsä on neuvotteluiden tulos ja voi jakaantua myös maksuosissa kahteen osaan. Maksujen jakaantuminen on ostajan kannalta mahdollisuus rahoittaa ostoa usein eri elementein ml. tulorahoitus. Myyjälle taasen saamisten jakaminen voi mahdollistaa paremman kokonaishinnan. Etenkin pienissä yrityskaupoissa ostohinnan jakaantuminen useaan osaan on yleistä. Käytännössä kauppahinta voi siis jakaantua peruskauppahintaan ja myöhemmin maksettaviin lisäkauppasuorituksiin. (Katramo ym. 2011, 99.)

4.2.4 Arvonmäärittämenetelmiä ja talouden tunnuslukuja

Tavallisimpia arvonmäärittelymenetelmiä ovat mm. tuottoarvo ja kassavirta-arvonmäärittäys. Lisäksi yleisesti tunnettu määrittelmä on substanssiarvo, jota usein käytetään rinnakkain tuottoarvon kanssa. Yleisesti käytettynä mainittakoon myös ns. vakuusarvo, koska se antaa näkökulmaa miten mahdollinen rahoittaja määrittelee yrityksen vakuusarvoa. (Rantanen 2012, 79–94.)

Tuottoarvo ja kassavirta-arvonmäärittäys

Tuottoarvon määrittelyssä lähtöarvoina ovat yrityksen tulokset edellisiltä vuosilta ja kuvaus nykytilanteesta. Eri kuluerien tutkimisen jälkeen voidaan tehdä oikaisuja, joilla tilanne vastaa enemmän yrityskaupan jälkeistä hetkeä. Huomioitavia oikaisueriä voivat olla esimerkiksi yrittäjän palkan osuus, mahdolliset tulevat korvausinvestoinnit ja tulevien investointien rahoituskulut. Tuloslaskelmasta on syytä myös oikaista pois satunnaiset tulot ja kulut, jotta voidaan hahmottaa realistinen tulo- ja kuluvirta. Tähän linkittyy myös jaksotus miten tuloslaskelmaa tarkastellaan. Ei ole järkevää perustaa arvonmäärittäystä yhden tilikauden varaan vaan kannattaa pyrkiä laskemaan ennemminkin keskiarvoa useamman vuoden tilanteesta. (Rantanen 2012, 81.)

Esimerkiksi tuottoarvon voi laskea oikaisujen jälkeen saadun käyttökatteen kautta. Voidaan verrata esimerkiksi sitä, mille ajalle ja millainen määrä on rahoitusta saatavissa. Jos rahoitusta on saatavissa esimerkiksi 400 000 euroa ja neljän vuoden maksuajalla. Realistisena tavoitteena olisi löytää yritys, jonka arvoksi voidaan neljän vuoden oikaistun käyttökatteen kautta laskea alle tuo 400 000 euroa. Huomioitavaksi tulevat mm. rahoituskulut, jos rahoitukseen käytetään lainaa. Yksinkertaistettuna tässä rahoitusmallissa testataan, että tietyn oletettaman mukaisella tuotolla yritys voi maksaa itsensä takaisin eli ostajan käyttämä oston rahoituspääoma on tullut takaisin oletetun ajan kuluessa. Haasteena tuottoarvon mukaisessa hinnanmäärittelyssä on mm. eri vuosien vaihtelevat tulokset ja tulevaisuuden vaihteluiden huono ennustettavuus. Yrityksen historiaan tulee siis tutustua muutakin kautta kuin vain lukujen valossa, jotta voi ymmärtää toiminnan edellytyksiä paremmin. (Rantanen 2012, 81–83.)

Kassavirta-arvonmäärittäys poikkeaa edellisestä siinä, että laskenta perustuu yrityksen vapaaseen kassavirtaan. Vapaa kassavirta on siis sitä rahaa, joka on irrotettavissa yri-

tyksen tuloksesta ylijäämänä verojen maksun jälkeen. On laskentakaava sitten käyttökate tai vapaa kassavirta on muistettava, ettei lopullinen hinta koskaan ole suoraan laskettavissa. Yleisesti oikaistu tuotto, käyttökate tai EBIT kerrotaan luvulla, joka on pisin laina-aika. Tuloksena saadaan yrityksen maksimihinta oletetulla maksuajalla. Käytännössä lopullinen hinta tulee useimmiten löytymään tämän arvon alapuolelta. (Rantanen 2012, 86.)

Substanssiarvon määrittely

Substanssiarvon ja tuottoarvon välistä erotusta voidaan hyödyntää kun halutaan ymmärtää yrityksen arvoon vaikuttavaa kokonaisuutta. Jos substanssiarvo on suurempi kuin tuottoarvo voidaan katsoa, että myytävän kohteen kokonaishinta on maksimissaan substanssiarvo. Taasen jos tuottoarvo on suurempi kuin substanssiarvo voidaan katsoa yrityksen maksimihinnan olevan tuottoarvon ja ns. ylimääräisen omaisuuden arvo yhteensä kaupan mukana siirtyvien velkojen jälkeen. Tässä viitataan ns. ylimääräiseen omaisuuteen, joksi tulkitaan omaisuus, jolla ei käytännössä ole merkitystä ydintoimintojen takaamiseksi. Tällaista omaisuutta voi olla esimerkiksi hieno auto tai seinällä oleva arvokas taideteos. (Rantanen 2012, 88.)

Substanssiarvo itsessään rakentuu yrityksen velattomasta omaisuudesta. Substanssiarvon määrittelyn tärkeää antia on tunnistaa yrityksen liiketoiminnan kannalta oleellinen omaisuus ja toisaalta muun kauppaan liittyvän omaisuuden realisoitavissa oleva arvo. Omaisuudeltaan pieni yritys hyvällä tuotolla on siis parempi vaihtoehto kuin se, että yrityksellä on suuri omaisuus mutta tuotto suhteellisen pieni. Liiketoiminnan arvo voidaan perustuvan vain siihen omaisuuteen, jolla on todella merkitystä liiketoiminnan tuottavuuden kannalta. (Rantanen 2012, 87.)

Vakuusarvon määrittely ja vaihtoehtokustannus

Rahoittajan arvioidessa ostettavan yrityksen vakuusarvoa on lähtökohtana usein hyvin paljon hankintahintojen alle arvioidut arvot kaikelle yritysomaisuudelle. Esimerkiksi kiinteistöt ovat usein laskettu alle puoleen sen hankinta-arvosta. Tätä vakuusarvoa voi kuvata myös tilanteella, että minkä verran yritys maksaa, jos sen kaikki irtoava omaisuus jouduttaisiin huutokauppaamaan. (Rantanen 2012, 94–95.)

Taasen vaihtoehtokustannuksien laskennan idea on laittaa rinnakkain se tilanne, että ostettava yritys tulisivikin perustaa itse alusta asti. Mikä siis kustannus olisi, jos yritys tulisi perustaa itse ja saavuttaa liiketoiminnalla se sama taso millä ostettava yritys nyt on. Tämän kustannuslaskennan tulisi siis huomioida mm. perustettavan yrityksen alun tuottamattomat käynnistysajat koko ajan juoksevine kuluineen ilman tuottoa sekä se panos mitä jo saavutettu asiakaskunta on vaatinut. (Rantanen 2012, 95.)

Tilinpäätösanalyysin elementit

Tilinpäätösanalyysissä kuvataan yrityksen taloudellista historiaa sekä sen avulla voidaan tehdä myös tulevaisuuteen liittyviä skenaarioita. Perinteisessä tilinpäätösanalyysissä pyritään oikaisemaan ostettavien yritysten tilinpäätöstietoja siten, että ne ovat paremmin vertailtavissa keskenään. Tyypillistä on osoittaa yrityksen taloudellista tilannetta erilaisilla keskenään verrattavissa olevilla tunnusluvuilla. Tunnusluvut voidaan jakaa kannattavuutta, vakavaraisuutta, maksuvalmiutta ja pääoman käytön tehokkuutta kuvaaviin tunnuslukuihin. (Katramo ym. 2011, 82–85.)

Kannattavuutta kuvaavia tunnuslukuja ovat mm. sijoitetun pääoman tuotto sekä käyttökate-, liikevoitto- ja tulosmarginaalit. Vakavaraisuuteen liittyen voidaan ostettavasta yrityksestä tarkastella omavaraisuusastetta sekä velkaantumis- ja nettovelkaantumisasetta. Maksuvalmiuteen liittyen vertailua ostettavien yritysten välillä voi tehdä nettokäyttöpääomaprocentin sekä quick ratio- että current ratio -tunnuslukujen kautta. Pääoman käytön tehokkuutta taasen voidaan tutkia myyntisaamisten ja ostovelkojen avulla ja tutustumalla vaihto-omaisuuden kiertoaikaan. (Katramo ym.2011, 85.)

Laadukkaassa arvonmäärityksessä otetaan huomioon oikaistu tase, ostajan tulevaisuutta kuvaava tuloslaskelma, arvonmääritysmenetelmä ja vertailumenetelmä. Lisäksi otetaan huomioon kattava sekä luotettava tieto myyjästä ja myynnin kohteesta. Arvonmääritystilanteessa tulee muistaa huomioida myös oma motiivi ja kyvyt ostaa yritys. Kauppatilanteessa tarvitaan aina kokenut ammattilainen avuksi ja tämän lisäksi tulee tietää rahoituksen saatavuudesta ja myös rahoituksen ehdoista. (Rantanen 2012, 78.)

4.2.5 Yrityksen ominaisuudet arvonmäärityksessä

Due diligence -termiin törmää väistämättä yrityskauppoihin liittyvässä kirjallisuudessa. Tiivistetysti sillä tarkoitetaan tutkimusten ja analyysien huolellisuutta sekä eri näkökulmien hyödyntämistä analyyseissä. Tarkoitus on siis tehdä mahdollisimman laaja-alainen tutkimus ja siten tuntea yritysoston kohde mahdollisimman hyvin. Tämän tutkimuksen tavoitteena on myös eliminoida tiettyjä riskejä. Tarkastelun näkökulmina voi olla mm. liiketaloudellinen, verotuksellinen, oikeudellinen ja taloudellinen. Tarkastelu voi sisältää myös yritysjohtoon ja henkilöstöön liittyviä analyysejä mm. ydinosaajien tunnistaminen sekä osaaminen ja yritysjohton osalta heidän kokemukset sekä näkemykset yrityksen toiminnasta. (Katramo ym. 2011, 50–54.)

Yritysostajan näkökulmasta ei ole järkevää ottaa riskiä, että due diligencen tekisi epäpätevä taho. Tutkimuksen tekoon kannattaakin hyödyntää esimerkiksi tilitoimistoa, asianajotoimistoa tai liikkeenjohton konsulttitoimistoa. Tutkimusta on hyvä hyödyntää siten, että yritysoston neuvotteluprosessissa voidaan hyödyntää tutkimuksesta saatua tietoa ja siten jo alkutaipaleella varmistaa, että ostokohde vastaa yritysoston tavoitteita. Mahdollista siis on, että due diligence -prosessin aikana todetaan, että jokin ostettavasta yrityksestä ei vastaa oletuksia ja tämä syy voi olla este neuvotteluiden etenemiselle. (Katramo ym. 2011, 50–53.)

Yrityksen arvoon vaikuttaa moni niin yrityksen sisäinen kuin ulkoinenkin seikka. Eurojen lisäksi on hyvä keskittyä yrityksen sisällä oleviin ominaisuuksiin kuten kilpailukykyyn, markkina-asemaan ja ulkoisiin uhkiin. Lisäksi kannattavaa on keskittyä yrityksen toimialaan yleensä sekä yrityksen kapasiteettiin, sijaintiin, tunnettavuuteen ja historiaan. Huomionarvoista on myös kääntää katseensa yrityksen panostukseen, tuulosvarmuuteen, organisaatioon sekä osaamiseen ja sisäisiin toimintatapoihin kuin myös sen toimituksiin ja hankintaan. Näillä ominaisuuksilla on merkitystä yrityksen arvoon, tulevaan ikään, elinkelpoisuuteen ja tuottokykyyn. (Rantanen 2012, 118.)

Kilpailukykyä arvioitaessa voi pohtia sitä miten yrityksen tuotteet kestävät kilpailussa ja miten ne kestävät aikaa. Kuinka kauan tuotteita voidaan hyödyntää ja milloin tarvitaan uusia panostuksia. Millaisia ideoita ostettavalla yrityksellä on vielä toteuttamatta ja toisaalta miten markkinoille viedyt tuotteet tai palvelut on suojattu. Markkina-asemaa tunnustellessa ei pidä katsoa vain yrityksen kokoa vaan miettiä myös sitä mil-

laisia panoksia saavutettu markkina-asema vaatii. Markkina-asemaa punnitessa tulee huomioida ko. toimialan markkinoiden dynamiikka ja se millainen ajankohta on yrityskaupalle. Toisaalta hyvällä markkina-aseamalla ei ole suurta merkitystä, jos sama taso on helposti saavutettavissa uuden yrityksen perustamisen kautta. (Rantanen 2012, 120–121.)

Markkina-alueen lisäksi ulkoisia uhkia voi tunnistaa esimerkiksi alalle tulevien tai jo olevien kilpailijoiden tilanteen kautta. Lisäksi toimintaympäristön uhkina voidaan nähdä alan työvoimatilanne, julkisen sektorin laajentunut rooli alalla ja lainsäädäntöjen muutokset. Ulkoisista uhkista kuten mahdollisista lakimuutoksista on järkevää keskustella myyjän kanssa. Miten muutos toteutuessaan voi vaikuttaa yritystoimintaan. (Rantanen 2012, 121–122.)

Toimitilojen riittävä koko ja toimivuus sekä niiden sijainti on yksi merkittävä asia ostettavaa yritystä arvioitaessa. Tässä voi peilata jopa sitä, millaisia unelmia haluaa tulevaisuudessa yrityksen kautta toteuttaa. Ovatko yrityksen tilat aikaa kestäviä ja tarkoituksen mukaiset? Omien tilojen lisäksi on huomioitava, jos vuokratiloilla on erittäin lyhyt vuokrasuhde jäljellä. Onko siis varmuutta, että vuokrasopimus jatkuu? (Rantanen 2012, 123.)

Sinänsä tilojen sijainnilla voi olla taas hyvin erilainen merkitys riippuen minkä alan yrityksestä on kyse. Sijainti vaikuttaa kylläkin moneen asiaan välillisesti kuten työvoiman saatavuuteen, raaka-aineiden kustannuksiin kuljetusten myötä sekä kiinteistöjen arvon tai vuokran muodossa. Ensisijaisesti markkinoinnin näkökulmasta ajateltuna sijainnilla on suurin merkitys asiakkaiden saavutettavuuteen. Tilojen lisäksi arvioitavaksi jää mitä kaikkea yritys pitää sisällään. Millaista kapasiteettia voidaan olemassa olevien hankintakanavien kautta ylläpitää ja miten mm. tilat antavat myöten esimerkiksi tarvittavat asiakasvirrat. Voidaanko olemassa olevalla kone- ja laitekapasiteetillä palvella tarvittava määrä asiakkaita. (Rantanen 2012, 123–124.)

Yrityksen historia ja tunnettuus voivat olla rahanarvoista tavaraa. Jos voidaan katsoa, että yrityksen nimi takaa menestystä ja siten säästää mahdollisesti markkinointikuluis- ta, voi sen ostamisesta ja maksamisesta olla tulevaisuudessa menestykselle suuri merkitys. Historian osalta on ostajan hyvä ymmärtää miten, mistä ja miksi ostettava yritys on päässyt tähän pisteeseen jossa se on nyt yrityskauppaneuvottelussa. Etuna yrityk-

sen historian tutustumisessa voi pitää esimerkiksi sitä, että voi kenties välttää itse ainakin joitakin huonoksi testattuja ideoita ja toisaalta on mahdollisuus saada lisänäyttöä yrityksen menestyksestä ja menestyskriteereistä. (Rantanen 2012, 127–128.)

Koneinvestointeihin verrattuna ovat myös investoinnit tuotekehitykseen, henkilökunnan osaamiseen tai uusien avainhenkilöiden rekrytointiin myös hyvin merkittäviä panostuksia mitä yritys voi tehdä. Näillä voi olla merkittävä rooli, kun ostettaessa taas mietitään mitä lisäarvoa ostettava yritys voi antaa verrattuna siihen, että aloittaisi samanlaisen yritystoiminnan itse. (Rantanen 2012, 130.)

Tasainen ja vakaa tulos historiatietoja tutkittaessa antaa paremmat tulevaisuuden näkymät kuin jatkuvasti ailahtelevat tulosluvut. Voimakkaasti vuosien aikana muuttuneiden lukujen taakse tulee vähintäänkin tutustua, että mikä muutoksia on aiheuttanut. Tässä kohtaa viimeistään on hyvä muistuttaa ammattilaisen avun käyttämistä analysoinnissa. (Rantanen 2012, 130–131.)

Tuloksen tekijänä toimii yrityksen organisaatio. Pienessä yrityksessä toiminto voi olla hyvinkin pyöriä yhden ihmisen ympärillä. Siinä voi jo miettiä sitäkin onko kaikkein tehokkainta tehdä kaikki itse. Organisaatorakennetta tutkittaessa on sen koon lisäksi järkevää kiinnittää huomiota ikärakenteeseen ja sen avainhenkilöiden korvaavuuteen. Mietittäväksi voi nousta kysymykset siitä, miten sitouttaa ja siten turvata avainhenkilöiden hyödynnettävyys myös jatkossa. Tähän kytkeytyy myös henkilöstön osaaminen. Onko henkilöstön jo hankkima ammattitaito lähes uniikkia vai helpostikin korvattavissa. Osaamisella voi olla merkittävä rooli mm. kilpailuedussa. (Rantanen 2012, 132–134.)

Tyypillisesti due diligence -tutkinnassa tarkastellaan huolella toimituksiin ja hankintaan liittyvät sopimukset ja yrityskaupan vaikutukset näihin sopimuksiin. Toimitus- ja hankintasopimusten osalta kannattaa käydä lävitse myös yrityksen kassavirran kannalta merkittävät toimintatavat kuten onko ostot käteis- vai maksuaikakauppoja. Ovatko ostot keskittyneet tiettyihin vuodenaikoihin ja miten varasto käyttäytyy ts. sitooko varasto käyttöpääomaa. Toisaalta voi miettiä sitä onko ostot hyvin yksittäisten toimijoiden varassa, onko vaihtoehtoja tarjolla. Omien ostojen rinnalla on merkittävää miettiä tulevia kassavirtoja, ovatko ne tasapainossa omien ostojen kanssa. (Rantanen 2012, 138–139.)

4.2.6 Neuvotteluprosessi

Yritystotilanteessa voi varautua useiden kuukausien pituisiin neuvotteluihin. Asetelmaan voi vaikuttaa yritystoston myynninmotiivi ja toisaalta myös ostajan motiivit. Esimerkiksi onko yritys pakkomyynnin edessä ja onko tilanne enemmänkin huutokauppa kuin kahdenkeskinen neuvottelutilanne. Neuvotteluprosessin alussa on järkevää heti ottaa selvää, että neuvottelee tahon kanssa jolla on myös todellinen määräysvalta päättää yrityskaupasta. Ennen due diligence -tutkinnan tekoa tulee yrittäjän karsia neuvotteluihin vain todelliset potentiaalit ostokandidaatit. Parhaimmassa tapauksessa ostokohteen hinta määräytyy neuvottelujen aikana ja sekä ostaja että myyjä ymmärtävät yrityksen arvon määräytymisen. (Katramo ym. 2011, 47.)

Hinnan määräytymisessä tulee ymmärtää, että aina ostaja määrittää minimihinnan ja myyjä maksimihinnan. Lopullinen hinta on siten neuvottelujen tulos. Neuvotteluprosessissa on merkittävänä osana myös eri vastuukysymysten sopiminen. Vastuukysymykset on järkevää käsitellä huolella, niihin kuuluvat mm. vero-, ympäristö-, eläke-, kilpailu- ja sopimusoikeudelliset vastuut. Vastuun- ja riskienjaolla on merkittävä rooli myyntisopimuksen sisältöön. Avoin ja luottamuksellinen neuvotteluilmapiiri on ehdoton tehokkaalle neuvotteluprosessille. (Katramo ym. 2011, 49–50.)

4.2.7 Kaupan toteutuminen, sopeuttaminen ja jälkihoito

Katramon ym. (2011, 46) mukaan lopullisen yrityskaupan vaiheiden suunnittelulla ja toteutuksella on merkittävä rooli niin ostajan kuin myyjänkin näkökulmasta. Toteutuksessa tulee huomioida verotuksen vaikutus, rahoituksen määrä ja rakenne sekä mahdollisesti tarvittavien muiden investointien suunnittelu. Sopeutusvaiheen suunnittelu ja toteutus voivat olla myös hyvin kriittinen osa yrityskauppaa. Ostettavan yrityksen haltuunotossa tulee huomioida niin henkilöstö, asiakkaat ja toimittajat kuin myös muut mahdolliset sidosryhmät. Yhtenä merkittävimpinä tekijöinä voidaan pitää kommunikointia em. sidosryhmien ja yrityksen ostaneen välillä. (Katramo ym. 2011, 58.)

Yrityskaupan yhteydessä yksi tärkeä osuus on myös edellisen yrittäjän osaaminen. Hyvin hoidetussa kauppatilanteessa yrityksen lisäksi siinä siirtyy yrittäjän osaamista uuden yrittäjän hyödynnettäväksi. Mitä pienemmästä yrityksestä ostossa on kyse, niin

sitä suurempi merkitys tällä ns. yrittäjän hiljaisella tiedolla on yrityksen menestymiselle jatkossa. (Rantanen 2012, 155.)

4.3 Yrityksen ostamisen ja oman yrityksen perustamisen hyviä ja huonoja puolia

Huonoina puolina yrityksen ostamisessa voi pitää sen, että ostaminen vaatii aina pääomaa ja ostossa harvoin maksetaan vain kiinteästä omaisuudesta. Ostamisen yhteydessä arvioitavaksi tulee myös se, että vaikkakin liiketoiminnalla on jo olemassa toimintakonsepti niin toimiiko se uudella yrittäjällä. Onko uudella yrittäjällä tarvittavaa tietoa ja taitoa? Joskus esteenä voi olla jopa se, etteivät asiakkaat hyväksykään uutta yrittäjää kun yrityksen imago on henkilöitynyt niin vahvasti entiseen yrittäjään. Asiakkaat voivat myös vieroksua mahdollista yrityksen nimen muutosta tai muita muutoksia yrityksen toiminnassa. Ostetun toiminnan aloittaminen tulisikin aloittaa maltillisesti asiakasrajapintaa kuunnellen. (Meretniemi ja Ylönen 2009, 21.)

Yrityksoston epäonnistumiseen voi vaikuttaa monet syyt. Niistä mainittakoon väärä hinta, väärä ostonkohde, väärä ajoitus kaupan kanssa ja tiedon puute. Suurimpia ongelmia on, ettei ostajalla ole tarpeeksi tietoa ostonkohteesta ja jopa due dilligence - tutkinnan tietojen puutteellinen hyödyntäminen. Kriittiseksi hetkeksi yrityksoston tekee myös uuden yrityksen haltuunotto ja se, että arvioi oikein mahdolliset eri sidosryhmien reaktiot yrityksostoon. (Katramo ym. 2011, 67–67.)

Uutta liikeidea toteuttaessaan, oman yrityksen perustamisen kautta, toiminnan aloittaminen perustuu suunnitelmiin ja odotuksiin sekä oletuksiin. Kustannuspuolelta voi olla varmempi suunnitelmien toteutumisesta kun taasen tulopuolelle liittyy useita epävarmuustekijöitä. Toimivan yrityksen osalta sillä on jo näyttöä sekä menorakenteesta, että tulovirrasta. Alkavassa yrityksessä toimiympäristön uhat voivat olla täysin samat kuin ostettavalla yrityksellä, mutta alkavan yrityksen osalta näyttö toiminnasta puuttuu vielä kokonaan. (Rantanen 2012, 129.)

Rahoittaja voi olla helpompi taasen vakuuttaa puolelleen oman liikeidean ja yrityksen perustamisen osalta kun taas yritysostossa rahoituksen järjestäminen voi olla haasteellisempää. Tätä em. tilannetta Rantanen (2012, 129) perustelee esimerkiksi sillä, että ostettavaan yritykseen tarvitaan usein enemmän rahoitusta kuin omassa aloittavassa

yrittäjänsä. Oman yrityksen osalta monesti menestyksen avaimet henkilöityvät uuteen yrittäjään kun taas ostotilanteessa lisähaastetta tuo myös entisen yrittäjän jättämä haarniska.

5 ALOITTAVAN YRITYKSEN TUKIMUOTOJA

Aluksi luvussa käsitellään hyvin karkeasti yleistä Suomen valtion tilannetta ja sen antamaa pohjaa yritystoiminnan aloittamiselle. Muutoin tässä luvussa tehdään kevyt läpileikkaus siihen, millaisia tukia yrittäjille on tarjolla. Tukimuotojen osalta keskitytään tässä luvussa julkisen tahon tarjoamiin palveluihin.

5.1 Suomen näkymät ja valtion tukitoimet yrittäjän näkökulmasta

Suomen kulttuuria tai yleistä virettä tunnustellen voisi sanoa, että yrittäjyyteen halutaan panostaa ja sitä halutaan tukea. Toisaalta lehtien otsikoista voi lukea, että kuluvana vuonna on tehty lukuisia konkursseja enemmän kuin aikaisempina vuosina. Tilastokeskuksen (2013) mukaan vuoden 2013 tammi - lokakuussa konkursseja on pantu vireille 5,3 % enemmän kuin vastaavana ajankohtana edellisvuonna. Taloudellinen tilanne on haasteellinen ja kilpailu monella saralla kovaa. Yksityisille tarjottavien tuotteiden ja palveluiden sekä yleisestikin ns. suhdanneherkkien alojen yritysten kilpailutilanne on erityisen haasteellinen. Tilastokeskuksen (2013) raportti kertoo, että konkursseja on haettu enemmän erityisesti palvelualoilla kun taas hakemusten määrä on vähentynyt mm. teollisuudessa sekä rakennus- ja kuljetusalalla.

Samaan aikaan moni yrittäjä hakee omalle toiminnalleen jatkajaa. Joidenkin tutkimusten valossa jopa puolet lähivuosien uusista yrityksistä olisikin sukupolvenvaihdoksen tai omistajavaihdoksen kautta syntyviä yrityksiä. Määrä on merkittävä kun samaisen tutkimuksen laskelmien mukaan uusia yrityksiä tarvitaan noin 100 000. (Viitala ja Jylhä 2013, 17.)

Aika on siis hyvin ristiriitainen. Toisaalta kansantaloudellisesti kaivataan uusia yrityksiä, jopa kovin odotuksin odotetaan uutta Nokiaa maamme pelastamaan. Korkea työttömyys on yksi ajuri, joka luo paineita aloittaa yrittäjänä. Marraskuussa 2013 työttömyysaste oli 7,9 % työttömyyden lisääntyneen tasaisesti koko Suomessa (Yle.fi 2013).

Yritystukien osalta valtio on taasen saanut kritiikkiä siitä, että tukia on leikattu ja myönnettyjen tukien painotus on siirtynyt enemmän keskisuuriin tai suuriin yrityksiin ja kunnalliselle puolelle. Näin Yrittäjäsanomien (Yrittajat.fi 2013.) teettämä selvitys todistaa etenkin Pohjois-Savon ELY-keskuksen alaisten tukien osalta tapahtuneen. Samaisessa selvityksessä voi huomata kuinka pienten yritysten tukien osuus on puolittunut edelliseen vuoteen nähden.

Tätä osin selittää se, että viimeisten kymmenen vuoden aikana kasvuhakuiset keskisuuret yritykset ovat voineet tukea työllisyyttä parhaiten. Toisaalta tässä tulee muistaa myös se, että jopa yhden tai kahden yrittäjän kokoinen yritys voi kasvaa viidessä vuodessa kymmenen henkilöä työllistäväksi yritykseksi. Sitä voi pitää myös jo merkittävänä tuloksena. (Viitala ja Jylhä 2013, 16.)

Toisaalta Suomen yrittäjäkenttä on valtaosin pieniä yrityksiä, yksin yrittäjiä ja perheyrityksiä. Pienten yrittäjien osuus on noin 99 prosenttia kaikista maan yrityksistä. Pienten yritysten määrää selittää osin itsenäiset ammatinharjoittajat, jotka lukeutuvat yrittäjiksi. Heitä edustaa iso joukko eri alojen ammattilaisia kuten lakimiehet, lääkärit, toimittajat, kouluttajat, ohjelmoijat ja taiteilijat. (Viitala ja Jylhä 2013, 19.)

5.2 Yritystukipalvelut

Millaisia erilaisia tukipalveluja onkaan aloittavalle yrittäjälle saatavilla? Sitä kysymystä jäsentelen tässä alaluvussa. Lisäksi tulen mainitsemaan joitakin palveluntarjoajia esimerkin tavoin. Useista myöhemmin mainituista tukiorganisaatiosta ja heidän palveluistaan löytyy lisätietoa liitteestä (liite 1.)

Yrittäjyyden tukemisen näkökulmasta korostuu myös monen yhdenaikaisen tukemisen tärkeys. Ei riitä, että vain yhtä osa-aluetta tuetaan ja kehitetään koska jo itse yrittäminen on usean perusedellytyksen täyttymisen tulos. Laukkanen (2006, 61–62.) tuo kolme eri kehitysalueita esille yrittäjälähtöisen yrityksen syntymisessä.

Näihin kehitysalueisiin kuuluu yrittäjyyskasvatus ja -valistus sekä yrityksen perustamisohjaus ja yrittäjäkoulutus sekä käynnistämisen tuki ja resursointi. Yrittäjyyskasvatus- ja valistus on investointi tulevaisuuteen, jossa kasvatetaan tulevaisuuden yrittäjiä ja luodaan yrittäjämönteistä kulttuuria. Yrittäjäkoulutuksissa taasen tuetaan sillä het-

kellä yrittäjiksi aikovia lisäämällä osaamista ja lisäämällä tietoutta mm. yrityksen perustamiseen liittyvistä käytännönasioista. (Laukkanen 2006, 61–62.)

Yrittäjäkoulutuksia toteutetaan eri teemoin ja eri laajuuksiin. Laajimmillaan se voi käytännössä olla oppisopimusmuotoinen yrittäjän ammattitutkinto. Eri yritystukiorganisaatiot järjestävät myös kohdistettuja infoja ja koulutusta esimerkiksi yrityksen perustamisesta ja yritysverotuksesta. Valtakunnallisesti tarjolla olevassa koulutustarjonnassa on mm. TE-toimiston järjestämät eri laajuiset Startti yrittäjäksi –koulutukset. (Liite 1.)

Kariv (2013, 209) tuo esille erityisesti aloittelevien naisyrittäjien arkea tukeviksi tukimuodoiksi konsultoivan neuvonnan ja lisäksi mentoroinnin sekä mahdollisuuden saada muita naisyrittäjiä roolimalleiksi. Erityisen tärkeänä nähdään arjen polttaviin kysymyksiin saatavilla oleva mahdollisuus jakaa omia ajatuksiaan toisen yrittäjän kanssa ja saada sitä kautta tukea omaan arkeensa.

Julkisen tahon järjestämästä konsultoivasta neuvonnasta voi konkreettinen apu yrittäjälle olla esimerkiksi avustaminen (liite 1):

- yritysidean arvioinnissa.
- liikeidean kehittämisessä.
- talouslaskelmien teossa.
- rahoitusmahdollisuuksien selvittämisessä.
- toiminta- ja yritysmuodon valinnassa.
- lupa- ja ilmoitusasioiden selvittämisessä.
- markkinointisuunnitelman teossa.
- toimitilojen etsimisessä.
- yrittäjävalmiuksien arvioimisessa.
- rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien laadinnassa.
- kontaktien solmimisessa.
- yrittäjäosaamisen hankinnassa.

Edellä mainittuja tukia antavat mm. Uusyrityskeskukset ja Suomen Yrittäjät ry:n alueelliset yhdistykset. Lisätietoa palveluiden tarjoajista ja palveluista löytyy liitteestä 1. Useimmat tukiorganisaatiot antavat myös paljon perustietoutta yrityksen perustamiseen, yrittämiseen ja työnantajana toimimiseen. Näistä hyvänä esimerkkinä mainitta-

koon www.yrittajat.fi - ja www.oma.yrityssuomi.fi-sivustot. Henkilökohtaisen tuen ja Internet-sivustojen tietotaidon lisäksi useimmalla yritystukitaholla on käytettävissä erilaisia yrityksen perustamisen oppaita sekä puhelinpalvelu, josta voi hakea lisätietoja omaan tilanteeseensa liittyen. (Liite 1.)

5.3 Rahoituspalvelut

Yritystukipalveluiden lisäksi yrittämistä tuetaan myös erilaisilla yrityslainoilla ja rahallisilla yritystuilla (Laukkanen 2006, 62). Aloittavan yrittäjän silmin rahoitusta miettiessä katse kääntyy yrityksen perustamiseen liittyvien kustannusten rahoittamiseen. Rahoitustarpeet koostuvat yritystä perustettaessa alkuinvestointeihin ja toiminnan alkuvaiheen kiinteisiin kustannuksiin sekä muuttuviin kustannuksiin. Tarkemmin yrityksen perustamisen kustannuksia pohdittiin luvun Yritystoiminnan aloittaminen yhteydessä.

Yrittäjille on vuoden 2013 tilanteen mukaan saatavilla mm. (Yrittajat.fi 2013):

- Pienlainaa
- Perustamislainaa
- Investointi- ja käyttöpääomalainaa
- Kehittämislainaa
- Ympäristölainaa
- Naisyrittäjälainaa

Naisyrittäjälaina on kohdistettu yrityksille, joissa nainen on enemmistöosakkaana sekä johtajista vähintään yksi on nainen. Yritys voi olla aloittava tai alle viisi henkilöä työllistävä jo toiminnassa oleva yritys. Lainaa voi hakea liiketoimintaan liittyviin kone- ja laiteinvestointeihin, käyttöpääomatarpeeseen, yrityksen kehittämiseen tai muuhun toiminnan aloittamis- tai laajennushankkeeseen. Suuruudeltaan laina voi olla maksimissaan 35 000 euroa. (Holopainen 2012, 170.)

Lainojen lisäksi rahoitustukena tarjotaan mm. harkinnanvaraista kehittämisavustusta, pienyritystakauksia ja Starttirahaa. Suurelta osin rahoittajilla on taustalla näissä rahoituksissa EU tukiohjelmat, jotka myös ohjaavat vahvasti annettavien rahoitusten kriteerejä. (Liite 1; Yrittäjät.fi 2013.) Esimerkiksi Työ- ja Elinkeinotoimistolla eli TE-

toimistolla on ollut vuonna 2013 päättyvällä tukiohjelmakaudella tarjolla yrityksen kehittämisyhteistyö ja yrityksen toimintaympäristön kehittämisyhteistyö. Rahoitus on aina harkinnanvarasta, mutta sitä voidaan myöntää esimerkiksi uuden yrityksen syntymistä edistäviin hankkeisiin. Aloittavalla yrittäjällä tuki voi olla myös palkkamenoihin kohdistuvaa. Avustuksen määrä liikkuu tukialueesta riippuen 20–35 prosentin osuuteen hankkeen koko kustannuserästä. (Holopainen 2008, 140–141.)

Esimerkkinä takauksista tuotakoon esille Finnveran pientakausta, joka on tarkoitettu perustettaville tai jo toimiville alle 50 henkeä työllistäville yrityksille. Takausosuus voi olla maksimissaan 60 prosenttia lainasummasta ja euroissa takauksen osuus voi olla maksimissaan 85 000 euroa. Käytännössä yrityksen pankki hakee pientakauksen Finnveralta. (Holopainen 2012, 173.)

Yritystoimintaa rahoittavia tahoja ovat mm. Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus eli ELY-keskus, Työ- ja Elinkeinotoimisto, Tekes ja Finnvera (Liite 1). Näiden lisäksi markkinoilla on useita rahoitusalan kaupallisia toimijoita kuten pankit, vakuutusyhtiöt. Lisäksi rahoitusvaihtoehtoina voidaan mainita yksityiset sijoittajat. Pienyrittäjän kohdallaan yksityisenä sijoittajana voivat toimia jopa perheenjäsenet.

6 TUTKIMUS YRITTÄJYYDESTÄ JA YRITTÄMISESTÄ

Tässä luvussa uppoudutaan tähän opinnäytetyöhön kerättyyn empiiriseen aineistoon. Aineisto jakaantuu havainnoinnin kautta kerättyyn aineistoon ja teemahaastatteluin saatuun aineistoon. Havainnointiaineistot koostuvat muutamista eri tilaisuuksista, jotka itsessään edustavat yritystukipalveluita. Haastatteluaineisto taas koostuu kahden yrittäjän haastatteluiden kautta saadusta aineistosta.

6.1 Havainnointiaineiston ja haastatteluaineiston kerääminen

Kohtaamalla muita yrittäjiä, yrittäjiksi aikovia sekä yrittäjiä tukevia eri tahoja uskon rakentavani itselleni realistisempaa kuvaa yrittämisestä. Ajatuksenvaihto niin yrittäjien kuin siksi aikovien kanssa tuntuu oikealta tässä tilanteessa. Havainnointi eri tilaisuuksissa oli oiva mahdollisuus yhdistää erilaiset tavoitteet. Yhdistin havainnoinnissa erilaisten yrittäjiksi aikovien ihmisten kohtaamisen sekä sen, että saan tilaisuuksista

myös lisätietoa yritystoiminnan suunnitteluun. Kolmantena havainnoinnin etuna pidän sitä, että osallistavan havainnoinnin myötä pystyy tutustumaan yritystukipalveluihin käytännössä ja samalla hyötymään niiden sisällöstä.

Havainnointiaineistoa on kerätty eri yritystukipalveluihin osallistumisen kautta. Osallistuin yritysrahoitukseen keskittyvään rahoitusinfoon, jonka järjestäjät mainostivat tapahtumaa paikallisessa sanomalehdessä. Toisena havainnointiaineistona käytän tässä tutkimuksessa yrityksen perustamista harkitseville suunnattua infotilaisuutta. Tämän infon tiedot löysin paikallisen uusyrityskeskuksen Internet-sivustoilta. Kolmas havainnointiaineisto koostuu Yrityksen perustamisen teemapäivästä, joka on paikallisen ELY-keskuksen tarjoama koulutus yritystoimintaa harkitseville tai juuri yritystoiminnan aloittaneille henkilöille. Viimeisimmän tilaisuuden tiedot löytyivät niin ikään paikallisen uusyrityskeskuksen Internet-sivustoilta.

Havainnointiaineiston valintaan vaikutti eniten se, että kaikkien tilaisuuksien kohde-ryhmään kuului yritystoimintaa suunnittelevat tai juuri yritystoimintansa aloittaneet. Toisaalta havainnointiaineistoista poissuljin pidemmällä aikajanelä toteutettavat koulutukset, koska niihin valikoituu he, jotka mitä todennäköisimmin ovat jo tehneet päätöksen oman yrityksen perustamisesta. Itse koin vielä opinnäytetyön suunnittelun ja toteutuksen aikana sen, etten ole vielä valmis niin yksityiskohtaiseen suunnitteluun oman yritysideoan osalta. Tämä oli aivan totta vielä viimeisen havainnointitilaisuudenkin aikana. En vielä siinäkin vaiheessa ollut valmis esittelemään omaa yritysideoani täysin vieraille henkilöille. Pidän tätä aivan selkeänä merkinä omien päätösten epävarmuudesta.

Havainnointiaineiston kerääminen oli käytännössä tilaisuuksiin osallistumista sekä tilaisuuksista omien muistinpanojen kirjoittamista. Ainoastaan viimeisestä havainnointitilaisuudesta eli koulutuspäivästä oli hyödynnettävissä myös koulutusmateriaali itse tilaisuuden jälkeenkin. Muiden tilaisuuksien osalta aineisto perustuu täysin omiin muistiinpanoihin. Muistiinpanoissa korostuu tilaisuuden kokonaisuuden kuvaaminen ja se mitkä asiat sieltä kokonaisuudesta nousee itselle erityisesti lisäarvoa antavina esille. Kaikki tilaisuudet olivat luonteeltaan sellaisia, että kaikilla osallistujilla oli mahdollisuus esittää omia kysymyksiä lisätietojen saamiseksi. Sinänsä osallistujien aktiivisuus vaihteli suuresti.

Havainnoinnin tuloksissa tuon esille tilaisuuksien rungon. Sen lisäksi kuvaan tarkemmin tilaisuuksien sisältöä siltä osin kun osat ovat onnistuneet tuomaan jotain lisäarvoa verrattuna aikaisemmin teoriasta esille tuomaani aineistoon. Havainnointiin valikoituneiden tilaisuuksien odotusarvona on, että ne täydentävät teoreettista viitekehystä. Havainnointiaineiston tavoite on vahvasti tuoda sisällöllistä lisäarvoa jo tutkittuun aineistoon kun taasen haastatteluiden osalta aineiston rooli painottuu enemmänkin vahvistamaan teorian tuomaa mielikuvaa yrittämisestä.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa ei tutkittavien määrä ole oleellisin vaan se, että tutkittavat tietävät tutkittavasta ilmiöstä (Tuomi ja Sarajärvi 2009, 85). Haastatteluaineisto koostuu kahden yrittäjänaisen haastatteluista. Haastatteluihin valikoitui itse yrityksen perustanut ja oman yritysideoan ympärille liiketoimintansa rakentanut yrittäjä sekä toisena yrittäjänä henkilö, joka on ostanut yritystoiminnan. Heidän tapansa aloittaa yritystoiminta oli vahvasti yksi syy haastatella heitä. Toisaalta naisena itsekkin halusin haastatteluihin kytkeä mahdollisuuden tutustua naisyrittäjien näkökulmiin.

Yksi lähtökohta haastateltavien valintaan oli, että tavoittelin haastattelutilanteista vahvasti luottamuksellista. Koin, että luottamuksellinen ilmapiiri ei ole mahdollista aivan ennestään tuntemattomien henkilöiden kanssa. Täten haastateltavat valikoituivat siten, että olin molempia yrittäjiä nähnyt, tavannut ja käyttänyt mm. heidän palveluitaan aikaisemmin. Täten tiesin hieman molemmista yrittäjistä jo etukäteen ja ainakin oman mielikuvan pohjalta uskoin, että heidän kanssaan voin saada aikaan luottamuksellisen haastattelutilanteen. Luottamuksen tarve nousi siitä, että tarvitsin realistista ja aitoa kuvausta yrittäjyydestä ja yrityksen perustamisesta.

Itse haastattelurunko jakautui kahteen osioon. Ensimmäinen osio sisältää hyvin karkealla tasolla joitakin perustietoja kuten yrityksen yhtiömuoto ja kuinka kauan yrittäjä on toiminut yrittäjänä. Toinen osio kattaa itse haastattelun pääkysymykset, joissa käsitellään yrittäjyyden ajureita, saatua tukea, yrityksen perustamisen vaiheita sekä arvioida omista hyvistä osaamisista ja ominaisuuksista yrittäjänä. (Liite 2.)

Haastattelut kestivät molemmat itse haastattelurungon teemoihin liittyen noin tunnin. Molempien yrittäjien kanssa keskustelu rönnsyi ennen ja jälkeen haastattelun myös teemojen ulkopuolelle, joka sinänsä oli itselleni antoisaa, muttei tuottanut välttämättä

lisäarvo itse opinnäytetyön tutkimukselliseen sisältöön. Nauhoitin molemmat haastattelut ja litteroin ne myöhempää analyysiä varten.

Analysointivaiheessa luin molempia haastattelutekstejä rinnakkain ja käsitelin yhtä aihealuetta kerrallaan hyödyntäessäni haastatteluiden sisältöä. Aineiston analyysin teemat mukautuivat haastattelurungon pääteemojen ympärille. Haastatteluaineistosta tunnistin aikaisemmin kirjoittamaani viitekehukseen kytkeytyviä teorian osia. Aineiston analyysistä voi tunnistaa teoriaohjaavan sisällönanalyysin piirteitä. Teoriaohjaavan sisällönanalyysin mukaisesti tunnistin haastatteluaineistosta samankaltaisuuksia teoriassa viitattuihin esimerkkeihin ja poimin tutkimustuloksiin mukaan teoriasta löydettyjä kytköksiä. (Tuomi ja Sarajärvi 2009, 117).

6.2 Havainnointiaineiston tulokset

Tässä luvussa käsitellään havainnointitutkimuksien kautta saatuja tuloksia. Aineisto koostuu kolmesta eri tilaisuudesta. Yksi havainnointitilaisuus oli yrittäjille suunnattu rahoitusilta. Toinen oli yritystoimintaa aikoville tai harkitseville suunnattu yritysinfo. Kolmantena havainnointitilaisuutena oli yhden päivän kestoisen yritysinfo, joka oli suunnattu yritystoimintaa aikoville tai harkitseville ja myös juuri yritystoimintansa aloittaneille yrittäjille.

Rahoitusilta 22.10.2013

Ensitutustuminen yrittäjän eri rahoitusmuotoihin oli minulla paikallisessa Rahoitusillassa. Kolmen tunnin aikana Rahoitusillassa esiteltiin useita tahoja, jotka voivat tarjota myös rahallista tukeaan yrittäjälle. Illassa esillä olivat Finnvera Oyj, Pohjois-Savon ELY-keskus, pankki X, ELY-keskuksen alaisuuteen kuuluva Tuoteväylä – palvelu ja Yritys Y. Tilaisuus liittyi osana laajempaa hanketta, joka on Savonia ammattikorkeakoulun ja Aalto yliopiston yhteistyöhanke. Hankkeen pääpainopiste on tukea, neuvoa ja luoda kumppanuutta luovan alan yrittäjille. Rahoitusillan pääotsikko kokonaisuudessa oli Rahoitusilta – luovia rahoitusvaihtoehtoja! Tilaisuus oli osallistujille avoin ja maksuton.

Tilaisuuden tiedollista antia hyödynsin yhtenä taustatietolähteenä luvussa 5 ja sen kohdassa Rahoituspalvelut. Siihen vedoten en tässä kohtaa enää käy hyvin yksityis-

kohtaisesti tilaisuuden sisältöä lävitse. Sen sijaan haluan käydä hieman lävitse joitakin kokonaisuudesta esille nousseita, minulle erityistä lisäarvoa antaneita osuuksia. Kokonaisuudessaan tilaisuus antoi hyvää perustietoa yleisimmistä rahoittajista. Rahoitusten lisäksi tilaisuudesta sai vinkkejä, hyvin pintaraapaisuna kylläkin, miltä tahoilta voi kysyä lisätietoja yrittäjyyteen liittyviin kysymyksiin. Muina yritystukitahoina esille nousivat mm. Uusyrittäjäkeskus ja Kuopio Innovation Oy.

Tilaisuudessa tuli esille myös Tuoteväyläpalvelun siirtyminen vuoden 2014 alusta ELY-keskuksen alaisuuteen ja siltä osin tämä innovaatioiden ja keksintöjen kaupallistamista tukeva taho koki olevansa hieman muutoksen murroksessa. Tietyin osin Tuoteväyläpalvelun osuus ontui juuri meneillään olevan muutoksen vuoksi, koska tietyistä tukimuodoista olivat päätökset vielä tekemättä. Epäily oli esimerkiksi, että rahoitusta innovaatioiden ja keksintöjen kaupallistamiseen voisi jatkossa saada vain yritys kun tähän asti sitä on voinut saada myös yksityishenkilönä.

Pankin osuudessa pidin siitä, että se antoi hyvän kokonaiskuvan siitä mitä pankki arvioi rahoituspäätöstään miettiessä. Osuus rikkoi hieman ennakkoajatuksia esimerkiksi vakuuksien painoarvon suhteen. Esityksessä tuli vakuuksien lisäksi monia muita näkökulmia, joilla on vaikutusta pankin lainatarjouksessa. Lisätietoja näistä lainarahan arvoon vaikuttavista seikoista on kirjattu tarkemmin liitteessä (liite 1.). Pankin osuus valotti myös hieman heidän näkemystään tämän hetken taloudennäkymistä, joka toisaalta antaa hyvää tietoa nyt rahoitustaan miettiville.

Yritys Y oli aivan uusi tuttavuus itselleni ja sen vuoksi heidän osuus oli osaltaan mielenkiintoinen. Toisaalta itse sisällöllinen anti saattoi jäädä minulle tällä hetkellä hieman etäiseksi ja hyödyntämättä paremmin. Mielikuva jäi, että heidän joukkorahoitus toimisi parhaiten kansainvälisille markkinoille haluttaessa ja silloin rahoituskin voisi olla luontevaa hakea monikansallisen verkoston kautta. Itse en koe nyt hakevani niin isoja markkinoita, että lähtisin tällä hetkellä miettimään kansainvälistymistä. Tältä osin Yritys Y:n tarjoamat palvelut jäävät etäisiksi ns. hyvä tietää tiedoksi. Rahoitus itsessään oli yksi lisäarvo, mitä Yritys Y voi tarjota ratkaisullaan. Osuudessa tuli kuitenkin esille, että joukkorahoituksen kautta voi saada yritykseensä myös hyvää kehittämispääoma useiden pääomasijoittajan muodostaman verkoston kautta. Tämä laaja omistuspohja voi toimia mm. hyvänä palauteväylänä tuote- tai palvelutestauksessa.

Yrittäjä info 8.1.2014

Paikallinen uusyrityskeskus järjestää säännöllisesti Yrittäjä infoja, joiden kohderyhmässä ovat yrittäjyyttä miettivät tai yritystoimintaa juuri aloittavat henkilöt. Osallistuinkin tilaisuuteen, koska hain sen kautta hieman vahvistusta sekä varmistusta siihen miten todellisena yrittäjyyttä pidän omalla kohdallani. Osallistuinkin vuoden 2014 ensimmäiseen Yrittäjä infoon 8. tammikuuta. Kestoltaan info oli vain kahden tunnin pituinen, mutta sisällöltään varsin monipuolinen ja ajatuksia herättävä. Osallistujia oli niukasti, itse asiassa vain yksi toinen henkilö minun lisäkseni. Ajankohdalla heti vuoden alussa voi olla oma vaikutuksensa osallistujamäärään, mutta sitä sen enempää analysoimatta siirrytäänpä itse tilaisuuteen.

Infossa olivat mukana paikallisen yrityspalvelun edustajia sekä ProAgrian ja TE-toimiston edustajat. Tilaisuuden aluksi heräteltiin ajatuksia siitä, että millaisia voimavaroja yrittäjällä tulisi olla. Listaus ei sinällään ollut tarkoitukseen olla kaiken kattava, mutta oleellisina esille nousivat kyky hallita omaa taloutta, alan osaaminen, viestintätaidot, hyvä itsetunto ja – luottamus.

Alun voimavarakeskustelun jatkoksi avattiin hieman perusideologiaa yrittämisestä, yrityksen visiosta, strategiasta, liiketoimintasuunnitelmasta ja näiden merkitys yritystoiminnan kannalta. Esille tuotiin eri suunnitelmien aikasyklit ja tasot sekä liiketoimintasuunnitelman apu siinä kun kertoo omasta ideastaan mm. rahoittajille. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksesta jatkumona tutustuttiin Oma.yrityssuomi.fi-palveluun ja siellä erityisesti liiketoimintasuunnitelman tekoon. Liiketoimintasuunnitelman osa-alueiden tutustumisen lisäksi esille tuli se, että suunnitelma kannattaa tehdä omin sanoin siten, että itse hyvin ymmärtää tarkoittamansa sisällön. Tässä yhteydessä nousi esille myös liiketoiminnan luvanvaraisuudet ja eri lupakäytäntöjä.

Oma.yrityssuomi.fi-palveluun voi kirjautua pankkitunnuksin ja sieltä on mahdollisuus tulostaa myös omia tiedostoja ja esimerkiksi liiketoimintasuunnitelmasta on mahdollisuus tulostaa suppea ja laaja versio oman tarpeen mukaan. Oma.yrityssuomi.fi-palvelun osalta tuli hyvänä lisätietona esille, että sinne voi omien tietojen taakse kirjattuja tietoja jakaa myös käyttöoikeuksin toisille. Palvelussa on mahdollisuus pyytää sähköpostikutsulla kommentoijia katsomaan omia tiedostoja. Kommentoijille voi itse määritellä eri laajuisia oikeuksia, kuten luku- tai kirjoitusoikeuksia omiin tiedostoihin.

Kommentoijat voivat siis tulla katsomaan alkuperäisiä tiedostoja oma.yrityssuomi.fi-palveluun ja oikeuksien laajuudesta riippuen he voivat jopa tehdä muokkauksia suoraan alkuperäisiin tiedostoihin. Tätä voi hyödyntää esimerkiksi kun pyytää neuvoja ja palautetta yritysneuvojalta. Itse yrityksen perustamiseen liittyen esille tuotiin YTJ.fi, josta löytyy myös hyvää informaatiota muuttuvista lainsäädännöistä ja asetuksista.

Liiketoimintasuunnitelman lisäksi tilaisuudessa käytiin lävitse rahoituslaskelmia muuttaman käytännön esimerkin kautta. Yritysneuvoja kävi esimerkkitapausten valossa lävitse rahoitustarpeen laskentaa aina yrittäjän työansion ja muiden kulujen kautta siihen, että millaista työpanosta ja myyntiä tarvittavat tulot laskennallisesti vaatisivat. Tulo- ja menorakenteen lisäksi rahoituksen osalta käytiin lävitse rahoituspohjaa. Esimerkkitapauksissa oli haettu rahoitusta myös Finnveralta. Raha-asioihin liittyen tuli esille yrittäjän omat vakuutukset ja niiden merkitys mm. sosiaaliturvan osalta.

Starttirahan perusteita kävi lävitse TE-toimiston edustaja. Starttirahaa olenkin käsitellyt jo rahoitusvaihtoehtona aikaisemmassa luvussa ja siihen liittyvässä liitteessä (liite 1.). Siihen ei sinänsä tullut uutta tietoa nyt tämän yritysinfon myötä. Tilaisuuden loppupuolella käytiin vielä hieman eri yritysmuotoja lävitse. Yritysmuotojen osalta esille tuli vastuukysymyksiä sekä kirjanpidollisia seikkoja.

Yrityksen perustamisen teemapäivä 8.2.2014

Tämä yrityksen perustamisen teemapäivä olikin sitten asteen laajempi kokonaisuus. Taustoista sen verran, että tämä teemapäivä on ELY-keskuksen tilaama ja rahoittama. Tilaisuus on suunnattu yritystoimintaa harkitseville tai juuri yritystoimintaansa aloittaneille. Sinänsä tässä koko päivän kestäneessä koulutuksessa suuret otsikot toistivat pitkälti samoja aiheita kuin edellä kuvatussa lyhyessä infotilaisuudessa. Päivän aikana kuitenkin pureuduttiin aiheisiin hieman syvemmin ja laajemmin.

Se mitä pidin erityisen hyvänä oli se, että osallistujamäärä oli tässä tilaisuudessa suurempi kuin edeltävässä. Osallistujien keskusteluiden ja omista tapauksista nousevien kysymysten anti oli hyvää. Kouluttaja käytti myös paljon käytännön esimerkkejä, niin omakohtaisista tapahtumista kuin muutoin kokemuksen kautta tulleista tapauksista. Tämä laaja esimerkkitapausten kirjo yhdessä osallistujien omiin kysymyksiin teki tilaisuudesta monipuolisen ja siksi voin todeta tilaisuuden sisällöllisen annin olleen

todella hyvä. Tässä kohtaa tulee mieleen aikaisemmin esille tullut Laukkasen (2006, 131) näkökulma, että toisten tilanteiden kuuleminen ja innostuksen näkeminen luovat osallistujalle itselleen motivaatiota.

Koulutuksen tavoitteena oli saada osallistujat hahmottamaan ne osa-alueet, jotka yritystoiminnan suunnittelussa tulee huomioida. Samalla päivän aikana tavoitteena oli tuoda esille suunnittelun merkitys liiketoimintasuunnitelman laadinnassa. Esille nousi mm. se, että on parempi testata ideaansa huolella suunnittelun kautta kuin kokeilla omaa ideaansa suoraan käytäntöön. Suunnittelun myötä voi huomata tärkeitä epäkoh- tia, joita voi ennakoida hyvä suunnittelun avulla ennen todellisen toiminnan aloitta- mista. Suunnitelmien voidaan katsoa olevan oleellinen osa riskienhallintaa. Kuten aikaisemminkin huomattiin, että tehokkaan suunnittelun kautta on mahdollista hallita ja pienentää riskejä (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013, 12).

Päivän kokonaisuus jakautui seitsemään kokonaisuuteen. Yhtenä kokonaisuutena käsi- teltiin mm. yrittäjyyttä, yritysideaa ja toiminta-ajatusta. Tässä yhteydessä käytiin lävit- se myös edellä mainitut koulutuksen tavoitteet sekä perustietoa yritysten määrästä ja rakenteesta niin paikallisesti kuin valtakunnallisestikin. Erityisesti mieleeni ensimmäi- sestä alkuosiesta jäi mm. ajatus siitä, että vaikka kaikista yrityksistä mikroyrityksiä on yli 90 prosenttia, niin miten suuren median huomio keskittyy valtaosin suuryrityksiin, joita määrällisesti on vain marginaalisesti (alle 0,5 %). Alueellisesti esille taasen nousi se, että miten vuosittain noin 300 yritystä etsii jatkajaa ja niistä jopa kolmannes epä- onnistuu jatkajan löytämisessä. Tämä sai pohtimaan edelleen liiketoiminnan ostoa yhtenä väylänä aloittaa yritystoiminta.

Yrittäjyydestä keskusteltaessa tuli esille yrittäjän suurempi työpanos verrattuna työn- tekijän keskimääräiseen työpanokseen. Lisäksi esille tuli mm. taloudellisen vastuun- kantaminen ja vastuu sekä velvollisuus tehdä päätökset yrityksen asioiden osalta. Yrit- täjyyden edellytyksiksi esitettiin eräänlaista reittiä yrittäjäksi. Tässä reitissä alkuoletus on, että henkilöllä tulee olla osaamista. Toisena vaiheena tulee olla yritysidea, jota seuraa liikeidean jalostaminen ja siitä edelleen liiketoimintasuunnitelma. Viimeisenä vaiheena tulee yrityksen perustaminen. Tässä tuli esille selkeästi yksi koulutuksen päätavoitteista eli se, että yritystä ei vain perusteta vaan yritystoiminnan aloittamiseen kuuluu oleellisesti suunnitelmallisuus ennen toiminnan aloittamista. Samalla itse py- sähtyi miettimään, että missä vaiheessa itse oikeastaan on.

Yhtenä mielenkiintoani herättäneenä aiheena koulutuksessa tuli esille yrityksen syntymisen eri polkuja. Näissä vaihtoehdoissa yksi oli, että yritystoiminta voi pohjautua tiettyyn koulutukseen kuten esimerkiksi yksityisvastaanottoa pitävällä lääkäriellä on. Toisena vaihtoehtona esille tuli työn kautta kerättyyn kokemukseen pohjautuva yritystoiminta, jota usein esimerkiksi asiantuntijuuden myyminen on. Kolmantena esille tuli lisääntynyt trendi aloittaa yritys oman harrastuksen kautta syntyneen idean kautta. Väistämättä tässä peilasi oman yritysideansa taustaa ja sen osuvuutta edellä mainittuun jaotteluun. Onko minulla tarvittava osaaminen ja mistä yritysidea oikeasti syntyi.

Koulutuksen kahdeksasta osiosta toisessa käsiteltiin liikeideaa ja liiketoimintasuunnitelmaa. Tässä osuudessa purettiin esimerkiksi liikeidea nelikenttään ja pohdittiin sitä mitä hyötyä suunnittelusta yleensä voi olla. Tässä kohtaa huomaan, että suunnittelu itsessään on yksi keino testata se onko minusta yrittäjäksi. Suunnittelu itsessään pakottaa jäsentelemään omaa ideaa konkreettisemmaksi kokonaisuudeksi. Tässäkin tilaisuudessa esille tuli se, että Suomessa on paljon hyviä ideoita. Ideoiden takaa puuttuu vain se voima ja kyky lähteä toteuttamaan niitä käytännössä. Olenko minä yksi, niistä ideoiden keksijöistä? Jääkö minun yritystoiminnan perustaminen vain yritykseksi?

Kolmannessa koulutuksen osassa käsiteltiin markkinaselvitystä. Markkinaselvityksen osalta tutkittiin sen tarkoitusta, sen toteutuksen tapoja ja sisältöä. Markkinaselvityksen tutkittavina kohteina tulivat esille markkinat, asiakkaat, tuotteet, kilpailijat ja ko. alaan koskevat määräykset. Tietolähteiden osalta muistutettiin, että kannattaa unohtaa toissijaiset lähteet kuten ystävät, sukulaiset tmv. Sen sijaan tietoa etsittäessä kannattaa pitäytyä faktatietoon.

Markkinatutkimuksen osalta esille tuli myös kilpailijoihin tutustuminen ja heidän vahvuuksien ja heikkouksien tunnistaminen. Hyvänä huomiona pidin erityisesti sitä, ettei kannata arkailla tiedon hakemisessa. Kukaan ei esimerkiksi estä sitä, että pyytää tarjousta tulevalta kilpailijaltaan tai tekemästä yhteistyötä kilpailijansa kanssa. Sanoma oli, ettei kilpailua tule pelätä vaan se täytyy ymmärtää luonnollisena osana yritystoimintaa. Tässä kohtaa huomaan, että olen sekä tietoisesti että tiedostamattani käyttänyt oman yritysidean kanssa samalla toimialalla toimivia palveluita enemmän. Olen halunnut nähdä samankaltaisia paikkoja ja nähdä miten he toimivat. Toisaalta heräsi jano, hakea lisätietoa ja mietin, voisinko sopia jonkun yrittäjän kanssa tapaamisesta?

Istua alas toisen alan yrittäjän kanssa ja keskustella kasvotusten toiminnan erityispiirteistä lisää.

Neljännessä osiossa pureuduttiin talouteen. Osiossa käsiteltiin arvonlisäveroa, tulolaskelmaa, tasetta, myyntikatetarvelaskelmia, investoinnit, pääoman tarvetta ja yritysrahoitusta. Peruskäsitteistä käsiteltiin mm. tilikautta, sen muodostumista sekä kirjanpidon yhdenkertaisuutta ja kahdenkertaisuutta. Koulutuksen aikana tuli myös ilmi lisätietoa Startti yrittäjäksi – kurssin sisällöstä. Koulutuksesta esimerkiksi mainittiin, että pitempikestoisen Startti yrittäjäksi – kurssin aikana osallistujat laativat oman yrityksensä osalta mm. budjetin kolmen vuoden kaudelle. Kurssin kokonaisuutta tutkittiin myös tarkemmin ja itse kurssia suositeltiin nyt osallistuneille. Startti yrittäjäksi – kurssille valitaan hakemusten perusteella, joten hakemuksen sisällöllä on jo merkitystä siihen pääseekö kurssille mukaan.

Rahoitukseen liittyen koulutuspäivässä tuotiin esille myös Suomessa ehkä hieman vähemmän hyödynnetty vaihtoehto eli leasing. Leasingin katsottiin sopivan hyvin sellaisten koneiden ja laitteiden osalta, joiden arvo tippuu nopeasti. Tässä kohtaa hieman myös heräteltiin ajatuksia, että mistä leasingissa maksetaan. Rahoitukseen linkitettiin myös tilitoimistopalveluiden käyttö. Se millaisia palveluja tilitoimistot voivat tarjota yrittäjälle ja mistä voi hakea lisätietoa tilitoimistojen etsimiseen sekä kilpailuttamiseen. Kannattaa esimerkiksi kiinnittää huomiota siihen, että valitsemallaan tilitoimistolla on kokemusta oman yrityksen toimialasta.

Viidennessä osiossa käsiteltiin Starttirahaa, yrityksen perustamistoimenpiteitä ja sitä mistä voi hakea lisätietoa. Perustamistoimenpiteistä oli esillä suuntaa antava listaus siitä mitä itse yrityksen perustamistoimet sisältävät. Perustamistoimenpiteisiin sisältyivät mm. Yrityksen nimen keksiminen, perustamisilmoitus, tilin avaus, rahoitus, vakuutukset ja kirjanpidon järjestäminen. Lisätietoa ohjattiin hakemaan mm. uusyrittäjäkeskuksesta, ELY-keskuksesta ja useilta eri Internet-sivustoilta. Esille nousi mm. www.yrityssuomi.fi ja sen oma.yrityssuomi.fi-sivustot.

Koulutuksen kuudennessa osiossa vertailtiin eri yritysmuotoja ja sitä, missä tapauksessa kukin yritysmuoto voisi toimia hyvin. Osuuskunnan osalta tuli esille vuoden alusta voimaan tullut lakimuutos, joka mahdollistaa nyt sen, että yksi henkilö voi pe-

rustaa osuuskunnan. Tämä oli aivan uutta tietoa itselleni, toisaalta en ollut osannut ajatella osuuskuntaa oikein potentiaalisena yritysmuotona muutoinkaan.

Yritysmuodon valintaan liittyen käsiteltiin siis perusasioita, joilla voi olla merkitystä siihen mihin yritysmuotoon päätyy. Tässä kohtaa esille tuli mietintään mm. ryhtyykö yrittämään yksin vai kumppanin kanssa, millaisia palveluita tai tuotteita tuottaa, ketkä ovat asiakkaita, mitkä ovat tulevaisuuden suunnitelmat. Tulevaisuuden osalta onko esimerkiksi tahtotilana työntekijöiden palkkaaminen tai toiminnan laajentaminen. Asiakkaiden osalta voi miettiä sitä, että palveleeko yritys enemmän yritysasiakkaita ja ovatko asiakkaat isoja vai pieniä yrityksiä. Tässä kohtaa pakosti vertasi omia pohdintoja yritysmuotojen välillä. Yksityisen elinkeinoin harjoittajan ja osakeyhtiön välille ei sinänsä tullut nyt uutta tietoa, mutta omalta osaltani vahvistui se ajatus että osakeyhtiömuoto voisi palvella paremmin pidemmällä tähtäimellä. Väistämättä edessä olisi esimerkiksi henkilöstön palkkaaminen ja yhteistyö itsenään isompien yhtiöiden kanssa. Ajatuksiin tuli mielikuva, että osakeyhtiönä voisi toimia jollain tapaa vakuuttavammin ja kirjanpidollisestikin yhtiö olisi selkeästi erillinen oikeustoimihenkilö.

Koulutuksen viimeisenä aiheena käytiin lävitse markkinointia. Markkinointia käsiteltiin mikroyrityksen näkökulmasta. Aihealueesta käsiteltiin niin peruskäsitteitä kuin myös sitä mitä markkinointi käytännössä voi mikroyrittäjälle tarkoittaa. Laveimmillaan voi markkinointina pienyrittäjän tapauksessa pitää kaikkia yrittäjän ja yrityksen tekoja ja toimintaa. Markkinointivälineiden osalta taas esillä oli esimerkinkaltainen listaus, mitä keinoja ja välineitä markkinoinnissa voi hyödyntää. Tästä listauksesta esimerkkeinä mainittakoon yritystunnus, sähköpostiosoitteen muoto, yritysesite, laskupohja ja mainoslahjat.

Listauksen rinnalla esille tuli se, että kannattaa tarkoin miettiä välineiden ja keinojen lisäksi, että millä aikajänteellä mitäkin hyödyntää sekä sitä mikä oikeasti on oman yrityksen kannalta tarpeellista. Tämä markkinointi näkökulma oli tämän opinnäytetyöprosessin osalta uutta tietoa, johon en sinänsä muutoin tätä opinnäytetyötä ajatellen ollut tutustunut. Toisaalta aihe on hyvin oleellinen siltä kannalta, että millaisen maineen ja tunnettavuuden yritys itselleen rakentaa. Tähän asiaan on siis aivan järkevää panostaa heti yrityksen alkumetreistä lähtien. Tämä oli hyvä lisä tälle koulutuskokoukselle.

Kokonaisuutena voin todeta, että koulutuspäivä oli hyvä ja siihen toi oman lisänsä sen osallistujat. Pystyin huomaamaan, että monella oli itseni kaltaisen tilan tavoin vielä paljon kysymyksiä ilmassa ja osin siihen liittyen useat eivät avautuneet kertomaan omista yritysideoistaan tarkemmin. Tähän ryhmään kuuluin siis itsekin. Toisaalta ryhmästä löytyi myös juuri yritystoiminnan aloittaneita. Joidenkin osalta oli niin selkeästi nähtävissä semmoinen suunnaton innostus ja tekemisen flow, että he olivat niin selkeästi ostaneet oman ideansa ja iloitsivat kaikesta mitä siihen liittyen pystyivät kertomaan ja jakamaan. Jotenkin oli suunnattoman ihailtavaa nähdä miten ihminen voi olla niin innostunut omasta työstään. Se innostus itsessään sai myös itseni uskomaan hänen ideansa toimivuuteen. Toisaalta täytyy myöntää, että kyllä toisen tilanteen kuuleminen loi myös toivoa siihen, että kun joku toinen voi olla noin innoissaan yrittämisestä niin miksi en myös minäkin.

6.3 Haastatteluaineiston tulokset

Teoreettisesta viitekehyksestä tulee helposti yleistävä, joten tahdoin kohdata yksilöitä ja kuulla heidän tarinansa yrittäjäksi lähtemisestä. Toiveena oli, että haastatteluista nousisi esille sellaista tietoa mitä ei luokittelevassa tai yleistävässä teoriassa tuoda esille. Haastattelurunko on kuitenkin varsin selkeästi peili teoreettiseen viitekehykseen, joten ensisijainen toive oli haastatteluiden kautta saada vahvistusta teorian paikansa pitävyyteen ja luoda esimerkkien kautta erilaisia näkökulmia yrittäjyyden tutkimiseen. Käytännön esimerkkien kautta haluan myös tunnistaa joitakin eroja eri tapoihin aloittaa yritystoiminta.

Yrittäjien taustatiedot

Molemmat haastatteleman yrittäjät ovat naisyrittäjiä ja toimineet yrittäjinä kuudesta kahdeksaan vuotta. Toinen yrittäjistä toimii tällä hetkellä oman työkokemuksen kautta vahvaan toimialansa kokemukseen pohjautuen itse perustamassaan yrityksessä kun taas toinen oli ostanut yrityksen hieman itselle vieraammalta alalta. Toinen yrittäjä toimii yksin yrittäjänä osakeyhtiömuotoisessa yrityksessä. Toisen yrityksen yhtiömuoto on kommandiittiyhtiö, jossa äänettöminä yhtiömiehinä on kaksi perheenjäsentä.

Miten on päätyneet yrittäjäksi?

Molemmilla yrittäjillä oli yritystoimintaa ollut aluksi yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli ns. toiminimenä. Yrittäjätausta sinänsä oli hieman erilainen koska toinen oli pysynyt koko ajan samalla toimialalla kasvattaen omaa toimintaansa vuosien varrella, varsin nopeastikin. Toisen yrittäjätaustalla oli alkuun omaan koulutukseen pohjautuva lyhyehkö yrittäjyys elinkeinonharjoittajana. Sitä seurasi vaihe perheyrittäjäksessä, jonka yrityskaupan jälkeen seurasi muutaman vuoden kuluessa oman yrityksen perustaminen. Toisen taustalla ei ollut niin selkeästi tietty toimiala, jossa toimia yrittäjänä vaan selkeästi se, että yrittäjyys osoittautui luonteenomaiseksi tavaksi tehdä töitä.

Viimeksi mainitun yrittäjän osalta keskustelua leimasi myös se, että ajatus yrittäjäksi lähtemisestä voimistui ajan kuluessa. Haastateltavaa lainaten ”Eliikkä sitten oli se tilanne, että yrittäjyys on ihan mast! Se on niin kuin pakko!” ja samainen henkilö kuvaa työntekijänä olo aikaansa sanoin ”Minä en viihtynyt siellä päivääkään.” ja ”Mä vaan inhosin sitä tekemistä.” Hänen oli vaikea kuvata sanoin lopullisia syitä yrittäjäksi lähtemisen taustalla, hän sanoi ”Minä en ole ollut kokonainen kun olen ollut vieraalla töissä. Minä en ossaa sitä selittää, mut se on aina ollut semmoinen jännä tunne.” Kuten Hägg (2011, 198–199) toi esille, että yrittäjäidentiteetti on lopulta aina yrittäjän itse luoma, sitä ei voi ulkoapäin rakentaa. Se rakentuu henkilön asenteista, ammattitaustasta, ihanteista, unelmista ja ammatillisista tavoitteista.

Yrittäjyyteen puretuessa esille nousee toisen yrittäjän osalta myös vahva perheen sisäinen esimerkki työn tekemisestä ja myös mahdollisuudesta työllistää itsensä yrittäjänä. Tätä kuvaa hyvin hänen sanomansa ”Se on antanut minulle semmoisen työnteonmallin, niin kuin tavallaan semmoisen yrittäjämäisen otteen työhön”. Tämä perheen sisäinen esimerkki on jatkunut pitkälle oman yrittäjyyden alkutaipaleella myös merkittävän tuen antajana. Samaisen yrittäjän ensimmäinen lyhyehkö elinkeinonharjoittajana toimiminen alkoi pohjimmiltaan myös halusta työllistää itsensä. Hän sanoo, että ”Siitä se oikeastaan lähti, että ois töitä.” Hän kuvasi epävarmaa työllisyystilannetta myös sanoin ”Aina sai olla hattukourassa pyytämässä, että saanko jatkaa, saanko jatkaa?”

Yrittäjäksi lähtemisen taustassa on joitakin yhtäläisyyksiä haastateltavieni välillä. Esille nousi piirteitä sisäisestä yrittäjyydestä, siitä miten sisäinen yrittäjä käy taistelua

byrokratisoitumista ja rappeutumista vastaan, sekä toimii hakien uusia ideoita ja mahdollisuuksia kuten Koironen (1993, 62) ja Heinonen ja Vento-Vierto (2002, 33) myös asian esille toivat. Kun haastatteluissa pureuduttiin työntekijärooliin, niin siinä keskustelussa molempien yrittäjien suusta nousi esille työpaikan byrokraattisuus, hitaiden päätösten ärsyttävyyys, kaipaus nopeisiin päätöksiin ja haluun omata laajempi päätösvalta asioihin. Tätä kuvaavat hyvin heidän sanat, toinen heistä kuvaili tilannetta näin ”Vaikka olin työnjohtajana, niin silti mistään en saanut ite päättää.” ja toinen sanoi näin ”Olin kapinallinen.” ja ”Sain ryöppyjä esimieheltä muutaman kerran kun en pysynyt linjassa.”

Toisen yrittäjän päätökseen lähteä itsenäiseksi yrittäjäksi kuvasi myös omien arvojen vastainen toiminta työntekijän roolissa. Hän itse muotoili asian näin ”Suostuin, mutta suostuin vasten omia arvojani tekemään jotain sellaista.” Samainen yrittäjä koki viimeisten työntekijäroolinsa vuosien olleen ”Tuli semmoista hulapaloota” ja ”oli atk-ohjelmia, kokouksia, palavereita, seminaaria” ja lopulta ”Mietin, minkäs takia minun pitää tämä energia tähän purkaa kun pystys saamaan varmaan aikaseks... niin kuin on saanutkin. On käyttänyt sitä energiaa omaan toimintaan, ei vaan omaan vaan luonut työpaikkoja...” Yrittäjän kanssa keskusteluiden edetessä esille nousi myös yksi lähtökohta yrittäjyyteen, että ”Voiton tavoittelu ei ole yrityksen perusta, mutta tokihan se ei haitaksi ole.” Tämä tukee myös ajatusta, että ensisijainen tavoite ei välttämättä ole rahasammon rakentaminen vaan enemmänkin toteuttaa itseään paremmin.

Kommandiittiyritystä pitävän yrittäjän osalta on huomattavissa yrittäjyyden lähtökohdana se, että hän tarjoaa tietynlaisen ongelman ratkaisevaa palvelua markkinoiden tarpeeseen. Tähän viittaa työelämässä kohdattu arvoriisti kun hän sai usein asiakkailta palautetta tietyistä palveluun liittyvistä seikoista. Omassa yrityksessään hän toteuttaa nyt oman arvomaailmansa mukaista palvelukokonaisuutta ja hyödyntää aikaisemmin ongelmana nähtyä asiaa tarjoamalla siihen ratkaisun asiakkailleen. Työelämästä hän mainitsi ”Se ei ollut asiakaslähtöistä toimintaa.” Laukkanen (2011, 70) toi esille tämän ongelmalähtöisen taustan yrityksen perustamisessa, jolloin toteutettavalla liiketoiminnalla ratkaistaan jokin markkinoilla havaittu ongelma.

Molemmilla yrittäjillä oli aistittavissa vahva työnteon malli. He molemmat olivat valmiita satsaamaan työn tekemiseen niin ajallisesti kuin myös ottamaan suuriakin haasteita vastaan. Haastateltavilla yrittäjillä oli molemmilla ollut selkeästi työelämässä

tilanne, joka ajoi heitä etsimään muita vaihtoehtoja. Heidän tapauksessaan realisoitui todellinen tilanne, jonka myös Hägg (2011, 89) toi esille eli yksi väylä yrittäjyyteen on se, ettei nykyisyys tarjoa omiin tavoitteisiin sopivaa vaihtoehtoa työskennellä. Samaa toi myös Laukkanen (2006, 70) esille, että yrittäjyyden taustalla voi olla niin tarve työllistää itsensä kuin vain vahva halu itsenäistyä ja toteuttaa paremmin itseään.

Molemmat yrittäjät olivat varmoja valinnastaan, että yrittäjyys on ollut heille oikea ratkaisu. Molemmille asetin saman kysymyksen, oletko katunut päätöstä lähteä yrittäjäksi? Molemmat vastasivat hetkeäkään epäroimatta ”En.” Toinen yrittäjistä vielä lisäsi siihen, että ”...päinvastoin, ois pitänyt tehdä jo aikaisemmin.” Koen, että yrittäjyyteen oli heillä molemmilla hyvin vahva halu. He olivat aikansa miettineet, että mikä on heille luonteva tapa työskennellä. Työskennellä siten, että voivat toteuttaa itseään ja työskennellä omien arvojensa mukaisesti.

Millaisia tukia on käyttänyt yritystoimintaa aloittaessa?

Ensisijaisesti voi sanoa, että molemmille yrittäjille perheen tuki on ollut erittäin tärkeässä roolissa. Toinen kuvaa kysyttäessä tuesta, että ”Perhe, kaksi aikuista lasta, jotka ovat olleet myös töissä tässä viime vuodet” ja ”silloinen avopuoliso oli tukemassa.” Toinen kuvaa vastaavasti ”Ihan tärkein tukiverkko on varmaan ollut oma perhe.” Lisäksi esille tulee myös hyvät ystävät tärkeinä kannustajina yrittäjäksi lähtemisessä. Tätä kuvaa hyvin toisen yrittäjän sanoma ”Alussa ystävät olivat sellaisia, että ne kannusti. Ne oli ihan se ykkösjuttu.”

Toinen yrittäjistä on saanut starttirahan ja hyödyntänyt naisyrittäjälainan yrityksen perustamisvaiheessa. Toisella starttirahan saanti oli kariutunut perheyrittäjien kytköksiin ”en saanut kun oli ollut osakkuus perheyrittäjyteen.” Lisärahoituksen osalta molemmat yrittäjät olivat tukeutuneet myös pankkiin. Molemmilla haastateltavillani nousi esille tilitoimiston hyödyntäminen. Toinen kuvaa yrityksen aloittamisen vaiheen osalta ”Se meidän tilitoimisto oli ihan hirveen tärkeä minulle.” Toinen yrittäjistä taas kertoi oman tilitoimiston löytyneen naisyrittäjäjärjestön kautta, varsin pian. Hän kertoi, että ”Tilitoimiston otin aika nopeesti. Ei pysti ite hoitaa, ei kerkii, on tekemistä.”

Yrittäjäjärjestöistä toinen kuuluu paikalliseen naisyrittäjiin ja toinen on Suomen yrittäjien jäsen. Suomen yrittäjien toiminnan osalta tuli esille, että ”niillähän olisi ihan hemmetisti niitä tukiverkostoja, koulutusta ja kaikkee.” ja ”nehän järjestää ihan koko ajan sitä mitä me tarvitaan. Onko se verotuskoulutusta, kirjanpitoa vai mitä. Kyllähän ne järjestää kun pyytää.”

Millaisia tukia on ollut käytössä nyt?

Ystävät tulevat esille myös nykyisen tuen kuvauksessa, jota toinen kuvaa näin ”Eniten ystävät, muutama työntekijäni, kiitos asiakkailta ja välillä kunnaltakin...” Erityisen tärkeäksi nousee ystävät ”Hyvät ystävät”. Toinen yrittäjä kuvaa tukien tilannetta ”Eipä se oikeesti hirveesti ole muuttunut.” Toisaalta esille nousi toisen yrittäjän osalta, että nuoruuden perheen sisäinen tuki on korvaantunut enemmän oman puolison tuella. Tätä kuvaa ”Nyt oikeestaan.. on tullut tilalle (puoliso). Tavallaan luotan hänen näkemykseen.”

Haasteena tukien suhteen tuli esille toisen yrittäjän osalta alkutaipaleen rahoitukseen liittyvä tilanne. Hän koki KERA:n rahoitushakemusprosessin liian raskaaksi. Tätä tunnetta kuvasi hänen kuvaus ”... sinne olisi pitänyt tehdä ihan mielettömästi laskelmia ja visioita... ja kaikenmaailman...” Tukeen liittyen nousi toisen haastateltavan osalta se, että hän kaipaisi työntekijöiltään lisää ymmärrystä ja tukea. Hän sanoo ”... myös henkilökunnan ymmärrys yrittäjyyttä kohtaan. Heiltä kiitos työpaikasta, hyvistä tiloista, vapaudesta vaikuttaa työnsä sisältöön jne.” Tuesta puhuttaessa esille nousi toisen yrittäjän kanssa myös tietty yksinäisyys, että ”Onhan niitä välillä niitä tilanteita kun on pienyrittäjä ja yksinyrittäjä. On välillä niin kuin orpopiru itsekseen ja pitää ehtiä tietoa, että mistä saisi tietoa...” Samainen yrittäjä sanoo kylläkin kysyttäessä, että onko kaikkea tukea saatavilla, että ”Oon, jos on vain ite aktiivinen, niin on.”

Molemmat yrittäjät ovat eri tavoin kouluttautuneet yrittäjyyden aikana. Koulutusta on kerrytetty täydennyskoulutusten, yrittäjäkurssin ja jopa tutkintoon johtavan oppisopimuskoulutuksen kautta. Koulutuksista tuli esille myös EU-rahoitteinen Oppiva yritys-hanke. Tästä huomiona, että ”Se oli tosi edullinen, kun on ollut EU:n tukemia.”

Yrityksen perustamisen vaiheet ja haasteet

Yrittäjä, joka perusti nykyisen yrityksen liiketoiminnan oston kautta kertoo, että ”tiesin sen, että on haasteellista aloittaa ihan tyhjästä x-alan kauppaa, että se on hirveen iso riski.” ja ”sitten kun mulla ei ollut alan mitään tuntemusta”. Päätös liiketoiminnan ostoon kuitenkin vahvistui ”Silläkin ajattelin, että sillä olisi kaikki merkit ja suhteet kaikki valmiina.” Kun päätös lähteä toteuttamaan omaa unelmaansa liiketoiminta kaupan myötä oli selkeä olivat seuraavatkin askeleet selkeät. Tätä tilannetta kuvaa kun yrittäjä sanoi, ”Lähdin vaan intensiivisesti etsimään myytäviä yrityksiä.”

Oman tavoitteen selkeytymisen myötä yrityskauppatilanne eteni mielenkiintoisen yritysten neuvottelujen kautta. Selvitystä siitä mitä on kaupan kuten ”Onko se myymässä yhtiö, liiketoimintaa, varastoo vai mitä se on myymässä?” Neuvotteluihin liittyi luonnollisena osana myös kaupan hinta. Hintaa määriteltäessä ostaja kääntyi välittömästi tilitoimiston puoleen.

Tilitoimiston ammattitaidon hyödyntämiseen yrittäjä tarvitsi ensin taloustietoja ostettavissa olevista yrityksistä kuten useamman vuoden tilinpäätöstiedot. Hänen tapauksessaan tilitoimisto oli vahvasti mukana yritysostossa. Yrittäjän sanoin, ”Hänellä (tilitoimiston edustajalla) on näkemys mitä se vois maksaa se yritys.” ja ”hän on tehnyt kaikki minun paperityöt.”

Toisaalta oman yrityksen omaan ideaan pohjautuen perustanut yrittäjä oli hoitanut kaikki yrityksen perustamiseen liittyvät vaiheet itse. ”Hoisin itse. TE - keskukselta sain apua. Siellä yrittäjäkurssillahan tuli se minne pitää tehdä ilmoitus tästä asiasta ja...” ja tarkennuksena tuen käyttöön liittyen tuli myöhemmässä vaiheessa ”Alussa ite tein kaikki... Paljonkin tilitoimisto on sellainen jolta pitää kysellä asioita, että miten tässä asiassa kannattaa tehdä esim. verotuksellisesti.”

Mistä ominaisuuksista ja osaamisista on ollut hyötyä yrittämisessä?

Vahva suoriutumistarve, halu ja kyky tehdä päätöksiä sekä vahva usko omiin kykyihinsä ovat myös mm. Lehtipuron ym. (1999, 26) esille tuomia ominaisuuksia, joita yrittäjältä vaaditaan. Nämä ominaisuudet nousivat esille haastateltavien osalta jo siinä vaiheessa kun keskusteltiin heidän ajureista yrittäjyyteen. Muutoin haastatteluiden

kautta nousi esille ominaisuuksia kuten ”olen organisoija, kokonaisuuksia hallitseva, työajoissa ja –tehtävissä joustava, reilu ja avokätinen”.

Toisen yrittäjän mietinnöissä nousi vahvuuksina esille ”...jääräpäisyys, kunnianhimo, tavoitteellisuus ja itsemääräämisoikeus.” Vapauden ja vastuun välistä tasapainoilua ei voinut välttää keskusteluissa, mutta toisaalta se, että saa tehdä itselleen työtä on ollut molemmille haastattelemilleni yrittäjille voimaannuttavaa. Toinen yrittäjistä kuvasi tilannetta näin ”Minä vaan tykkään, että saa tehdä ite itselleen sitä työtä. Vaikka on siinä se helvetinmoinen vastuu. Jos on vapautta niin on vastuuta.”

Persoonallisuudesta ja sen ominaisuuksista keskustellessa toisen yrittäjän kanssa tuli esille myös oma luovuus. Hän kuvasi näin ”Varmaan luovuus. On jollain tapaa taiteellinen tai luova ihminen. Siitä on varmasti ollut hyötyä.” Samainen yrittäjä kokee, että on aina ollut käsillään tekevä ja nauttinut oman käden jäljen näkemisestä. ”...aina on ollut luomisen tarve ja nähdä mitä saa aikaseks. Liittyykö se (yrittäjäksi lähteminen) jotenkin siihen...”, hän pohti.

Toinen yrittäjä tuo esille työtä pelkäämättömän asenteen sekä töiden organisointikyvyn. Tätä kuvaa hyvin yrittäjän lausuma ”Tässä on ollut aikamoinen työmäärä jo ihan tämän nopeuden ja tämän kasvun kannalta. On pitänyt kaikki nippeli nuppeli (hankkia) ja henkilökunta rekrytoida ja kaikki paperit tehdä. Ihan oikeesti alusta tehdä kaikki, ei ole ollut mitään valmista matskua.” Samainen yrittäjän kanssa keskusteluiden edetessä kuitenkin esille tuli, että myös vapaa-aikaa on järjestynyt kun toiminta on vihdoinkin alkanut vakiintumaan. Sinnikkyys on siis palkittu, esimerkiksi ”viime kesänä olin kuusi viikkoa pötköön poissa...” yrittäjä kertoo.

Osaamiseen liittyen toisen yrittäjän osalta nousee tärkeäksi työkokemuksen kautta saatu alan vahva tuntemus ja osaaminen. Toinen kertoi kaupallisuuden ymmärtämisen olleen yksi ratkaiseva tekijä, jota aikaisemman työn kautta oppi ymmärtämään. Hän kertookin, että ”siitä tuli hirvee nälkä ja minun piti lähteä sitä heti lisää opiskelemaan. Se oli aika kiinnostavaa...” Keskusteluista ilmeni, että tämä innostus silloin on sittemmin luonut hyvää pohjaa nykyiseen yrittämiseen.

Yrittäjien haastatteluissa tuli esille myös jatkuva oppimisprosessi. Hägg (2011, 95) toi myös kirjassaan esille yrittäjän tasapainoilun laajan tehtäväkirjon äärellä ja sen myötä

se vaatii myös tekemällä oppimista ja siten eri tehtäviin harjaantumista. Hägg (2011, 95) tuo esille myös sen, että yrittäminen on myös jatkuva kasvu- ja oppimisprosessi.

Molemmat yrittäjät ovat käytännön tekemisen lisäksi hakeneet oppia talon ulkopuolelta yrittäjyytensä aikana. He kokivat saaneen hyvää lisätietoa opintojen kautta. Toinen yrittäjistä toi esille myös jatkuvan oppimisen tarpeen, esille nousi erityisesti talouden lukujen ymmärtäminen. Hän kertoi, että ”Vieläkin vaikka on jo kahdeksan vuotta yrittäjyyttä takana, niin tavallaan vieläkin koko ajan oppii jotakin...” ja ”...ja tavallaan mitä se paletti sitten oikeesti tarkoittaa. Ymmärtää niiden lukujen sisältä niitä asioita. Se on ikuista opiskelua.”

6.4 Yhteenveto tutkimustuloksista

Vaikkei haastateltavat sitä itse suoraan voineet sanoa, mutta aistin molemmista yrittäjissä semmoista lujaa vahvuutta ja luonnonlujuutta. He olivat tehneet päätöksen lähteä yrittäjiksi ja molemmat kokivat sen vahvasti heidän jutukseen. Heistä itsestään ei huokunut kaipausta takaisin ulkopuolisen työnantajan tehtäviin vaan kokivat enemmänkin vapauttavaksi sen, että voivat työskennellä omillaan, itselleen.

Epäilyksiä yrittämisen kannattavuudesta oli tullut heidän ympäriltään ja halua olla yrittäjä oli testattu aika ajoin, mutta silti he nyt kokivat vahvasti haluavansa olla yrittäjiä edelleen. Jollain tapaa rakensin sellaisen mielikuvan, että he molemmat olivat olleet sisäisiä yrittäjiä jo ennen oman yritystoiminnan aloittamista. Tämä sisäinen yrittäjyys oli ajansaatossa voimistunut ja luonut heille hyvän pohjan aloittaa myöhemmin itsenäisinä yrittäjinä.

Haastatteluaineiston avulla arvioin uudelleen teorian kautta saamaani käsitystä yrittäjyydestä ja siihen liittämistäni aihekokonaisuuksista. Haastatteluiden kautta sain kuulla hyvin todellisia ajatuksia yrittäjyydestä, peittelemättä niin hyviä kuin huonojakaan puolia. Siitä olen hyvin kiitollinen, että molempien haastatteluiden osalta koin luottamuksellisuuden ja haastattelutilanteessa onnistuttiin keskustelemaan luontevasti aiheen ympärillä.

En näe, että olisin saanut mitään ristiriitaista tietoa siihen tietoon tai mielikuvaan, minkä olin kirjallisuuden kautta itselleni rakentanut. Sen kuitenkin koin, että haastatte-

lut olivat hyvin antoisia myös siinä mielessä, että sain raapaisun verran tietoa yrittäjän arjesta. Huomaan, että sosiaalisella vuorovaikutuksella on aivan erityinen merkitys. Voin yhtyä Häggin (2011, 99) tekstiin, että sosiaalinen vuorovaikutus voi avata uusia näkökulmia yrittäjyyteen ja sitä kautta pystyy arvioimaan myös itseään uusin silmin. Tilanteen vuorovaikutuksellisuus mahdollistaa oman identiteettimuutoksen kulkua kun tilanteesta syntyy omaa arviointia.

Havainnointiaineiston tuloksissa näkyy muistiinpanoissa korostuneet seikat. Muistiinpanoissa korostui tilaisuuksien kokonaisuuden kuvaaminen ja se mitkä asiat sieltä kokonaisuudesta nousi itselle tärkeinä asioina esille. Tilaisuudet itsessään ajoittuivat hyvin tuoden toinen toisensa jälkeen uusia näkökulmia ja täydennystä edeltäviensä osuuksiin. Rahoituksen osalta sain ensin eniten lisätietoa rahoittajista ja taasen muiden tilaisuuksien kautta sain lisätietoa rahoitustarpeen määrittelemisestä.

Yrityksen perustamiseen liittyen kaksi viimeisintä tilaisuutta toimivat lähes täysin toisiaan täydentävinä kun suurin ero oli lähinnä sisällön laajuudessa. Ensimmäinen yritysinfo oli hyvin suppea kun taasen toinen antoi jo paljon ajatuksia herättäviä lisäkysymyksiä sekä käytännön esimerkkejä oman pohdinnan tueksi. Yhdistelmä toimi omalta kohdaltani hyvin niin sisällöllisesti kuin ajankohdallisesti. Jatkon osalta mientään jää vielä enemmän käytäntöön pureutuvaan Startti yrittäjäksi – koulutukseen osallistuminen. Se toimisi hyvänä apuvälineenä oman yrityksen suunnittelussa, kun se suunnittelu lähdetään viemään käytännön tasolle saakka.

Molemmissa, niin havainnoinnissa kuin haastatteluissa, koin hetkiä jolloin koin saavani vastauksia minua askarruttaviin kysymyksiin. Haastatteluissa vahvistui se mitä teoriasta olin lukenut ja taasen havainnoinneissa oma tieto lisääntyi kerroksellisesti syventyen eri osa-alueisiin. Haastattelut antoivat osaltaan vahvuutta siihen, että tulee uskaltaa kulkea omaa tietään ja tehdä päätöksiä omien unelmiensa suhteen.

Toisaalta haastattelut auttoivat tunnistamaan omia vahvuuksiaan ja heikkouksiaan verrattaessa niitä yrittäjäominaisuuksiin ja –osaamisiin. Haastattelut auttoivat laittamaan omat unelmat tärkeysjärjestykseen. Nämä unelmat rajoittuvat nyt siis työelämään, siihen mitä haen työmarkkinoilta ja siihen mitä haen yrittäjyydestä. Havainnointien kautta taasen sain hyvin tarkkojakin vinkkejä siihen mitä kannattaa huomioida kun aloittaa suunnittelemaan omaa yritystoimintaa. Havainnointien kautta sain

myös selkeän kokonaiskuvan siitä miten edetä omien suunnitelmien suhteen. Ne auttoivat luomaan omat seuraavat askeleet kohti omaa yritystä.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA JATKOTOIMENPITEET

Tässä luvussa käsittelen tämän opinnäytetyökokonaisuuden tulosta. Erittelen tässä luvussa ne vastaukset, jotka sain itselleni tämän tutkimuksen kautta. Ensimmäisenä käsittelen vastausta siihen tärkeimpään kysymykseen eli minustako yrittäjä? Toisena käsittelen vastausta kysymykseen, minkä tavan valitsen yritystoiminnan aloittamiseksi? Kolmantena käsittelen vastausta kysymykseen, mitkä ovat seuraavat askeleet kohti yrittäjyyttä?

Minustako yrittäjä?

Kuten Hägg toteaa (2011, 99) on myös minun mielestäni sosiaalisella vuorovaikutuksella merkittävä rooli uusien näkökulmien avaamiseen. Koen tämän kokonaisuuden minkä olen tämän opinnäytetyön kautta käynyt lävitse hyvin tarpeelliseksi miettiessäni yrittäjyyttä itseni työllistämisen kannalta. Huomasin prosessin aikana välillä olevani jopa pakkomielteisen kiinnostunut aiheesta ja ideat omasta yrityksestä alkoivat vaatimalla vaatia käytännön toimia. Raja opinnäytetyön ja todellisen arjen välillä oli aika ajoin todella häilyvä. Puolison sanat ”kohta sinä oikeasti olet yrittäjä” kuvaavat tilannetta hyvin. Nämä sanat ensimmäistä kertaa kuulleessani totesin näiden asioiden liittyvän vain niin vahvasti tähän minun opinnäytetyöhön. En siis oikeasti uskaltanut ajatella yrittäjyyttä todellisena vaihtoehtona omalla kohdallani.

Opinnäyteprosessin aikana olen keskustellut aiheesta hyvin erilaisten ihmisten kanssa. Testasin jopa omaa mielikuvituksellista yritysidea muutamilla ystävillä ja läheisillä. Samoin keskustelin, joidenkin yrittäjien kanssa yrittäjyydestä aivan eri näkökulmasta kuin mitä olin sitä aikaisemmin ajatellut. Tämän prosessin kautta huomaan, että se mielikuvituksen luoma yrittäjien erityisyys muuttui realismiksi.

Tarkoitan tällä, että kohdatessa yrittäjiä ja kuunnellessa muita yrittäjyyttä harkitsevia saa yrittäjyydestä käsin kosketeltavan. Yrittäjyys ei enää ole jokin ihan oma ihmeellinen maailmansa mitä ei voi ymmärtää. Toki sitä voi, mutta ihan parhaiten sen varmas-

ti ymmärtää vasta sitten kun on itse elänyt sitä yrittäjän arkea. Pelkästään haastatteluiden tulosten valossa voin todeta, että se yrittäjyys on myös hyvin henkilökohtaista. Kukin tekee ja tuleekin tehdä siitä omanlaistaan. Ehkä siinä on se rikkauskin, että siinä yksilöllä on todellinen mahdollisuus hyödyntää omia vahvuuksiaan.

Siinä vaiheessa kun ilmoittauduin Yrittäjä infoon sekä Yrityksen perustamisen teemapäivään elivät opinnäytetyö ja todellisuus oman yrityksen perustamisesta vielä rintarinnan. Pikku hiljaa samalla kun pohdin yrittämisen mahdollisuutta opinnäytetyöni kautta, mietin käytännössä ideoita, joilla voisi olla mahdollisuuksia markkinoilla. Samalla pohdin myös sitä, että miten ideoista voisi saada kannattavia. Eri yritystukipalveluiden havainnoinnit olivat hyviä pysähdyspisteitä lähteä miettimään yrityksen perustamista myös käytännön kautta. Tilaisuudet osoittautuivat käytäntöön pureutuviksi ja pakottivat miettimään realistisesti mm. omaa työpanostaan, omaa osaamistaan, yrityksen rahoitusta ja yrityksen kannattavuutta.

Opinnäytetyö on ollut enemmänkin minun kasvuprosessin apuväline eikä todellakaan ainut syy, miksi minä olen kiinnostunut yrittäjyydestä. Tässä opinnäytetyön viimeisiä sivuja kirjoittaessani voin jo sanoa rehellisesti, että yrittäjyys on minulle hyvin vahva vaihtoehto työllistää itse itseni ja sen tajuaminen tuo minulle tietyn turvallisuuden tunteen. Se turvallisuuden tunne tulee siitä, että minulla on selkeä suunnitelma mitä minä haluan. Tiedän mitkä ovat minun ensisijaiset tavoitteet työelämän suhteen ja jos ne eivät toteudu olen valmis rakentamaan omat tavoitteet oman yrityksen kautta.

Pidän yrittäjyyttä yhtenä hyvin potentiaalisena vaihtoehtona. Yrityksen perustaminen ei ole mikään viimeinen oljenkorsi vaan se aika ajoin motivoi minua jopa enemmän kuin työllistyminen vapaille työmarkkinoille. Silti juuri tällä hetkellä pienen pojan äitinä haluan kokeilla työmarkkinoiden suomat mahdollisuudet ensin. Voi olla, että joskus myöhemmin yrittäjänä saatan toistaa toisen haastatteleman yrittäjän sanoja ”ois pitänyt tehdä se aikaisemmin”. Otan kuitenkin tietoisesti sen riskin.

Tämä lisämietintäaika mahdollistakoon sen, että lapsen ollessa pieni elän vielä hänen antamin ehdoin. Vielä muutaman vuoden – ainakin. Siihen saakka minulla on aikaa mahdollisen muun työn ohessa jalostaa ideaani ja rakentaa askeleita kohti oman yrityksen perustamista. Tässä saatan toistaa taasen toisen haastateltavani käymää aikajanaa eli sitä kun hän kaksi vuotta työnsä ohessa etsi sitä omaa yritystä myytävien yri-

tysten joukosta. Toisaalta suunnittelun tärkeys yrittämisessä onnistumiseksi on riskienhallinnankin kannalta hyvin oleellista. Uskon, että tämän hetkinen strategiani tukee sitä, että tulevaisuudessa onnistun yrittäjänä. En tule lähtemään yrittäjäksi hetken mieltäjohteesta heppoisin perustein vaan tietäen tasan tarkkaan mitä riskiä tulen yrittäjäksi lähtiessäni ottamaan.

Millä tapaa aloittaisin yrittäjäksi?

Tämän opinnäyteprosessin myötä koen, että oman yrityksen alusta alkaen perustaminen houkuttelee minua enemmän kuin yrityksen ostaminen. Vaikkakin tiedostan, että se tie on monella tapaa riskialttiimpi. Toisaalta minun päätöksessä painaa eniten se, että jos kerran otan sen riskin perustaa yritys, niin miksi lähteä toteuttamaan sitä vain yrittämisen ilosta. Haluan lähteä yrittäjäksi siitä ilosta, että voin toteuttaa jotain täysin omaa ja siihen oman yrityksen perustaminen toimii parhaiten. Se mahdollistaa liikeidean omalaatuisuuden parhaiten. Tämä näkökulma on ollut taustalla aikaisemminkin ja mm. siksi franchiseyrittäminen on ollut varsin selkeästi poissuljettu vaihtoehto.

Löytyäkseen tämän hetken kuvitteellista liikeideaani tukeva liiketoiminta ja pystyä ostamaan se, se on tällä hetkellä mahdoton ajatus. Pelkästään maantieteellinen sijainti rajoittaa, koska ko. alueella ei toimi vastaavanlaista yritystä. Jo tämä huomioiden liiketoiminnan ostotilanteessa minun tulisi luopua jo suunnittelemastani alueesta ja yrittää toimintaa jollain toisella alueella. Tämä voisi lopulta koitua välivaiheeksi, koska lopulta haluaisin kuitenkin toteuttaa sen alkuperäisen ideani.

Mitkä ovat seuraavat askeleet kohti yrittäjyyttä?

Jo tutkimuksen varrella on selkeästi tullut tarve raivata esteitä yrittäjyyden edestä. Siihen on jollain tapaa kuulunut esimerkiksi se, että olen käynyt aiheesta keskustelua lähipiirin henkilöiden kanssa. Heidän kanssaan, joiden mielipiteillä ja tuella on itselleni selkeä merkitys. Tutkimukseen liittyneiden haastatteluiden kautta vahvistui se tunne, että yrittäjäksi lähtiessä läheisiltä saatu tuki voi olla korvaamattoman arvokas. Ensi askeleitani eteenpäin yrittäjäksi on se, että saan läheisilleni myytyä ideani. Tämä on tärkeää, että saan siitä voimaa myydä ideaani eteenpäin muille sidosryhmille kuten rahoittajille. Minun täytyy siis vielä miettiä, hioa ja suunnitella ideaani.

Jos mietin tämän hetken askelmaa millä seison matkalla yrittäjyyteen, voin todeta olevani astumassa yrityksen syntyvaiheiden neljännellä askelmalla. Tässä viitataan sivulla 21 käsittelemääni Laukkasen pelkistettyyn yrityksen syntyvaiheistukseen. Tässä kohtaa on siis aika tarkentaa liiketoimintasuunnitelma, kartoittaa resursseja ja tarkastella yrityksen perusedellytyksien todellista olemassa oloa.

Seuraaviin askeleisiin kuuluu luontevasti liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja sen ensiaskeleet itse asiassa otinkin jo kirjautumalla oma.yrityssuomi.fi-palveluun. Palveluun voin alkaa rakentamaan suunnittelukokonaisuutta hyödyntäen palvelussa jo olevia pohjia. Tämän palvelun valitsin siksi, että sen kautta voin myös antaa oikeudet haluamilleni henkilöille ja pyytää heitä kommentoimaan tekemiäni dokumentteja. Myöhemmässä vaiheessa, tarpeen mukaan, voin hyödyntää sinne laatimiani dokumentteja esimerkiksi rahoittajille ja yhteistyökumppaneille liikeideastani kertoessani. Yksi yhteistyökumppani jo idean hiomisvaiheessa tulee mitä todennäköisimmin olemaan uusyrityskeskus.

Kun olen saanut haluamani tuen liikeidealleni ja samalla kirjattua kokonaisuuden konkreettisiksi dokumenteiksi voin alkaa myymään ideaa rahoittajille. Väistämätöntä on, että lisärahoitusta tarvitaan ja vasta realististen investointi- ja rahoituslaskelmien kautta voin hahmottaa lopullisen rahoituksen tarpeen ja siten hakea siihen rahoitusratkaisuja. Uutena yrittäjänä tulen hyödyntämään siihen liittyvät mahdollisuudet kuten Starttirahan.

Tässä vaiheessa jätän harkintaan mm. osallistunko yritystoimintaa aloittaville suunnattuun Startti yrittäjäksi – kurssille. Sen sijaan sen pidän selkeänä, että tulen hakeutumaan muiden yrittäjien seuraan ja hakemaan sitä kautta vertaistukea. Tähän voisin kuvitella hyödyntäväni jopa tässä opinnäytetyössä haastattelemiani naisyrittäjiä. Näistä ensiaskeleista eteenpäin haluan jättää suunnitelmat vielä kirjaamatta tähän.

Sen voin kuitenkin sanoa, että suunnitelmat menevät askel askeleelta kohti yrittäjyyttä. Osa askeleista on sitä, että raivaan eteeni tulevia esteitä pois. Toiset askeleet ovat sitä, että hion suunnitelmia ja laskelmia kunnes en voi enää pitää näppejäni irti todellisuudesta. Siitä todellisuudesta, että täytyy oikeasti toimia suunnitelmien mukaan ja alkaa toteuttaa suunnitelmiaan käytännössä. Pakkohan se on nähdä miten ne oikeasti toimii vai toimiiko se ylipäänsä?

8 POHDINTA

Laadullisen tutkimusotteen yksi haaste on niiden luotettavuuden arviointi. Juuri siksi on vähintäänkin aiheellista pysähtyä arvioimaan sitä mihin tämän opinnäytetyön luotettavuus rakentuu. Samalla haluan hieman jäsenellä sitä, missä koen tämän opinnäytetyön osalta onnistuneeni. Voinen antaa tilaa myös kritiikille, jonka pidän myös yhtenä osana tutkimuksen luotettavuutta.

8.1 Tutkimuksen onnistuminen

Aluksi voisin viitata pragmaattiseen totuusteoriaan, jossa tieto on tosi kun se toimii ja on hyödyllistä (Tuomi ja Sarajärvi 2009, 135). Miettiessäni opinnäytetyön prosessia kokonaisuutena ja sitten arvioidessani sen kautta saamaani tietoa ja ymmärrystä, voin todeta, että tämä opinnäytetyöprosessi ja sen antama tieto ovat minulle hyödyllistä. Henkilökohtaisesti tämä prosessi oli jopa välttämätöntä käydä juuri nyt lävitse. Voin tunnustaa, että tämä kokonaisuus olisi helposti laajentunut suuremmaksikin, jos olisin lähtökohtana pitänyt puhtaasti vain omista intresseistä tulevia tarpeita kerätä tietoa. Jossakin työn vaiheessa kuitenkin tuli pysähtyä miettimään teoreettista viitekehystä ja sitä miten lähestyn aihekokonaisuutta myös empiirisen tutkimuksen kautta.

Tutkimusotteen valinnan jälkeen seuraavana haasteena on ollut se, miten analysoin saamaani tietoa. Samoin kuin usein kvantitatiivisessa tutkimuksessa on myös kvalitatiivisessa tutkimuksessa tärkeää löytää tuloksista se oleellinen osa. Toteuttamieni tutkimusten osalta voin sanoa, että pystyin varmasti hyödyntämään itse kaiken oleellisen. Haaste oli siinä, että osaanko myös raportissa tuoda esille sen oleellisen. Käsiteltävä kokonaisuus kun kuitenkin on ollut aika laaja.

Tutkimustulosten analyysissä luotin kuitenkin siihen näkökulmaan mikä minulla oli tiedonjanoni pohjalla eli yritystoimintaa pohtivan henkilön näkökulma. Tieto voi alkuun olla hyvin hajanaista, mutta prosessin aikana siitä rakentuu kokonaisuus. Kokonaisuuden rakentumisen jälkeen on mahdollista rakentaa seuraavat tavoitteet omalle toiminnalleen. On mahdollista tunnistaa se, missä kohtaa kokonaisuutta itse on mennossa. Tähän kuvaukseen vedoten koen tämän tutkimuksen olleen tärkeä osa minun henkilökohtaista kasvuprosessia, kasvuprosessia kohti yrittäjäksi ryhtymistä. Kysymykseen minustako yrittäjä voin nyt vastata, että kyllä minusta voi tulla yrittäjä.

Työn systemaattisuutta mietittäessä näen teoriaosuuden olevan tietyiltä osin laajempi kuin mitä empiirinen tutkimusosuus. Tätä osin selittää se, että tutustuin aihealueisiin ensin teorian kautta rakentaen pitkälti opinnäytetyön teoreettisen viitekehyksen ensin ja siirryin taustatiedon turvin empiiristen tutkimuksien toteuttamiseen. Aihettahan olisi ollut mahdollisuus lähestyä myös toisin. Siten, että havainnoinnit olisivat tulleet jo aikaisemmassa vaiheessa ja niiden rinnalla olisin hakenut tietoa jo olemassa olevista tutkimuksista ja muista lähteistä. Haastattelut taas olisivat voineet edelleen olla varsin lopulla opinnäytetyöprosessissa. Haastatteluiden osalta koen, että tarvitsin haakea taustalle tietoa ymmärtääkseni yrittäjiä paremmin ja sitä kautta olin kykenevä tekemään tarvittavia täydentäviä kysymyksiä haastatteluiden aikana. Havainnointien sijoittamisella toisin olisin voinut rajata viitekehystä uudelleen ja siten välttyä joiltakin uudelleen kirjoitusvaiheilta. Totuushan on, että joitakin tekstiosuuksia olen poistanut prosessin aikana. Osa poistetuista teksteistä löytyy liitetiedostona, jota onneksi pystyin jollain tapaa vielä tekstissä hyödyntämäänkin.

Jos pysähdyn miettimään sitä, että mitä muuta tekisin tutkimuksen osalta toisin. Voin tuoda esille sen, että voisin toteuttaa vielä uuden haastattelun molempien haastattelemini yrittäjien kanssa. Toisella haastattelukerralla syventyisin tarkemmin yrityksen perustamisen vaiheisiin ja siihen liittyneisiin käytännötilanteisiin. Nyt koen, että molempien haastateltavien osalta saamani tieto jäi em. osin hieman pintapuoliseksi.

Tähän johtopäätöksen päädyn osaltaan siksi, että käsittelin yrityksen perustamista ja yrityksen ostamista varsin laajasti teoriassa. Syventävien haastatteluiden pohjalta olisin saanut lisää vertailutietoa teorian rinnalle. Nykyinen lopputulos on kuitenkin valinta ja jo nyt saamillani tiedoilla pystyn tekemään ne johtopäätökset mitä olen edeltävässä luvussa eritellyt. Johtopäätökset pohjautuvat siis kokonaisuuteen mitä tämä opinnäytetyö käsittelee eli ei ainoastaan haastatteluiden tuomaan aineistoon. Tähän voisi vastapainoksi vielä lisätä, että havainnointiaineisto taas toi paljon lisätietoa yrityksen perustamiseen liittyen ja osin myös yritysostotilanteeseen. Tutkimusaineisto kattaa viitekehyksen siis varsin laajasti, jos jotain niin yritysostoja se kattaa suppeimmin.

8.2 Tutkimustulosten luotettavuus

Tutkimuksen luotettavuutta olen pyrkinyt hakemaan sillä, että olen perustellut tässä opinnäytetyö raportissa omia valintojani viitekehysten rajauksien, tutkimusmenetelmien, tutkimuskohteiden kuin myös tuloksien raportointitavan valinnan osalta. Toisaalta nämä rajaukset ja perustelut tukevat sitä teoreettista mahdollisuutta tämän työn toistettavuudesta. Tavoite on, että antamieni tietojen pohjalta lukija voi seurata päättelyäni työn edetessä ja myös sen pohjalta on mahdollisuus arvioida työn luotettavuutta.

Luotettavuutta lisäävänä seikkana pidän myös sitä, että pystyin haastatteluiden osalta käyttämään raportissa juuri sitä tietoa mitä haastatteluissa tuli esille. Vaikkakin molemmat haastateltavat saivat lukea tuloksiin tulevan tekstin, eivät he vaatineet siihen mitään oleellista muutosta. Tämä osaltaan kuvaa sitä onnistumista, että haastatteluissa saavutettiin luottamuksellinen ilmapiiri ja sen myötä tekstimuutoksiinkaan ei ollut tarvetta. Haastattelutilanteen luottamuksellisuutta edesauttoi se, ettei heidän toimialallaan ollut mielestäni vaikutusta tutkimustuloksien antamaan lisäarvoon. Tähän vedoten kokosin heiltä hyvin karkealla tasolla olevaa taustatietoa ja haastattelun sisältö painottui suuresti viitekehukseen liittyviin aihealueisiin. Haastateltavien anonymiteetti on pystytty mielestäni säilyttämään hyvin juuri tästä syystä johtuen.

9 LOPUKSI

Lopuksi haluan lyhyesti kuvata tunnelmia prosessin tässä vaiheessa, kun kirjoitan näitä viimeisiä kappaleita. Toisaalta olo on hyvin huojentunut, johtuen siitä että tämä prosessi on ollut monella tapaa opettavainen. Tämä opinnäytetyö on ollut opettelua pienen lapsen kanssa opiskeluun ja siihen tasapainoiluun, että mitä annan itselleni ja mitä perheelleni.

Toisaalta prosessi on ollut rikastuttavaa juuri siksi, että olen löytänyt oman työroolini ja siihen liittyvät tavoitteeni uudelleen, vieläpä entistä kirkkaampana. Lähtötilanne ei ollut kovin mukava opinnäytetyötä aloittaessani. Tilanne, että olin juuri irtisanottu, ei alkuun tuntunut kovin valoisalle. Nyt tilannetta ajateltuna hetki oli mitä parhain aloittaa tekemään opinnäytetyötä. Sain tehdä sen ilman, että opintojen ja perheen lisäksi olisi täytynyt jakaa aikaansa työnantajalle. Sain todella pysähtyä miettimään mitä ha-

luan ja samalla pystyin sitä hyödyntämään myös opinnäytteenäni. Eihän tämä paremmin olisi voinut sattua.

Kuulostaa aika hyvälle, mutta ei tarkoita edelleenkään sitä että tämä opinnäytetyöprosessi olisi ollut helppo. Kuten monessa muussakin asiassa, niin myös tässä työ on teki-jäänsä opettanut. On saanut kokeilla omat rajansa ja myös perheensä rajat. Kiitos siis tukijoukoille, jotka ovat mahdollistaneet aika ajoin opinnäytetyöhön uppoutumisen ja sitä kautta tämän työn valmistumisen. Tähän voin enää lisätä, että olen onnellinen kun saan kirjoittaa nyt tähän seuraavaksi sen viimeisen pisteen.

LÄHTEET

Alasuutari, Pertti 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. Tampere: Vastapaino.

Euroopan komissio. 2005. Proposal for a recommendation of the European parliament and of the council on key competence for lifelong learning. [http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?mode=dbl&lang=en&ihmlang=en&lng1=en,fi&lng2=cs,da,de,el,en,es,et,fi,fr,hu,it,lt,lv,mt,nl,pl,pt,sk,sl,sv,&val=417232:csCOM\(2005\)548final.2005/0221\(COD\)](http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?mode=dbl&lang=en&ihmlang=en&lng1=en,fi&lng2=cs,da,de,el,en,es,et,fi,fr,hu,it,lt,lv,mt,nl,pl,pt,sk,sl,sv,&val=417232:csCOM(2005)548final.2005/0221(COD)). Brussels: 10.11.2005.

Gibb, A. 2005. Towards the Entrepreneurial University. Entrepreneurship Education as a lever for change. National Council for Graduate Entrepreneurship. Policy paper. #3. May 22/2005, 47–48.

Heinonen, Jarna ja Vento-Vierto, Irma 2002. Sisäinen yrittäjyys. Uskalla, muutu, menesty. Helsinki: Talentum.

Hirsjärvi, Sirkka, Hurme, Helena 2004. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Holopainen, Tuulikki 2008. Yrityksen perustajanopas – silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita.

Holopainen, Tuulikki (toim.) 2012. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Jyväskylä: Bookwell Oy.

Hyvärinen, Matti 2010. Haastattelukertomuksen analyysi. Teoksessa Ruusuvaara, Johanna, Nikander, Pirjo, Hyvärinen, Matti (toim.) Haastattelun analyysi. Tampere: Vastapaino. 90–118.

Hägg, Outi 2011. Yrittäjyysvalmennus ja yrittäjäidentiteetti. Tampere: Tampereen yliopisto.

Kariv Dafna 2013. Female Entrepreneurship and the New Venture Creation. An International Overview. New York: Routledge

Katramo, Mikko, Lauriala, Jari, Matinlauri, Ismo, Niemelä, Jaakko, Svenssas, Karin, Wilkman, Nina 2011. Yrityskauppa. Helsinki: WSOYpro Oy.

Knüpfer, Samuli, Puttonen, Vesa 2009. Moderni rahoitus. Helsinki: WSOYpro Oy.

Koiranen, Matti 1993. Ole yrittäjä. Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys. Tampere: KK-Kustannustieto Oy.

Kyrö, Paula 1997. Yrittäjyyden muodot ja tehtävä ajan murroksessa. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.

Lakari Torsti 2012. Yritystoiminnan lopettaminen ja sukupolven vaihdos. Helsinki: Verotieto Oy.

- Laukkanen, Mauri 2006. Yritykset tervetuloa! Kehittämistoimi seututalouden käynnistäjänä. Tampere: Talentum Media Oy.
- Lehtipuro, Katriina, Kangasaho, Elisa, Niemelä, Terttu 1999. Uskalla sinäkin. Käytännön tietoa yrittäjäksi aikovalle. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.
- Meretniemi, Irma, Ylönen, Hanna 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Kustannusyhtiö Otava.
- Patentti- ja rekisterihallitus 2013. Osakeyhtiön perustamispaketti.
- Puustinen, Terho 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: ARC Books Oy.
- Rantanen, Juha 2012. Arvonmääritys yrityskaupassa. Saarijärvi: Suomen Yrittäjien Syypoint Oy
- Ruusuvuori, Johanna, Nikander, Pirjo, Hyvärinen, Matti 2010. Haastattelun analyysin vaiheet. Teoksessa Ruusuvuosi, Johanna, Nikander, Pirjo, Hyvärinen, Matti (toim.) Haastattelun analyysi. Tampere: Osuuskunta Vastapaino. 9–36.
- Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013. Perustamisopas. Alkavalle yrittäjälle 2013. Uusyrityskeskukset
- Tenhunen, Lauri, Werner Rauno 2000. Yrityskaupan käsikirja. Jyväskylä: Tietosanomama.
- Tuomi, Jouni, Sarajärvi, Anneli 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Kustannusyhtiö Tammi.
- Tiikkala, Anne 2013. Yrityskasvatuksen arvoja etsimässä. Design –tutkimus opettajankoulutuksen opetussuunnitelmien kehittämisessä. Turun yliopisto. Turku: Kasvatustieteiden tiedekunta. Opettajankoulutuslaitos. Väitöskirja.
- Tilastokeskus 2013. Konkurssit –tilastojulkaisu. Internet–sivustot. www.stat.fi/til/konk/2013/10/konk2013_10_2013_11_22_tie_001_fi.html Julkaistu 22.11.2013. Luettu 25.11.2013
- Verotus 2014. Veronmaksajain Taloustaito. 27.12.2013. 18.
- Yle.fi 2013. Internet–sivustot. http://yle.fi/uutiset/tyottomuusaste_nousi_tyovoiman_ulkopuolella_yha_enemman_vakea/6994940. Luettu 22.12.2013.
- Yrittajat.fi 2013. Internet –sivustot. www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/etusivun-uutiset/katso-kartalta-miten-ely-keskusten-yritystukipotti-liikkuu Julkaistu 12.11.2013. Luettu 25.11.2013 ja 15.1.2014.

Yritystukipalveluihin tutustumisen tuotosta

TÄSSÄ LIITTEESSÄ KÄYTETYT LÄHTEET:

Ely-keskus.fi 2013. Internet-sivustot . www.ely-keskus.fi/web/ely/ely-pohjois-savo#.UqW2YdPxtjo Luettu 9.12.2013

Finnvera Oyj 2013. Internet-sivustot. www.finnvera.fi/Tuotteet/. Luettu 29.11.2013

Fudedbyme.com/fi 2013. Internet-sivustot. www.fundedbyme.com/fi Luettu 28.12.2013

Kuopiochamber.fi 2013. Internet-sivustot. www.kuopiochamber.fi/fi/kauppakamari Luettu 13.12.2013

Kuopioinnovation.fi 2013. www.kuopioinnovation.fi Internet-sivustot. Luettu 13.12.2013

Kuopion kauppakamarin säännöt. Päivitetty 21.1.2011. Luettu 13.12.2013

Kuopion seudun uusyrityskeskus 2013. Internet-sivustot. www.kuopionseudunuusyrityskeskus.fi/. Luettu 2.12.2013

Leskinen, Martti 2013. Rahoitusilta – luovia rahoitusvaihtoehtoja! –tilaisuus. Kuopio 22.10.2013.

mol.fi 2013. Internet-sivustot. www.mol.fi/mol/fi/01_tyonantajat/index.jsp ja http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/index.jsp. Luettu 11.12.2013

Naisyrittäjyyskeskus.fi-sivustot. www.naisyrittajyyskeskus.fi Luettu 28.12.2013

Naisyrittäjyyskeskuksen toimintakertomus 2012.
http://www.naisyrittajyyskeskus.fi/doc/Toimintakertomus_2012_hyvaksyty-2.pdf
Hyväksyty hallituksen kokouksessa 21.3.2013

Nousiainen, Heidi 2013. Rahoitusilta – luovia rahoitusvaihtoehtoja! Kuopiossa 22.10.2013

Pohjois-Savon ELY-keskuksen rahoituslinjaukset. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. POSELY/82/00.01.01/2013 www.ely-keskus.fi/documents/10191/58189/POS+ELY+Rahoituslinjaukset+2013/e3823399-4642-4fbf-aa58-8c2bd6183bc8. Laadittu 25.1.2013. Luettu 11.12.2013

Pääkkönen Kristiina 2013. Rahoitusilta – luovia rahoitusvaihtoehtoja! Kuopiossa 22.10.2013

Suomen yrittäjien työttömyyskassa 2013. Yrittäjilläkin on oikeus työttömyysturvaan – esite. SYT.

TE palvelut 2013. Starttirahalla yrittäjäksi –esite. Päivitetty 22.4.2013

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Tekes.fi 2013. Tekesin Internet-sivustot. www.tekes.fi Luettu 13.12.2013

TEM 2013. Työ- ja elinkeinoministeriön Internet - sivustot. www.tem.fi/?s=497 Luettu 10.12.2013

Viitala, Riitta, Jylhä, Eila 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.

Yrittajat.fi 2013. Internet-sivustot. www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/etusivun-uutiset/katso-kartalta-miten-ely-keskusten-yritystukupotti-liikkuu
Julkaistu 12.11.2013. Luettu 25.11.2013 ja 15.1.2014.

Yrittajat.fi 2013. Suomen Yrittäjät ry:n Internet-sivustot. www.yrittajat.fi Luettu 12.12.2013

Yrityssuomi.fi 2013. Internet-sivustot. www.yrityssuomi.fi. Luettu 11.12.2013

YRITYSTUKIPALVELUIHIN TUTUSTUMISEN TUOTOSTA

Verso - Kuopion seudun yrityspalvelu

Verso on Kuopion seudun yrityspalvelupiste, josta löytyy samoissa toimitiloissa Kuopion uusiyrityskeskus ja ProAgria Pohjois-Savo sekä Nuori yrittäjyys eli YES NYT -projekti. Versossa on tarjolla myös muuta yritysneuvontaa ja tietoutta esimerkiksi Startti – Yrittäjäksi koulutuksien muodossa ja tarjolla on myös muita yrittäjäkoulutuksia. Toimijoina Versossa ovat em. lisäksi myös Kuopion TE-toimisto. Verso on siis useita palveluita saman katon alle kokoava palvelukeskus, joten sen toiminta jakaantuu muiden eri toimijoiden toimintaan. En käy tässä sen tarkemmin itse Verson toimintaa lävitse vaan käyn sen sisällä toimivia palveluita erillisinä toimijoina lävitse. Pois luen seuraavassa yritystukia tutkivassa osiossa ProAgrian ja Nuori yrittäjyys organisaatiot, koska en näe niiden koskettavan minua niin läheisesti, että kokisin niiden tutustumisesta olevan merkittävää lisähyötyä oman yrittäjyyden pohtimisessa.

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta*Uusyrityskeskus*

Suomessa on kaikkiaan 32 uusyrityskeskusta, joiden tuki keskittyy vahvasti yrittäjän auttamiseen yrityksen perustamisen alkutaipaleella. Aloituksen lisäksi he auttavat yrityksiä myös kasvu ja muutostilanteissa (Uusyrityskeskus 2013). Käytännöntasolla he auttavat yritysideoita arvioinnissa, liikeideoita kehittämisessä, talouslaskelmien teossa, rahoitusmahdollisuuksien selvittämisessä, toiminta- ja yritysmuodon valinnassa, lupa- ja ilmoitusasioiden selvittämisessä, markkinointisuunnitelman teossa, toimitilojen valinnassa, yrittäjävalmiuksien arvioinnissa, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien laadinnassa, kontaktien solmimisessa, yrittäjyyteen liittyvässä koulutuksessa ja toimivien yritysten kehittämisessä (Kuopion seudun uusyrityskeskus 2013). Lisäksi Kuopion seudun uusyrityskeskus (2013) muiden uusyrityskeskusten tapaan auttaa tarvittaessa myös Starttiraha-hakemuksen, Finnveran rahoitushakemusten tai ELY-keskusten avustushakemusten laadinnassa esimerkiksi omien lausuntojen muodossa hakemusten liitteeksi.

Yhtenä konkreettisenä apuna Suomen Uusyrityskeskukset ovat laatineet Perustamisoppaan, joka sisältää laajasti mutta ytimekkäästi yrittämiseen liittyviä asioita. Suomen Uusyrityskeskus ry:n (2013, 4) Perustamisopas sisältää tietoutta niin yrityskäsitteestä kuin asiaa aina yritys- ja tukimuotoihin sekä verotukseen liittyen.

Em. oppaan lisäksi uusyrityskeskus tarjoaa yrittämistä pohtivan ja aloittelevan käyttöön muitakin työkaluja. Vinkkinä he esittävät Ytj-tietopalvelua, jonka avulla voi mm. tarkistaa onko yritykselleen aikova nimi jo käytössä (Kuopion seudun uusyrityskeskus 2013). Suunnitelmiin liittyen paikallisen uusyrityskeskuksen (2013) Internet sivuilta voi ladata käyttöönsä alustavan liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelma pohjan. Lisäksi sivustoilta (Mt.) löytyvät myös linkit verohallinnon www.vero.fi -sivustolle ja www.palkka.fi -sivustolle. Julkishallinnon palveluita yhteen kokoava Suomi.fi -sivustoiden linkki löytyy myös uusyrityskeskuksen työkalulistauksesta. Työkalulistauksessa kerrotaan myös Esp@cenet –patenttijulkaisutietokannasta, josta voi tarkistaa mm. onko oma idea jo patentoitu ja käytössä Suomessa tai muualla maailmalla. (Mt.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Aloittavalle yrittäjälle on apua saatavilla ja Kuopion seudun uusyrityskeskus (2013) neuvoo ensiaskeleille seuraavanlaisia askeleita:

1. Tutustu www.kuopionseudunuusyrityskeskus.fi-sivustojen tarjontaan ja lataa tai hae heidän toimipisteestään alustava liiketoimintasuunnitelmapohja, kannattavuuslaskelmapohja ja Suomen uusyrityskeskuksen perustamisopas.
2. Tee alustavat suunnitelmat ja laskelmat, joihin saat apua myös uusyrityskeskukselta.
3. Soita ja varaa maksuton aika neuvontaan, jossa saa henkilökohtaista tukea mieltä askarruttaviin kysymyksiin.
4. Yhtenä vaihtoehtona voidaan punnita valmiin yrityksen ostamista.
5. Kehotetaan osallistumaan yrittäjäkoulutukseen, joita järjestää uusyrityskeskuksen lisäksi ELY –keskus ja Työ- ja Elinkeinotoimistot.

Alkuaskelmien lisäksi arvokasta tietoa on mitä asioita kokonaisuudessaan yrittämiseen liittyy. Tällaisista asioista löytyy listaus uusyrityskeskukset ry:n (2013, 45) oppaasta ja heidän Internet sivustoltakin. Tähän listaukseen on ytimekkäästi tuotu muistilistanomaisesti esille eri näkökulmia huomioitavaksi kuten:

- Henkilökohtaiset ominaisuudet ja ammattitaito
- Liikeidea
- Liiketoimintasuunnitelma
- Markkinointi
- Rahoitus
- Kannattavuus
- Oikea yritysmuoto
- Kirjanpito
- Sopimusten sitovuus
- Vakuutukset ja riskien kartoittaminen
- Yrittäjän tukiverkosto

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Suomen Yrittäjät ry ja www.yrittajat.fi

Suomen Yrittäjät ry on monikanavainen vaikuttaja, joka toimii pk-yritysten ja yrittäjien asialla niin kunnallisella, alueellisella kuin valtakunnallisella tasolla. Jäsenistölleen Suomen Yrittäjät ry antaa käyttöön monipuoliset jäsenpalvelut. Heidän jäsenistö kattaa hyvin eri alat ja kuvaa hyvin suomalaista yritysrakennetta. Järjestönä Suomen Yrittäjät ry kattaa yli 400 paikallisyhdistyksen lisäksi 21 aluejärjestöä ja 56 toimialajärjestöä. Elinkeinoelämän puolella Suomen Yrittäjiä voi pitää Suomen suurimpana jäsenyrityksien keskusjärjestönä, jolla on jäsenyrityksiä yli 116 000. (Yrittajat.fi 2013)

Vuoden 2013 painopisteikseen yhdistys on asettanut seuraavat neljä asiaa:

1. Yrittäjyyden merkityksen korostaminen koko Suomen kehityksen ja talouden näkökulmasta.
2. Suomen Yrittäjien saaminen työmarkkinajärjestöihin ja hallituksen neuvotteluihin mukaan kehittämään työmarkkinamallia.
3. Yritysten aseman vahvistaminen kuntauudistuksessa, erityisesti palvelumarkkinoiden ja hankintojen osalta.
4. Oman palvelujärjestön kehittäminen, tuottaen jäsenille palveluja, jotka ovat heille arvokkaita.

Internet-sivusto www.yrittajat.fi on Suomen yrittäjät ry:n ja Suomen Yrittäjien Sypoint Oy:n tuottama palvelu, joka sisältää pk-yrittäjille suunnattua tietoutta ja uutisia. Sivustojen sisällön tuottamisessa on mukana useita eri yhteistyökumppaneita. (Yrittajat.fi 2013.)

Suomen Yrittäjien Sypoint Oy kustantaa Yrittäjäsanoja ja Yrittäjälehtiä. Kustannustoiminnan lisäksi yhtiö suunnittelee, toteuttaa ja myy yrittäjille järjestöille koulutustapahtumia, kampanjoita, tuotteita ja seminaareja. Toiminnan tarkoitus on lisätä yritysten liikkeenjohdollista osaamista ja tietoutta toimintaympäristöstään. (Yrittajat.fi 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Monen muun yrityspalvelun tavoin www.yrittajat.fi-sivusto itsessään tarjoaa myös paljon perustietoutta yrityksen aloittamiseen ja työnantajan vastuisiin liittyen. Osa tiedoista on saatavilla vain kirjautumalla henkilökohtaisilla käyttäjätunnuksilla eli ovat tarjolla vain jäsenille. Yhdistyksen palveluihin kuuluu neuvonta, koulutus, tiedotus, jäsenedut ja verkostot. Verotuksessa vähennyskelpoinen jäsenmaksu määräytyy jäsenyrityksen koon mukaan. Esimerkiksi yhden henkilön yrityksen jäsenmaksu on 142 euroa ja taasen yli 100 henkilöä työllistävän yrityksen jäsenmaksu on 1747 euroa. (Yrittajat.fi 2013.)

Pikaisellakin selailulla voi Yrittajat.fi – sivustoista todeta, että tietoutta löytyy Internet sivuilta hyvin laajasti. Pääotsikkoihin aihealueita on jaettu mm. seuraaviin otsikoihin: Suomen yrittäjät, yritystoiminnan abc, työnantajan abc, verot ja rahat, yrittäjä ihmisenä ja minustako yrittäjä. Suomen yrittäjät-otsikon alta löytyy perustietoutta yhdistyksen toiminnasta, sen tavoitteista ja tutkimustoiminnasta. Lisäksi löytyy moninaista tietoutta, listausta jäsenten palveluista, yhdistyksen antamia lausuntoja, yhdistyksen palkitsevia yrityksiä jne. (Yrittajat.fi 2013.)

Yritystoiminnan abc-otsikon alta löytyykin tietoa niin energia-asioista, EU:sta, kansainvälistymisestä kuin kouluttamisesta ja kehittämisestä. Lisäksi tietoutta löytyy laajasti lainsäädännöistä ja säädöksistä kuten Liikeaikalasta, sopimusoikeudesta, julkisista hankinnoista, yhteiskuntavastuusta ja yritysmuodoista sekä vakuutuksista. (Yrittajat.fi 2013.)

Työnantajan abc-otsikon alta löytyy myös laaja tietopaketti. Tietoutta on aina työntekijän palkkaamisesta työsuhteen päättämiseen ja YT-lakiin. Kokonaisuuteen on sisällytetty myös osaamisen kehittämiseen liittyvä osio sekä osio työturvallisuudesta ja työsuojelusta. Lakien ja säädösten lisäksi sivuilta löytyy lomakepohjia kuten työsuojeluspohja, työtodistus ja työnhakulomake. (Yrittajat.fi 2013.)

Verot ja rahat-otsikon alta löytyy tietoa maksuista ja maksamisesta, rahoituksesta, taloushallinnosta ja verotuksesta. Maksuihin ja maksatukseen sisältyy mm. neuvoja jos asiakas jättää laskun maksamatta ja tieto maksupalvelulaista sekä verkkolaskutuk-

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

sesta. Rahoitusosiossa esitellään Finnveran, Keksintösäätiön, Tekesin ja ELY - keskuksien rahoituspalveluita. (Yrittajat.fi 2013.)

Yrittäjä ihmisenä–osiossa käydään lävitse yrittäjän hyvinvointiin, työterveyteen, vakuuttamiseen ja sosiaaliturvaan liittyviä asioita sekä yksinyrittäjien tarinoita arjesta. Esimerkiksi hyvinvointiin liittyen on nostettu esille kuusi eri aluetta, joilla on selkeä merkitys yrittäjän hyvinvointiin. Pureutumatta osa-alueisiin syvemmin mainittakoon nämä tärkeät osa-alueet, ne ovat: Johtaminen, työyhteisö, osaaminen, elämäntilanne, oma motivaatio ja terveys. Kokonaisuudessa on nostettu esille yrittäjän itsestä huolehtiminen sekä se, että tulee muistaa jättää aikaa myös perheelle, ystäville ja harrastuksille. Yrittäjän sosiaaliturvaan liittyen otsikon alta löytyy käytännönläheisiä esimerkkejä eri sosiaaliturvamaksujen muodostumisesta ja lisäksi tietoutta eri tilaiteiden tukivaihtoehtoista kuten työtapaturmien ja perheenlisäyksen osalta. (Yrittajat.fi 2013.)

Minustako yrittäjä–osiosta löytyy tietoa ja vinkkejä pohdintaa, että olisiko minussa yrittäjäainesta. Itsearviointiin lisäksi sivuilta löytyy yrityksen perustamisen vaiheet ja mitä kussakin vaiheessa tulisi tehdä. Näiden lisäksi tietoutta löytyy yritysmuodoista, yrityksen nimeämisestä, sukupolven- ja omistajanvaihdoksista ja yrityksen toimitilojen etsimisestä. (Yrittajat.fi 2013.)

Yritys-Suomi sivustot

Yritys-Suomi on palvelukokonaisuus, jota koordinoi työ- ja elinkeinoministeriö. Palvelu on suunnattu yrittäjille sekä yrittäjiksi haluaville. Palvelu on maksuton verkkopalvelu, joka sisältää tietoa sekä palveluita yrityksen perustamiseen, laajentamiseen, kehittämiseen ja kansainvälistymiseen. Palvelu sisältää siis tietoutta, mutta myös ajantasaisia lomakkeita, palveluhakemistoja ja asiointipalvelulinkkejä. Voit kirjautua oma.yrityssuomi.fi sivustoille ja tehdä siellä sähköisen liiketoimintasuunnitelman ja testata itseään yritystestillä. (yrityssuomi.fi 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Yritys-Suomi palveluiden etu on siinä, että voit saman sivuston ja verkkopalvelun kautta hoitaa useita asioita ilman, että sinun täytyy etsiä tietoa monesta eri lähteestä. Henkilökohtainen Oma.yrityssuomi.fi-palvelu sisältää jopa muistutuspalvelun, jonka avulla voit laittaa itsellesi muistutuksia esimerkiksi vakuutusmaksujen hoidosta. Palvelun kautta löytyvät myös useat lupalomakkeet ja kokonaisuudessaan Oma.yrityssuomi.fi-palvelu on käytettävissä 24 tuntia vuorokaudessa. (yrityssuomi.fi 2013.)

Verkkopalveluja täydentää Yritys-Suomen puhelinpalvelu, joka palvelee maanantaista perjantaihin virastoaikaan. Lisäksi on mahdollisuus sopia tapaamisaika kasvotusten alueellisen Yritys-Suomen yritysneuvojan kanssa. Kaikki nämä ulottuvuudet palvelevat laajasti yrittämisen eri asioissa idealla, että he etsivät lisätietoa ja tukevat yrittäjää löytämään tarvittavan tiedon heidän kanssaan. Palvelukokonaisuus on rakennettu tilanteeseen kun on huomattu, että yrityksiä tukevat, rahoittavat ja valvovat viranomaiset tekevät laajan ja monimuotoisen verkoston, jossa toisinaan yrittäjän on ollut vaikea löytää oikea taho asioita selvittäessään. Yritys-Suomi palvelee ja tekee yhteistyötä muiden organisaatioiden kanssa, jolla yrittäjän arkea voidaan helpottaa ja keventää siitä pois hieman byrokratiaa. (yrityssuomi.fi 2013.)

Kuopio Innovation Oy

Kuopio Innovation Oy on Kuopion alueella vuodesta 2008 alkaen toiminut liiketoiminnan kehittäjä. Yhtiön pääomistaja on Kuopion kaupunki lähes 70 prosentin osuudella. Toiseksi suurin osaomistaja on Technopolis Oy 24 prosentin osuudellaan. Omistajina ovat myös Itä-Suomen yliopisto ja Savonia ammattikorkeakoulu, jotka molemmat omistavat 4 prosentin osuuden yhtiöstä. Kuopio Innovation tekee mm. hankeyhteistyötä valtakunnallisesti ja tukee yrityksiä myös kansainvälistymisessä. (Kuopioinnovation.fi 2013.)

Kuopio Innovation Oy:n toiminta painottuu paljon suomalaiseen teknologiaosaamiseen ja he haluavat olla lisäämässä kansallista hyvinvointia. Meneillä olevissa hankkeissa onkin kytkös hyvinvointia edistäviin palveluihin tai tuotteisiin. Esimerkiksi vuoden 2013 lopulla on päättymässä yksi merkittävä Osaamiskeskusohjelma - hanke,

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

joka on muodostunut 21osaamiskeskuksen klusteriksi. Kuopiossa on toiminut Hyvinvoinnin osaamisklusteri. (Kuopioinnovation.fi 2013.)

Kuopio Innovation tarjoaa yrityshautomopalveluita, joissa voi luottamuksellisesti jalosta yritysideansa ja tehdä suunnitella yrityksen perustamista sekä kehittämistä. He jakavat palvelun esihautomovaiheeseen ja yrityshautomovaiheeseen. Esihautomovaihe on tuotteistettu ”Ideasta liikeideaksi ja – toiminnaksi” nimellä ja tarjoaa palvelua henkilöille ja tiimeille, joilla on idea tai ajatus yritystoiminnasta ja myös tahto kehittää sitä edelleen. Esihautomovaiheen palveluun kuuluu sparrausta ja apua idean jalostamiseen sekä liiketoimintasuunnitteluun. Palveluun kuluu työkaluja ja malleja liiketoimintasuunnittelun avuksi. Avun, työkalujen ja mallien lisäksi heillä on tarjota myös kontakteja asiantuntijoihin, yrityksiin ja rahoittajiin. Ideasta liikeideaksi ja – toiminnaksi – esihautomovaihe sisältää noin kolmen kuukauden ajaksi säännölliset tapaamiset. (Kuopioinnovation.fi 2013.)

Yrityksen perusta kasvukuntoon ja kasvulle vauhtia – yrityshautomovaihe tarjoaa säännöllistä tapaamisien kautta tapahtuvaa sparraamista kahden vuoden ajaksi. Muutoin sisältö on samankaltainen kuin esihautomovaiheen tuotteessakin, poikkeuksena on pitkäkestoisuus ja sitä kautta palvelu on varmasti syvällisempi ja laajempi kokonaisuus. Yhtenä palveluna näihin yrityshautomopalveluihin on tarjolla myös modernit toimitilat Startup Centerissä, jossa olisikin lähellä yritysverkostoa Kuopion Innovationin asiantuntijat mukaan lukien. (Kuopioinnovation.fi 2013.)

Hanketoiminnan ja yrityshautomotoiminnan lisäksi Kuopio Innovation auttaa asiakkaitaan tunnistamaan kehittämiskohteitaan ja välittävät tutkimusmaailman tuottamaa tietoutta ja osaamista yritysten tarpeisiin. Yritys on myös mukana verkostoitumisessa ja oikeiden kontaktien löytämisessä. Kokonaisuudessaan he ovat monialaisia osajia sisältävä yhtiö, jonka asiantuntijoilla on kyky auttaa uusien teknologioiden kaupallistamisessa. (Kuopioinnovation.fi 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta***Kuopion kauppakamari***

Kuopion kauppakamari on yksi Suomen 19 alueellisesta kauppakamarista. Kauppakamareita toimii ympäri maailmaa ja historia ylettyy 1600-luvun Ranskaan. Tavoite kauppakamareilla on alkuajoista lähtien ollut sama eli elinkeinoelämän kilpailukyvyyn turvaaminen ja kehittäminen. Kuopion kauppakamarin toiminta-alueeseen kuuluu Pohjois-Savo sekä Etelä-Savon maakunnasta Heinäveden ja Joroisten kunnat. (kuopiochamber.fi 2013, Kuopion kauppakamarin säännöt 2011, 2.)

Kuopion kauppakamarin tavoitteena on edistää toiminta-alueensa elinkeinoelämän toimintaedellytyksiä, yrittäjyyttä, tervettä kilpailua, kansainvälistymistä ja markkinataloutta. Kauppakamari valvoo alueensa elinkeinoelämän etuja ja tekee viranomaisten kanssa yhteistyötä elinkeinoelämän apuna. Kauppakamari toimii aloitteen ja lausuntojen tekijänä viranomaisille edustaen elinkeinoelämää. Edunvalvonnassa Kuopion Kauppakamarin vuoden 2013 painopisteitä ovat:

- Kilpailukykyiset liikenneyhteydet
- Pohjois-Savon rakentuminen kolmen työssäkäynti- ja asiointialueen pohjalle.
- Yrityksille sopivan, osaavan työvoiman saatavuus.
- Saada lisää kasvuun kykeneviä kansainvälistyviä yrityksiä alueelle.
- Yritysvaikutusten arviointi käyttöön kuntien ja valtionhallinnon päätöksenteossa.

(Kuopion kauppakamarin säännöt 2011, 1; kuopiochamber.fi 2013.)

Näitä tavoitteitaan edistääkseen kauppakamari harjoittaa myös tiedotus-, julkaisu-, neuvonta-, koulutus- ja tutkimustoimintaa. Kauppakamarilla on myös julkisesti esitetyjä tehtäviä, joihin kuuluu tilintarkastuslaissa määrättyllä tavalla valvoa ja hyväksyä tilintarkastajia sekä tilintarkastusyhteisöjä. Tämän lisäksi julkisena tehtävänä kauppakamari vahvistaa ulkomaankaupan asiakirjoja. (Kuopion kauppakamarin säännöt 2011, 1.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Kauppakamarin jäseneksi voi tulla vain elinkeinotoimintaa harjoittava yhteisö, säätiö, yksityinen elinkeinonharjoittaja, elinkeinotoimintaa edistävä yhdistys tai yhteisö sekä kunta. Poikkeuksena tähän on kauppakamarin itse kutsumat kunniajäsenet, jotka voivat olla henkilöjäseninä kauppakamarissa. (Kuopion kauppakamarin säännöt 2011, 1.)

Alueellisena toimijana kauppakamari toteuttaa mm. erilaisia koulutuksia, joista yksi tunnettukin kurssi on Hyväksytty hallituksen jäsen –kurssi. Koulutuksiin voi osallistua ei-jäsenetkin, mutta hinnoittelussa on jäsenyys huomioitu. Kauppakamarit tunnetaan hyvin koulutuksien tarjoajana ja kauppakamarit ovat vuonna 2013 olleetkin kolmanneksi tunnetuin koulutusorganisaatio. Lisäksi koulutusten taso ja laatu ovat korkeaa tasoa. Taloustutkimuksen Yrityskuvatutkimuksessa kauppakamarien koulutukset ovat sijoittuneet vuonna 2013 toiseksi yleiskeskivertolla 8,22. (kuopiochamber.fi 2013.)

Vaikkakin kauppakamari itsessään on jo hyvä verkostoitumis- ja yhteistyöfoorumi on Kuopion Kauppakamarilla tarjolla myös Johtamisklubi. Johtamisklubi on yritysjohtajien toimiville mahdollisuus verkostoitua ja saada vertaistukea klubitapaamisten myötä. Verkostoihin liittyen Kuopion Kauppakamariin linkittyy kauppakamarin omat toimielimet, asiantuntijaverkosto, hallituspartnerit –verkosto ja KauppaKamariVerkko. Kansainvälistymiseen liittyviä verkostoja ovat mm. Advisory Board, Kansainvälistymiskilta ja 12000 kauppakamarinverkosto ulkomailla. (kuopiochamber.fi 2013.)

Naisyrittäjyyskeskus

Naisyrittäjyyskeskus on perustettu vuonna 1996 ja kuuluu Suomen Uusyrityskeskukseen alaisuuteen. Toiminnan yhteistyökumppaneina ja rahoittajina toimivat Työ- ja elinkeinoministeriö, Yksityisyrittäjien Säätiö sekä yksityiset yritykset, pankit, vakuutusyhtiöt, liike-elämän järjestöt ja yhdistykset. Naisyrittäjyyskeskuksen missio on rohkaista naisia yrittäjyyteen ja tukea yrittäjyyden alkutaipaleella. Missiota toteutetaan suuressa osin pidempään yrittäjinä toimivien avulla hyödyntäen heidän kokemustaan kaikessa toiminnassa. (naisyrittajyys.fi 2013. Naisyrittäjyyskeskuksen toimintakertomus 2012, 3.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Naisyrittäjyyskeskuksella on oma mentorointimalli ja he järjestävät yrittäjäkursseja, infotilaisuuksia, tietoiskuja ja verkostoitumistapahtumia. Palveluihin kuuluvat myös yrityksen perustamisneuvonta, johon kuuluu tarvittaessa Finnveran rahoituslausuntojen laatiminen. Yritysneuvonnan laadun takaa ISO9000 –laatusertifikaatti ja siihen liittyvä yritysneuvojen laatukäsikirja. Asiantuntijoina, kouluttajina sekä neuvonantajina toimivat kokeneet yrittäjät. Valtaosin palvelut ovat osallistujille maksuttomia tai palveluista peritään vain omakustannushinta. Helsingin lisäksi Naisyrittäjyyskeskuksella on toimipiste Tampereella. (naisyrittajyys.fi 2013. Naisyrittäjyyskeskuksen toimintakertomus 2012, 3 ja 5.)

Toiminta on laajentunut vuosien varrella ja mm. 2011 Naisyrittäjyyskeskus on saanut Opetushallitukselta yrittäjän ammattitutkinnon näyttöjen järjestämisluvan. Mentorointitoiminta on myös linkittynyt osin ammattitutkintoihin. Ryhmä- tai parimentorointia ovat saaneet mm. Yrittäjän ammattitutkintoa ja Tuotekehittäjän erikoisammattitutkintoa suorittaneet. Mentoripankissa Naisyrittäjyyskeskuksella on kaikkiaan yli 150 mentoria. Esimerkiksi vuoden 2012 aikana mentorointia saaneina aktoreina oli kaikkiaan 130 yrittäjää. Samaisena vuonna Naisyrittäjyyskeskus sai oikeuden toteuttaa Keski-Suomen ELY-keskuksen VeryNais –hankkeen mentorointiprojektin. Lisäksi Naisyrittäjien mentorointipankkia on hyödynnetty myös Helsingin Yrittäjien koordinoimassa www.yritysmmentorointi.fi portaalissa. Nykyisen pari- ja ryhmämentoroinnin lisäksi Naisyrittäjyyskeskus on laajentamassa mentorointia myös vertaismentorointiin. (Naisyrittäjyyskeskuksen toimintakertomus 2012, 6–7.)

Työttömyyskassa yrittäjille

Aivan uutena itselleni tuli se tieto, että myös yrittäjä voi olla jäsenenä työttömyyskassaan. Yrittäjä on oikeutettu ansiosidonnaiseen päivärahaan toimittuaan yrittäjänä sekä oltuaan työttömyyskassan jäsen yli 18 kuukautta. Lisäksi käsitteeseen yrittäjä löytyy tarkka määritelmä, joka kannattaa lukea tarkoin lävitse ennen yrittäjien työttömyyskassaan liittymistä. (Suomen yrittäjien työttömyyskassa 2013, 4.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Yksi vaihtoehto on Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa eli SYT, joka on perustettu vuonna 1995. Tämä sitoutumaton työttömyyskassa toimii Finanssivalvonnan alaisuudessa ja on Suomen suurin yrittäjäkassa. Lisäksi markkinoilta löytyy Ammatinharjoittajien ja yrittäjien työttömyyskassa eli AYT, joka niin ikään on perustettu 1995 ja Finanssivalvonta valvoo toimintaa. AYT kertoo olevansa nopea työttömyyskassa, koska käsittelee saapuvat hakemukset pääosin saapumispäivänä. Yrittäjä on oikeutettu myös Kansaneläkelaitoksen eli KELA:n peruspäivärahaan ellei yrittäjä ole työttömyyskassan jäsen. Kelan peruspäiväraha jää kyllä helposti alhaisemmaksi kuin pienelläkin yrittäjän työtulolla ansaittu ansiosidonnainen päiväraha, joten liittyminen yrittäjän työttömyyskassaan tuo tiettyä turvaa pahan päivän varalle.

YRITYSRAHOITUSTA TARJOAVIA TAHOJA

Tässä luvussa tulen käymään pääosin julkisien tahojen tarjoamia rajoitus ja avustusmuotoja. Tähän poimitut tuet ja rahoitukset kohdistuvat pitkälti mikro- ja pienyrittäjille. Kun esimerkiksi ELY-keskus tarjoaa avustuksen lisäksi muuta tukea yrittäjälle, olen kuvannut hieman laajemmin ELY-keskuksen palveluita. Vastaavasti yksittäisinä esimerkkeinä tuon tässä esille myös ei julkishallinnollisia rahoittajia, joista esimerkkeinä ovat pankki X ja Yritys Y. Pankin osuudessa korostuu ne asiat, joihin he pankkina keskittyvät heiltä yritysrahoitusta pyydettyä. Yritys Y taasen tarjoaa modernimman tavan yritysrahoittamiseen, joten jo siksi halusin tuoda heidän tuomat mahdollisuudet esille näiden hieman muiden perinteisempien rahoitusmuotojen rinnalle.

ELY-keskus eli Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksella on useita toimialueita ja konkreettisesti itseäni lähinnä palvelee Kuopiossa toimiva ELY-keskus. Pohjois-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus on alueellisen kehittämisen toimija, joka toimii Pohjois-Savon lisäksi myös Pohjois-Karjalan ja Etelä-Savon maakunnissa. Toiminta jakautuu kolmeen pää vastuualueeseen eli yhtenä kokonaisuutena ovat elinkeinot, työllisyys, osaaminen ja kulttuuri. Toisena vastuualueena on liikenne ja infrastruktuuri ja kolmantena vastuualueena on ympäristö ja luonnonvarat. (Ely-keskus.fi

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

2013.) Yrittäjän näkökulmasta ELY-keskus voi olla monessa yhteydessä yksi yhteistyökumppani, nyt kuitenkin etsin palveluita aloittelevan yrittäjän silmin.

ELY-keskus tukee toiminnallaan pk-yritysten perustamista, kehittämistä ja kasvua neuvonta-, koulutus- ja kehittämisspalveluiden sekä rahoituksen muodossa. Keskukset palvelevat niin yritystä perustamassa olevaa aloittavaa yrittäjää kuin jo toiminnassa olevaa yritystä kehittämässä olevaa yritystä. Yhteistyön kautta tarjolla on Tekesin rahoitus- ja asiantuntijapalvelut sekä tutkimuksen ja tuotekehityksen kansainväliset ja alueelliset verkostot. ELY-keskuksen Innovaatiot ja yritysrahoitus-yksikkö palvelee lisäksi mm. yritysrahoituksessa, yritystukien sähköisessä asiointissa, yrityksen kehittämisessä ja kansainvälistymiseen liittyen. (Ely-keskus.fi 2013.)

Yhtenä tukipalveluna ELY-keskus tarjoaa myös Keksintöasiamiesten tukea immateriaalioikeuksiin ja keksintötoimintoihin liittyen. Käytännössä Innovaatioasiantuntija auttaa mm. arvioimaan keksintöjen uutuutta ja kaupallisia mahdollisuuksia. Innovaatioasiantuntija on alueellinen yhdyshenkilö Keksintösäätiön Tuoteväylä palvelulle ja tuottaa ensiarviointeja lupaavista keksinnöistä eteenpäin toimitettavaksi Tuoteväylän kehittämisprosessiin. Tuoteväylä palveluun pääsevät innovaatiot saavat taasen tukea keksinnön jalostamiseen yritysaihioksi tai lisensointihankkeeksi. (Ely-keskus.fi 2013.)

Merkittävä ELY -keskuksen palvelu on Yritys-Suomi – sivustot ja niiden kautta saatava tuki. Palaan niihin vielä myöhemmin tarkemmin. Nämä em. Internet -sivut koostuvat yhteen monta palvelua ja saman sivuston sisältä löytyy paljon tietoutta yrittäjille. Internet sivustojen lisäksi ELY-keskus palvelee Yritys-Suomi puhelinpalvelun kautta arkisin aina klo 9:00 ja klo 16:00 välillä. Puhelimitse on saatavilla tietoa, ohjausta ja neuvontaa yritystoiminnan aloittamiseen liittyvissä asioissa. (Ely-keskus.fi 2013.)

Yrittäjien tukemiseen liittyy myös ELY-keskuksen tarjoamat koulutukset. Koulutuksia järjestetään aloittavalle yrittäjälle yrityksen perustamiseen liittyen, joihin sisältyy tietoutta mm. liikeideaan liittyen, eri yritysmuodoista, yrityksen taloushallinnosta, rahoittamisesta ja markkinoinnista. Paikallinen Työ- ja elinkeinotoimisto eli TE-toimisto järjestää yrittäjäkoulutusta työttömille työvoimakoulutuksena.

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Pohjois-Savossa on nyt tarjolla Startti yrittäjäksi –koulutuksia, jotka ovat suunnattu yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yritystoimintaa harkitseville työttömille tai työssä oleville hakijoille, joilla on yritysidea. Startti yrittäjäksi –koulutukset toteuttaa Työ- ja elinkeinotoimisto eli TE-toimisto, joten palaan niihin tarkemmin TE-toimiston tarjoamia tukia käsittelevässä kohdassa. (Ely-keskus 2013.)

Yritys voi saada harkinnanvaraista kehittämisavustusta ELY-keskuksen kautta. Avustusta myönnetään hyvin suunnitelluille ja kannattavuusedellytykset täyttävillä hankkeilla. Avustuksen saamiseen vaikuttaa mm. kilpailutilanne alalla suunnitelluilla markkinoilla. Avustusta voi saada investointeihin, kehittämistoimenpiteisiin ja pienten yritysten kohdalla myös uusien työpaikkojen aiheuttamiin palkkakuluihin, jopa itse yrittäjän palkkakuluihin. ELY-keskuksen osalta pieneksi yritykseksi katsotaan maksimissaan 50 henkilöä työllistävä yritys, jonka taseen loppusumma tai vuosiliikevaihto ei ylitä 10 miljoonaa euroa. (Ely-keskus.fi 2013.)

Avustusta voi hakea ELY-keskukselta uuden yrityksen aloitusvaiheessa tai myös myöhemmin toiminnan laajentuessa. Investointien osalta avustusta voi saada myös keskisuuri yritys ja joillakin tietyillä ehdoilla sekä tietyillä tukialueilla avustusta on mahdollista saada myös suuret yritykset. ELY-keskuksen myöntämä avustus voi pienyritysten osalta kattaa maksimissaan 50 prosenttia hankkeen kuluista ja enimmillään 24 kuukaudelle jaksottuviin kuluihin. Suuremmilla yrityksillä investointiavustukset voivat kattaa 10–35 prosenttia investoinnista. Ehtona on myös, että investointiin tulee olla julkisen tuen ulkopuolista rahoitusta vähintään 25 prosentin osalta. (Ely-keskus.fi 2013, TEM 2013.)

ELY-keskuksen avustuksien ehdot sisältävät toimialakohtaisia ehtoja. Avustuksen piiristä on poisluettu kalatalous, maatalous, metsätalous ja maatalouden ensiasteen jalostukseen tai markkinointiin liittyvät hankkeet. Hakemus tulee aina olla tehty ennen itse hankkeen alkua ja avustuksen maksaminen toimii jälkikäteen maksuhakemuksen perusteella. Vahva avustuksen hakuvaiheessa on suositus olla ensin yhteydessä ELY-keskuksen asiantuntijaan vaikkakin itse hakemuksen voi tehdä itse myös sähköisesti verkkotunnistuksen kautta. (Ely-keskus.fi 2013, TEM 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Näiden ELY-keskuksen tukien hyväksyntään liittyy de minimis –tuen ehdot, jotka ovat EU:n tukirahoituksiin liittyviä ehtoja. De minimis –tuki on ns. vähämerkityksellistä tukea ja yhtenä ehtona on ettei tuen saaja voi saada verovuodessa erilaisia tukia yli 200 000 euroa, tässä huomioidaan eri tukilähteet. Tämä ehto on yksi muistutus, että ELY-keskuksen tuet ovat pääsääntöisesti kytketty johonkin EU:n valtiontukeen. (Ely-keskus.fi 2013, TEM 2013.)

Yhtenä tukena ELY-keskus tarjoaa myös valmistelurahoitusta pienille ja keskisuurille yrityksille eli pk-yrityksille. Tämän valmistelurahoituksen tuen kautta halutaan edistää pk-yritysten tutkimus- ja kehittämishankkeita, uusien innovatiivisten liiketoimintojen syntymistä, kansainvälistymistä sekä osaamista. Tuki halutaan kohdistaa haasteellisiin tutkimus- ja kehittämishankkeisiin. (Ely-keskus.fi 2013.)

Valmistelurahoitus voi kattaa enimmillään 70 % hankkeen kustannuksista, mutta on suurimmillaan 15 000 euroa ja ei voi kattaa esim. arvonlisäveroa. Tämä rahoitusmuoto on poissuljettu jos hankkeeseen liittyy muuta julkista rahoitusta. Tuen piiristä pois luetaan yrityksen tavanomaiset juoksevat kulut ja hankinnat sekä myynnin edistämiseen tai vientimarkkinointiin liittyvien toimintojen kulut. Aikaisemmin läpikäytyjen ELY-keskuksen tukien mukaisesti myös tässä tuessa on rajoitettu tuen piiristä pois tietyntoiminta-alan mukaiset yritykset, kuten kalatalous-, maatalous-, metsätalousyritykset. Taasen rahoitukseen vaikuttavina seikkoina löytyy listaus ensisijaisista rahoitusperusteista: (Ely-keskus.fi 2013.)

- hakijan sitoutuminen liiketoimintaan.
- osaaminen ja resurssit.
- taloudelliset voimavarat ja terve yritystalous.
- kilpailuetu ja kohdemarkkinat.
- edellytykset haastavaan tutkimus- ja kehittämistoimintaan.
- aikaisempi ELY-keskuksen asiakkuus ja toteutuneet/meneillään olevat hankkeet.
- hankkeen soveltuvuus alueellisten tukien painopisteisiin.

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Tässä viimeisenä mainitaan alueelliset painopisteet, joita tarkemmin tutkittaessa Pohjois-Savossa annetaan lisäarvoa hankkeille:

- jotka edistävät maaseutualueiden elinvoimaisuutta ja kilpailukykyä.
- joissa yrityksen toiminta on merkittävä yrittäjän tulonlähde.
- joiden toimenpiteiden tavoitteena on yrityksen tuloksen kasvattaminen.
- jotka lisää työllisyyttä/palveluja.
- jotka tavoittelevat yrityksen toiminnan tehostumista/käytetyn teknologian tason parantumista.
- jotka lisäävät yritysten yhteistyötä ja verkostoitumista.
- jotka lisäävät osaamista yrityksessä.
- jonka antamat toimintatavat ja -menetelmät on mahdollista monistaa muiden käytettäväksi.

Nämä ja tarkemmat muut Pohjois-Savoa koskevat alueelliset rajaukset ELY-keskuksen tuista löytyvät vuosittain tehtävistä Pohjois-Savon EY-keskuksen rahoituslinjauksesta (2013). Poiketen aikaisemmista tukimuodoista voi tämän valmistelurahoituksen osalta aloittaa jo hankkeensa sen jälkeen kun on toimittanut pätevän hakemuksen rahoitustuen osalta ELY-keskukselle. Maksatus taasen menee jälkijättöisesti toteutuneiden kulujen mukaisten maksatushakemusten kautta. (Ely-keskus.fi 2013.)

ELY-keskuksen tukivaihtoehtoista löytyy myös Energia tuki hankkeisiin, joilla haetaan energian säästöä/tehostamista, uusiutuvia energian lähteiden käytön lisäämistä. Mikroyritykselle ja pk-yritykselle tuki voisi olla esimerkiksi 50 % energiakatselmuksesta. (Ely-keskus.fi 2013.)

Verkostoitumispalvelu Enterprise Europe Network on yksi ELY-keskuksen palvelu, joka kuuluu Euroopan komission yritystukiverkostoon. Toiminta kattaa noin 50 eri maata ja 500 organisaation kautta yli 3000 asiantuntijaa. Suomen yhteys kansainväliseen verkostoon toimii Varsinais-Suomen ELY-keskuksen kautta. (Ely-keskus.fi 2013.) Tämä verkostoitumispalvelu tarjoaa lakineuvontaa, ajankohtaisia seminaareja, apua sopivan EU rahoituksen löytämiseen ja konkreettista apua kansainvälisten yhteistyökumppaneiden etsimiseen. Enterprise Europe Network sisältää myös kanavan,

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

josta voi antaa palautetta EU-komissiolle. Palvelu on käyttäjälleen maksuton. (Yritysuomi.fi 2013)

Toisaalta suoranaisesti itse yrittäjyyttä tukevan toiminnan lisäksi ELY-keskus julkaisee myös alueellista kehitystä kuvaavia tietoja kuten työllisyystilanne raportteja sekä alueelliset kehitysnäkymät -raportteja. Lisäksi ELY-keskus tiedottaa ajankohtaisesta Nuorisotakuuta ja raportoin sen toiminnasta sekä seurannasta alueella. (Ely-keskus.fi 2013.)

Näiden raporttien kautta voi hahmottaa niin alueellista elinkeinotoiminnan kuin työllistymisen tilaa ja laajentaa omaa näkemystään niiden osalta. Miksei tueksi oman yritystoiminnankin suunnitteluun. Onhan siitä apua, että tunnistaa ne toimialueet ja toimialat, joilla on jo tarjontaa paljon ja kenties työttömyyttäkin. Toisaalta on hyötyä hahmottaa, se millä aloilla on työllisyyspula tai alueellinen tarjonta on yleisesti ottaen heikkoa. Tällaisen tarkastelun kautta voi löytyä ideoita millaiseen toimintaan voisi olla järkevää suuntautua oman yrittäjyyden muodossa.

Työ- ja Elinkeinotoimisto eli TE-toimisto

Työ- ja Elinkeinotoimisto eli TE-toimisto on yksi toimija yrittäjän yhteistyöverkostossa. TE-toimisto itse tarjoaa apua mm. yrityskumppanin hakuun ja työntekijöiden hakuun. Toisaalta TE-toimisto välittää työpaikkojen lisäksi tietoa myös myynnissä olevista yrityksistä sekä franchise yrittäjä hauista. TE-toimisto ottaa vastaan ja tekee päätökset Starttirahan suhteen, josta kerron tarkemmin seuraavassa luvussa. Yrittäjälle työnantajana on TE-toimistolla tarjolla myös erilaisia palkkatuki vaihtoehtoja. Rahallisen tuen lisäksi TE-toimiston palveluista löytyy myös yrityskoulutukset, joiden sisältöä avaan myös hieman myöhemmin lisää.

Työnantajan silmin TE-toimisto palvelee yrittäjää työntekijöiden haussa. Palveluista työntekijöiden haussa auttavat Ilmoita avoin työpaikka –palvelu, jonka kautta ilmoitetut työpaikat näkyvät Avoimet työpaikat haussa. Avoimen työpaikan voi ilmoittaa omilla rekisteröidyillä käyttäjätunnuksilla verkossa, verkkolomakkeella tai soittamalla

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

paikalliseen TE-toimistoon. Lisäksi palveluissa on sähköinen CV-netti, josta voi hakea potentiaalisia työntekijöitä. Tarvittaessa työvoimaa voidaan hakea myös työvoimakoulutusten kautta, jolloin voidaan täydentää työvoiman osaamista ja perehdyttää koulutettavat jopa tietyn yrityksen palveluihin. (mol.fi 2013)

Koulutuspalveluissa yritykselle on tarjolla RekryKoulutus, TäsmäKoulutus ja MuutosKoulutus. RekryKoulutus käy tilanteisiin, jolloin yrityksellä on vaikeuksia löytää soveltuvaa henkilöstöä vapailta markkinointa. RekryKoulutus on työelämälähtöistä ja tarkoitus on kouluttaa työnantajalle ammattitaitoisia työntekijöitä. TäsmäKoulutus soveltuu yrityksen sisäiseen koulutukseen esimerkiksi muutoksen tuomien osaamistarpeiden muutoksia ennakoiden ja siten estäen lomautuksia tai irtisanomisia. (mol.fi 2013.)

MuutosKoulutus on taasen soveltuva tilanteissa, joissa tilanne on jo sen verran kriittinen, että yritys joutuu irtisanomaan henkilöstöä tai henkilöstön lomautuksen jälkeinen työllistymisnäkökulma on yrityksessä epävarma. MuutosKoulutuksen kohderyhmänä on irtisanotut työntekijät ja tavoite on auttaa heitä sijoittumaan uudelleen työelämään. (mol.fi 2013.) Muutostilanteissa työnantaja saa myös neuvontapalvelua TE-toimistolta ja sen lisäksi TE-toimisto voi yhteistyössä yrityksen kanssa pitää yhteisiä tiedotustilaisuuksia esim. lomautusten ja irtisanomisten yhteydessä. (mol.fi 2013.)

Starttiraha

Perusperiaate TE-toimiston Starttirahalla on edistää uusien yritysten syntyä. Starttiraha antaa yrittäjälle toimeentuloa yrityksen alkutaipaleella, enintään 18 kuukauden ajan. Päätökset tuesta jaksottuvat siten, että tuki myönnetään aina 6 kuukauden jaksoissa. Yhtenä ehtona tuen saamiseksi on, että yrittämisen tulee on yrittäjälle päätömistä. Tämän ehdon lisäksi TE-toimisto arvioi Starttirahaa hakevan mahdollisuuksia sekä valmiuksia yrittämiseen ja sitä, että voiko suunnitteilla oleva yrittäminen olla kannattavaa myös pidemmällä aikajänteellä. (mol.fi 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Tosiaan Starttirahassa on kyse yrittämisen alkuun sopivasta tuesta ja yrittämistä ei saakaan aloittaa ennen tuen hakua. Yrityksen rekisteröintiä kannattaa odottaa tehtäväksi vasta siihen asti kun Starttirahan myöntämisestä on saanut päätöksen. Itse Starttiraha koostuu perustuesta ja lisäosasta. Esimerkiksi vuonna 2013 perusosa on 32,46 euroa päivässä ja siihen lisäksi tulee tapauskohtaisesti harkinnanvarainen lisäosa, joka suurimmillaan voi olla 60 % perustuen määrästä. (mol.fi 2013.)

Starttirahan myöntämisen esteeksi voi nousta mm. että yritystoiminnan itsessään katsotaan tuovan yrittäjälle kohtuullisen toimeentulon jo yrityksen käynnistämisen- ja vakiinnuttamisvaiheessa. Huomioitavaa on myös, ettei tuki saa vääristää samoja tuotteita tai palveluja tarjoavien välistä kilpailua. Starttirahaa ei myönnetä, jos on ilmeistä, että uuden yrittäjän pääasiallinen toimeksiantaja on edellinen työnantajansa ja yrittäjän työ on samaa mitä teki työsuhteessa. Myös laiminlyönnit verotuksessa tai lakisääteisissä maksuissa sekä merkittävät maksuhäiriöt voivat estää Starttirahan saamisen. Itse Starttiraha hakemuksen saa TE-toimistosta ja www.suomi.fi/asiointi –verkkopalvelusta, jossa hakemuksen voi tehdä myös sähköisesti. (TE-palvelut 2013.)

Startti yrittäjäksi-koulutus

Kuopion TE –toimistolla on tarjolla ensi vuoden maaliskuussa alkava Startti yrittäjäksi – koulutus. Koulutus on työvoimakoulutusta ja täten osallistujalle maksuton. Tämä Startti yrittäjäksi – koulutus on tarkoitettu yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yritystoimintaa harkitseville työttömille sekä työssä oleville hakijoille. Ehtona on, että koulutukseen hakijoilla on toteuttamiskelpoinen yritysidea ja tarvitsevat perustietoja oman yritystoiminnan suunnitteluun ja käynnistämiseen. (mol.fi 2013.)

Koulutukseen valittavalla henkilöllä tulee olla osaaminen tulevaan yritystoimintaan sekä tietotekniikan perustaidot. Koulutuksen alussa on kartoitusjaksolle, jonka jälkeen osa ryhmästä koulutuu pois. Lopullinen valinta osallistujista tapahtuu hakemusten ja haastatteluiden pohjalta. Startti yrittäjäksi –koulutus sisältää seuraavat osiot: (mol.fi 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

- Yrittäjyys ja yritystoiminnan suunnittelu
- Yritysmuodot ja yrityksen perustaminen
- Markkinatutkimus
- Markkinointi ja myynti
- Yritystalous ja kannattavuus
- Tietotekniikka ja sähköiset apuvälineet
- Yrittäjän vero-, laki- ja EU-tietous
- Pienyrityksen viestintä
- Liiketoimintasuunnitelma

Koulutuksen aikana opiskelija tulee tekemään oman yritysideoarvioinnin ja myös käytännönläheisen alustavan liiketoimintasuunnitelman yritykselleen. Kaikkiaan koulutus kestää 315 tuntia ja aloitusopetuspaikkoja on 25, jotka alun jälkeen karsiutuu 18 opiskelijaan. Koulutus tapahtuu iltaisin ja lauantai päivisin. Koulutukseen haetaan ensisijaisesti sähköisellä hakemuksella mol.fi-sivustolla. Hakemuksessa tulee kuvailla omaa yritysidea, kertoa omasta yrittäjäkokemuksesta/ -koulutuksesta sekä arvioida oman yrityksen mahdollinen aloitusajankohta. (mol.fi 2013.)

Samankaltainen Startti yrittäjäksi –koulutus on toteutunut vuoden 2013 helmikuussa myös hieman lyhyempänä toteutuksena. Tämän lyhyemmän koulutuksen kohderyhmään kuuluvat he, jotka ovat jo aloittamassa tai juuri aloittaneet omaa yritystoimintaa. Täten sisältökin hieman poikkeaa aikaisemmin kuvaamastani Startti yrittäjäksi –koulutuksesta. Tämän ytimekkäämmän koulutuksen 64 tunnin osuuksiin on sisällytetty seuraavia osa-alueita: (mol.fi 2013.)

- Yrittäjyys ja yritystoiminnan suunnittelu
- Yritysmuodot ja yrityksen perustaminen
- Markkinatutkimus
- Markkinointi ja myynti
- Yritystalous ja kannattavuus
- Yrittäjän vero-, riski- ja sopimustietous
- Liiketoimintasuunnitelma

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Tämä koulutus tarjoaa opiskelupaikkoja 15 yritystä aloittavalle ja koulutuksen sisällön osalta mainitaan myös, että koulutuksen aikana laaditaan liiketoimintasuunnitelma sisältäen niin markkinointi- kuin taloussuunnitelman. Edellisen koulutuksen tavoin myös tämä koulutus toteutetaan iltaisin. (mol.fi 2013.)

Tekes

Tekes tukee yrityksiä lisäksi tutkimusorganisaatioita ja julkisten palvelujen tarjoajia. Tekesin tavoitteena on saada aikaan hyvinvointia ja kasvua uudistamisella. Rahoitukset ovat viime vuonna painottuneet aikaisempia vuosia enemmän uusien yritysten kehittämiseen ja kasvuun. Yhdistävätekijä monessa Tekes rahoituksessa on, että ne tukevat innovatiivisuutta joko tutkimuksen, kehitystyön tai projektin muodossa. Tekes tukee niin teollisuuden kuin palveluidenkin kehittämistä. (Tekes.fi 2013.)

Yritys voi saada rahoitusta Tekesiltä tutkimus- ja kehitystoimintaan, organisaation, prosessin ja johtamisen kehittämiseen, kansainvälisen kasvun suunnitteluun sekä nopean kasvuun ja kansainvälistymiseen. Rahoitus voi käytännössä olla joko avustusta tai lainaa. Avustuksia ei tarvitse maksaa takaisin, jos yritys noudattaa päätöksen mukana tulleita ehtoja. Käytännössä avustus maksetaan yritykselle vaiheittain jälkikäteen toteutuneiden kustannusten pohjalta. (Tekes.fi 2013.)

Tekesin myöntämät lainat ovat riskilainoja eli saatavissa ilman vakuutta. Laina-aika on enimmillään 10 vuotta, joista viisi vuotta voi olla lyhennysvapaita. Esimerkiksi avustus voi kattaa 25–75 prosenttiin projektin kokonaiskuluista riippuen projektin luonteesta. Lainoissa taas rahoitusosuus vaihtelee 20–70 prosentin välillä projektin kokonaiskuluista. Rahoitettaviksi kustannuksiksi hyväksytään omia palkkoja, henkilöstösivukuluja, yleiskustannuksia, matkakuluja, aineita, tarvikkeita, laitekustannuksia ja ostettavia palveluita. Kuluja on mahdollista hyväksyä siitä lähtien kun vaatimusten mukainen hakemus on lähetetty Tekesiin. Ennen hakemus vaihetta on kuitenkin arvioitava oma projekti ja sitä voi aloittaa tunnustelemalla oman yrityksen tilannetta Tekesin tunnustelupalvelulla www.tekes.fi/tunnustelu. (Tekes.fi 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Samaisen nettisivun aukeamalta löytyy myös Kehityspolku, jolla voi hakea omaa vaihtoehtoa rahoitukseen ja palveluihin. Nämä sivustot eivät anna vaihtoehtoja suoraan luettavaksi ja tutustuttavaksi niiden ehtoihin vaan johtavat yhteydenottopyyntöön. Yhteydenottopyynnön kautta Tekesin asiantuntijat ottavat yhteyttä ja sitä kautta haetaan asiakkaalle sopivaa ratkaisua. Asiantuntijalle tulee olla valmistautunut pitämään lyhyen ja ytimekkään esityksen omasta projektistaan. Oletuksena on myös, että hakijalla on selkeä suunnitelma omista tavoitteistaan, markkinoistaan, kilpailutilanteesta ja kokonaisrahoituksesta. Hyvin kartoitetun taustan kautta on mahdollisuus edetä Tekesin kanssa 45 minuutin neuvotteluun, jonka kautta voi avautua mahdollisuus Tekes tuen hakuun ja sitä kautta saata projektilleen rahoitusta. Sähköisen hakemuksen jättämisestä päätös luvataan antaa kahden kuukauden kuluessa. (Tekes.fi 2013.)

Finnvera Oyj

Finnvera Oyj on yksi merkittävä rahoittajavaihtoehto yrittäjille. Finnveran ollessa valtio-ohjauksessa oleva yritys sen etuna on, että sillä on kykyä ottaa hieman suurempia riskejä kuin vapailta markkinoilla toimivat muut rahoitusyhtiöt. Finnvera tarjoaa rahoitusta aloittaville yrittäjille, yritystoimintaa kehittäville sekä laajentaville ja kansainvälistymiseen sekä vientiin. Rahoitusta voi saada kaikille toimialoille pl. maataloutta, metsätaloutta tai rakennusliiketoiminnan perustajaurakointia. (Finnvera 2013.)

Rahoitushakemuksen yhteydessä Finnvera arvioi yrityksen tavoitteita, kehittämissuunnitelmaa, alan markkinatilannetta, paikallista kilpailutilannetta, hankkeen kokonaisrahoitustarvetta ja omarahoitusosuuden riittävyttä. Tuet ovat haettavissa sähköisesti Finnveran internetsivustojen kautta, joista löytyy hakemukseen tarvittavat liitepohjat. Käsittelyajat eri tukimuodoissa on kahdesta neljään viikkoa. (Nousiainen 2013, Finnvera 2013.) Tutkin rahoitustukia nyt kotimaan markkinoilla aloittelevan pienyrittäjän silmin, joten sen intressien mukaisesti tulen myös käymään vain tietyt rahoitusvaihtoehdot lävitse.

Katsoisin, että yhtenä varsin matalan kynnyksen tukena Finnvera voi tarjota aloittavalle yrittäjälle lainaa maksimissaan 35 000 euroa. Tätä Pienlainaa voi saada maksimis-

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

saan viisi henkilöä työllistävä yritys ja yrittäminen tulee olla yrittäjälle päätoimi. Pienlainassa ei toiminimi ja henkilöyhtiössä pääsääntöisesti tarvita muita takauksia ja osakeyhtiöllä pääomistajan tulee sitoutua henkilötakaajaksi. Pienlainan laina-aika on maksimissaan 5 vuotta. Pienlainaa käy erityisesti aloittavalle yrittäjälle ja myös pienen yrityksen kehittämisen rahoittamiseen. Pienlainassa usein on alussa lyhennysvapaita kuukausia ja maksut jatkossa voivat olla kolmen kuukauden välein. (Nousiainen 2013, Finnvera 2013.)

Hieman suuremmissa rahoitussummissa Finnvera voi olla pankkilainan osittaisena takaajana, jolloin Pientakauksessa Finnveran takauksen osuus voi olla maksimissaan 60 % lainasummasta. Yhdelle yrittäjälle annettujen takausten määrä voi olla enimmillään 85 000 euroa. Pientakauksissa tyypillistä on, että pankki hakee takausta Finnveralta. Pientakauksissa rahoitukset painottuvat vahvasti aloittaviin ja muutoksessa olevien yritysten rahoitusjärjestelyihin. Esimerkkejä Pientakaustilanteista ovat yritykselle myönnettävä velkakirjaluotto tai luotollinen tili. Kaikki Finnveran tuet ovat vastikkeellisia niin myös takaus, josta Finnvera perii vuosittaisen takausprovision. (Nousiainen 2013, Finnvera 2013.)

Taasen hieman isommille yrityksille on tarjolla myös Finnvera-takaus. Eroina edelliseen takaukseen mainittakoon, että takausta tarvitseva yritys saa enimmillään työllistää 249 työntekijää ja itse takaus voi kattaa vain 50 % lainanmäärästä. Finnveratakauksessa takausta haetaan Finnveralta suoraan toisin kuin Pientakauksessa. Esimerkkeinä Finnvera-takausta voidaan hyödyntää osamaksurahoitukseen, velkakirjaluottoon, luottolimiittiin tai pankkitakauslimiittiin. (Finnvera 2013.)

Finnvera voi rahoittaa myös sijoitusta osakeyhtiön osakepääomaan tai sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoa. Lisäksi on mahdollista rahoittaa avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiöpanosta. Tällainen Yrittäjälaina voi enimmillään olla 100 000 euroa ja kyseessä on yrittäjän henkilökohtainen laina. Lainaan vaaditaan 20 % omarahoitusosuus ja viimeistään mahdollisen osakekaupan jälkeen lainanottajalla tulee olla 20 % osuus yrityksen osakepääomasta. Maksuaika Yrittäjälainalla voi enimmillään olla 10 vuotta. (Nousiainen 2013, Finnvera 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Tukea Finnveralta saa myös Investointi- ja käyttöpääomalojien muodossa esim. kone- ja laiteinvestointeihin tai yrityksen omistusjärjestelyiden rahoittamiseen. Nämä Investointi- ja käyttöpääomalojainat on suunnattu pienille sekä keskisuurille yrityksille. Näitä lainoja hakeva yritys voi työllistää enimmillään 250 henkilöä ja liikevaihto voi olla enimmillään 50 miljoonaa euroa. Joissakin poikkeustapauksissa kyseessä voi olla myös suuryritys. Aika-ajoin näihin kytkeytyy EU tukirahastoja, jolloin on mahdollista saada lainalle korkotukea Euroopan aluekehitysrahastolta, kuten vuosina 2008–2013. (Nousiainen 2013, Finnvera 2013.)

Pankki X

Lähestyn tässä pankin osuudessa lähinnä niitä kriteereitä, joita yksi lähteenä pitämäni pankki ottaa huomioon yritysrahoituksessa. Loppukädessä pankin rahoituksessa ehdot ovat aina sopijaosapuolten välisiä. Rahoituksen saamisen lähtökohdat ovat mm. arviot maksukyvyistä ja kannattavuudesta, rahoitettavan hankkeen arvioinnista ja omasta rahoitusosuudesta. Oman rahoitusosuuden tulisi olla yksi kolmannes rahoitettavasta kokonaisuudesta. Oman rahoituspääoman lisäksi rahoitusta punnittaessa tärkeää on yrityksen vakavaraisuus, tulevaisuuden näkymät sekä yritysjohton ammattitaito ja luotettavuus. Rahoitettavan investoinnin kannattavuus sekä vakuudet vaikuttavat myös rahoituspäätökseen.

Rahoituspäätökseen ja sen ehtoihin vaikuttavat myös luottoluokitukset, joihin hyödynnetään mikroyritysten osalta Suomen asiakastieto Oy:n tuottamia ratingiä. Isompien yritysten osalta pankilla voi olla oman yrityksen sisäinen komitea, joka tekee päätöksiä luottoluokitusten osalta. Luottoluokituksella on yhteys vakuusvaatimukseen, rahoituksen hinnoitteluun ja vakavaraisuussäännösten. (Leskinen 2013.)

Luottoluokitukseen vaikuttavat niin yrityksen toiminta, maksukäyttäytyminen, taloudentunnusten tila kuin yhtiön vastuuhenkilöiden rooli ja toiminnot. Yrityksen toiminnan osalta luottoluokitukseen vaikuttavia tekijöitä ovat mm. toimiala, ikä, hallitus, ennakkoperintärekisteritiedot ja kiinnitykset. Maksutapaan liittyen tarkastelussa ovat maksuviiveet, maksuhäiriöt ja vastaavasti ajallaan maksamiset. (Leskinen 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Talouden mittareista tarkastellaan mm. tasetta, omavaraisuusastetta, koko pääomaa ja Quick ratio. Quick ratio kuvaa tilaa miten nopeasti yritys voi hoitaa lyhytaikaiset velkansa. Vastuuhenkilöiden osalta luottoluokitukseen voivat vaikuttaa yhtiön vastuuhenkilöiden kytkökset muihin maksuhäiriöttömiin / -häiriöllisiin yhtiöihin. Lisäksi vastuuhenkilöiden henkilökohtaiset maksuhäiriöt voivat vaikuttaa, jopa prokuristien osalta. (Leskinen 2013.)

Rahoituksen myöntämiseen vaikuttaviin ehtoihin liittyen pankki voi asettaa kovenantin, joka määrittelee erityisehtoja rahoituksen muiden ehtojen lisäksi. Kovenanttia voidaan kutsua myös sopimusvakuudeksi, joka korvaa muita vakuuksia. Kovenantiehtojen rikkominen voi vaikuttaa esimerkiksi neuvoteltuun korkomarginaaliin. Kovenanti voi esimerkiksi määrittää sen, että millä tasolla rahoitettavan yrityksen omavaraisuusasteen tulee pysyä tai sen, ettei yrityksen omistajuudessa saa tulla muutoksia. (Leskinen 2013.)

Yritys Y

Yhtenä ns. perinteisistä rahoitusmuodoista poiketen haluan tuoda esille tämän joukkorahoitusta tarjoavan yrityksen. Yritys Y tarjoaa joukkorahoitusalan, jolla yritys voi hakea rahoitusta osakepohjaisen joukkorahoituksen tai ennakkomyyntiin perustuvan joukkorahoituksen muodossa. Perusidea on hakea rahoitusta useista pienistä sijoituksista suurelta yleisöltä. Tyypillisesti rahoitusta haetaan Internetin ja sosiaalisen median välityksellä esimerkiksi Facebookissa. Yrityksenä Yritys Y on varsin nuori, yritys on perustettu Ruotsissa 2011 ja toimii Euroopan markkinoilla. Lainopillisen tuen lisäksi heidän palveluihin sisältyy esimerkiksi Facebook-sivusto joukkorahoituskampanjaa varten. Tällä hetkellä Yritys Y veloittaa palveluistaan joukkorahoituksen onnistuessa 6 prosentin osuuden joukkorahoituksen kautta nostetusta rahasta. Yritys Y tarjoaa globaalin kohtauspaikan kansainvälisiin sijoituksiin ja hyödyntää vahvasti alustassaan modernia sosiaalisen median väylää. (Pääkkönen 2013.)

Yritystukipalveluihin tutustumisen tulosta

Osakepohjaisessa joukkorahoituksessa sijoittaja rahoittaa osaketta vatsaan kun taasen ennakkomyynnissä rahan vastikkeena toimii jokin muu kuin osake. Aina joukkorahoitus kuitenkin on rahoittajalle vastikkeellista eli lahjoittamisesta ei tässä rahoitusmuodossa saa olla kyse. Rajanvetäminen lahjoittamisen ja sopivan vastikkeen tarjoamisen välillä voi olla häilyvä ja siksi mm. tämä FoundedByMe suosittelee ja tarjoaa lainopillista tukea joukkorahoitusta harkitseville yrityksille. Osakepohjainen joukkorahoitus mahdollistaa jopa 1 miljoonan euron rajoituksen kun taasen ennakkomyyntiin perustuvassa joukkorahoituksessa rahoitus jää alle 50 000 euroon. Osakepohjaista joukkorahoitusta on mahdollisuus toteuttaa vain eurooppalaisilla markkinoilla kun taasen ennakkomyynnillisessä joukkorahoituksessa kuka tahansa missä päin tahansa voi osallistua joukkorahoitukseen. (Pääkkönen 2013, FoundedByMe.com/fi 2013.)

HAASTATELTAVAN PERUSTIEDOT

1. Yritysmuoto

- yhtiömuoto:
- yksin yrittäjä vai onko yhtiökumppaneita:

- itse perustettu yritys / ostettu yritys?

2. Kuinka kauan olette toimineet yrittäjänä?

3. Onko nykyinen yritys ensimmäinen ja ainoa yrityksenne?

HAASTATTELUN PÄÄKYSYMYKSET

1. Mikä on ollut ajurinne yrittäjyyteen?

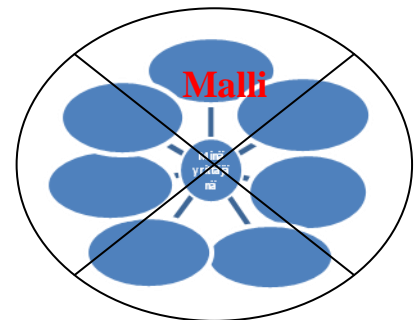
Kertokaa tarinanne siitä miten päädyitte yrittäjäksi?

2. Kuvatkaa saamaanne tukea sillä hetkessä kun olitte aloittava yrittäjä

Hyödyntäkää liitteenä viimeisellä sivulla olevaa kuviota

Tuki voi esimerkiksi olla:

- henkilö
- organisaatio
- yritys
- tmv.



Voitte kuvata saamaanne tukea myös eri tukimuotojen kautta

3. Millaista tukea saatte nyt?

Voitte hyödyntää liitteenä olevaa kuviota lisäämällä ja/tai poistamalla tietoa lähtökohtatilanteeseen.

3.1 Minkä tuen/Mitkä tuet koette erityisen tärkeäksi?

**3.2 Puuttuuko jokin tietynlainen tai tietty tukimuoto, jota kaipaisitte?
Mikä? Millainen?**

- 4. Kertokaa yrityksen perustamisen päävaiheet omin sanoin. Kertokaa min-
kä olette kokeneet erityisen hyväksi ja vastaavasti mikä on ollut erityisen
haasteellista?**
- 5. Mistä omasta osaamisestanne ja/tai ominaisuuksista koette olevan erityi-
sesti hyötyä itsellesi yrittäjänä?**

Kuvio avuksi tukien hahmottamiseen

Voitte muokata, lisätä, täydentää kuvaa vapaasti tarpeenne mukaan.

