



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Mikroyrittäjän tuen tarpeet - Case Espoo

Vahtia, Viena

2014 Leppävaara



Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Mikroyrittäjän tuen tarpeet - Case Espoo

Viena Vahtia
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Maaliskuu, 2014

Vahtia, Viena

Mikroyrittäjän tuen tarpeet - Case Espoo

Vuosi 2014 Sivumäärä 71

Yrittäjyyden merkitys Suomen kilpailukyvyyn rakentamisessa on suuri. Toiminimiyrittäjien määrä tulee lisääntymään, samalla kun tarve kasvuyrityksille korostuu. Yrittäjyysmyönteistä ilmapiiriä kehitetään koulujen yrittäjyyskasvatuksesta aina yrittäjyyspalveluiden parantamiseen. Verkostoitumista tulisi lisätä, ja näin parantaa uusien yrittäjyyden muotojen kehittymistä. Espoon kaupungin yrittäjyyttä lisäävästä ohjelmasta on syntynyt InnoEspoo-hanke. Hanke pyrkii lisäämään Omnia koulutuskuntayhtymän, Laurea-ammattikorkeakoulun ja Aalto-yliopiston Pienyrityskeskukseen ja paikallisten yrittäjien yhteistyötä.

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, minkälaisia ovat espoolaisen mikroyrittäjän tuen tarpeet. Valittu tutkimussuuntaus oli tapaustutkimus, ja menetelmänä puolistrukturoitu haastattelu. Haastattelut toteutettiin kuudelle harkinnanvaraisesti valitulle espoolaiselle pienyrittäjälle joulukuun 2013 ja tammikuun 2014 aikana. Kolmella yrittäjällä oli yhteys johonkin hankkeen organisaatioon ja kolme oli näiden ulkopuolella. Tutkimuksella haettiin vastausta kysymyksiin, millaista tukea yrittäjät tarvitsevat yrityksen perustamis- ja alkuvaiheessa, millainen on yrittäjien nykytila ja tuen tarpeet ja millaisena yrittäjät näkevät tulevaisuuden tuen tarpeeseen. Tutkimuksen tuloksien avulla organisaatioiden ja yrittäjien yhteistyötä pyritään lisäämään yrittäjien tarpeiden mukaisesti, ja näin vahvistamaan yrittäjien menestymisen edellytyksiä ja edistämään uusien opiskelijayritysten syntymistä.

Tutkimuksessa kävi ilmi, että mikroyrittäjän tuen tarpeet vaihtelevat suuresti. Osa kaipaa apua markkinointiin, osa kirjanpitoon. Jokaiselle yrittäjälle omien läheisten ja omien verkostojen antama henkinen tuki on tärkeää, ja sitä he ovatkin saaneet riittävästi. Yritysneuvonnoista suurin osa ei ollut saanut tarvitsemaansa apua. Yrittäjillä oli jonkin verran yhteyksiä muihin yrittäjiin, ja tämän vertaistuen katsottiin olevan merkittävässä asemassa. Verkostoituminen ei kuitenkaan valtaosan mielestä ollut hedelmällistä yrittäjäjärjestöjen kautta, ja vain yksi yrittäjä kuului sellaiseen. Yrityksen alkuvaiheessa suurimmaksi haasteeksi nousi rahoituksen saaminen ja sen riittävyys niin pitkälle, että yrittäjä pärjäsä yrityksen tuloilla. Tällä hetkellä melkein kaikkien yrittäjien ongelma oli sama: asiakkaiden tavoittaminen. Markkinointi oli pienimuotoista tai sitä ei ollut ollenkaan, eikä se ollut kovin systemaattista. Yrittäjien omista verkostoista ei ollut ollut apua markkinoinnin suhteen. Yrittäjien verkostot olivat kuitenkin olleet merkittävässä asemassa erityisesti liiketilojen löytymisen suhteen. Verkostojen puoleen käännyttiin ensimmäisenä, kun tarvittiin neuvoja tai tukea, mutta verkostoissa ei välttämättä ollut osaamista juuri yrittäjää askarruttavan ongelman ratkaisuun.

Asiasanat mikroyritys, yrittäjyys Espoossa, yritystuet, verkostoituminen

Vahtia, Viena

The support needs of micro-entrepreneurs in Espoo

Year	2014	Pages	71
------	------	-------	----

Entrepreneurship has a significant role to play in strengthening Finland's competitiveness. The number of sole traders will increase as the demand for growth companies becomes more marked. An atmosphere which promotes entrepreneurship is being developed in the forms of entrepreneurship education in schools and the improvement of entrepreneurship services. Networking should be increased and in this way the development of new forms of entrepreneurship should be improved. The InnoEspoo project has been created from a program designed to increase entrepreneurship in Espoo. The project aims to develop cooperation between the Omnia education and training consortium, Laurea University of Applied sciences, Aalto University Small Business Center and local entrepreneurs'.

The objective of this thesis project was to clarify the kind of support that micro-entrepreneurs from Espoo would need. The research methods chosen for this study included a case study and semi-structured interview. The interviews were carried out between December 2013 and January 2014 with six micro-entrepreneurs from Espoo. Three entrepreneurs had a connection to one of the organizations of the project and three were from outside. The research addressed the questions of what kind of initial support would be needed by the entrepreneurs, what the entrepreneurs' current state and needs for support are like, and what the entrepreneurs see as their future support needs. With the help of the results of the study, an attempt was made to increase the cooperation between the organizations and entrepreneurs in accordance with the needs of the entrepreneurs, and in this way to strengthen the preconditions for the entrepreneurs' success and promote the birth of new student companies.

In the study it appeared that the support needs of micro-entrepreneurs vary greatly. Some of them were in need of support with marketing, and others with bookkeeping. The mental support given by friends and relatives and by their own networks was also important to every entrepreneur surveyed and this was felt to have been sufficient. Most of the entrepreneurs had not received the help they needed from management consultancies. The entrepreneurs had some connections with other entrepreneurs and this peer support was considered important. However, in the minds of the majority, networking had not been fruitful through entrepreneur organizations, and only one entrepreneur belonged to one. Obtaining sufficient funding so that the entrepreneur could manage with the income of the company was the biggest challenge encountered at the first stage. At the moment, the problem of almost all the entrepreneurs surveyed was the same: obtaining customers. Marketing was comparatively small-scale or did not exist at all and was not very systematic. There had been no help from the entrepreneurs' own networks in regard to marketing. However, the entrepreneurs' networks had been a significant factor, especially in regard to the locating of business premises. Networks were the first place to look when entrepreneurs needed advice or support, but they did not necessarily contain enough know-how to solve the entrepreneur's problems.

Keywords small business, entrepreneurship in Espoo, business subsidies, networking

Sisällys

1	Johdanto.....	6
1.1	Työn tausta ja tarkoitus	7
1.2	Työn rakenne ja rajaus.....	8
2	Yrittäjyys ilmiönä	10
2.1	Yrittäjäksi ryhtymisen edellytykset ja syyt.....	12
2.2	Yritysmuodot	14
2.3	Yrityksen perustamisen vaiheet ja elinkaarimallit	15
2.4	Aloittavan yrityksen haasteet	19
2.5	Liiketoiminnan suunnittelun apuvälineet	21
3	Yrittäjänä Suomessa	23
3.1	Yritystuen eri muodot	26
3.2	Yrityspalvelut ja niiden kehittämistarpeet	27
4	Yritystoiminta ja -palvelut Espoossa.....	29
4.1	Yrittäjyys Espoossa.....	29
4.2	Yrityspalvelut ja yrittäjyyskasvatus.....	32
4.2.1	Laurea-ammattikorkeakoulu	33
4.2.2	Omnia	36
4.2.3	InnoOmnia	36
4.2.4	Omnian ammattiopisto	39
4.2.5	Omnian aikuisopisto	40
4.2.6	Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus	41
5	Mikroyrittäjien tuen tarpeet	43
5.1	Kvalitatiivinen tutkimus.....	43
5.2	Tulokset.....	46
5.2.1	Yrityksen alkuvaihe	46
5.2.2	Yrittäjien nykyhetki ja tulevaisuus.....	49
5.2.3	Haastatteluiden onnistuminen	53
6	Johtopäätökset	55
	Lähteet	60
	Kuvat	64
	Kuviot	65
	Liitteet	66

1 Johdanto

Työ ja yrittäjyys ovat tällä hetkellä murrosvaiheessa. Työnteko saa tavanomaisuudesta poikkeavia muotoja, ja etä- ja ylityöt lisääntyvät. Yrittäjyyden ja perinteisen työn välimuodot, kuten freelancerina toimiminen ja ammatinharjoittaminen, lisääntyvät. Perinteisen työnteon rajat hämärtyvät samalla, kun yrittäjämäinen asenne lisääntyy, yrittäjien lisäksi myös työntekijöiden asenteissa. Yrittäjämäinen asenne on ratkaisevassa asemassa koko Suomen kilpailukyvyyn vahvistumisessa ja uusien kasvuyritysten kehittämisessä. Kasvuyritysten merkitys on suuri ja niiden tarve akuutti. Tulevaisuudessa verkostoitumista tulisi pyrkiä lisäämään sekä luomaan uusia yritystoiminnan muotoja. Näiden saavuttamisessa yrityskasvatuksella ja yrittäjyyskulttuurin kehittämisellä on suuri merkitys. (Elinvoimainen Suomi 2013, 83 - 84.)

Yrittäjyyttä pyritään lisäämään hallituksen elinkeinopolitiikalla. Sen tavoitteena on uudistaa ja monipuolistaa elinkeinorakennetta, lisätä yritysten kasvua ja kansainvälistymistä sekä parantaa yritysten toimintaedellytyksiä ja -ympäristöä. Hallituksen tavoitteena on myös vahvistaa yrittäjyyden edellytyksiä sekä edistää uusien yritysten syntymistä Suomeen. (Yrittäjyyskatsaus 2012.) Pelkkä elinkeinopolitiikka ei kuitenkaan riitä, vaan yrittäjät tarvitsevat myös sekä henkistä tukea että neuvontaa. Yrittäjät kohtaavat monia käytännön ongelmia ennen kuin varsinainen yritystoiminta on edes käynnistynyt. Haasteita riittää myös esimerkiksi liiketoiminnan suunnittelussa, ja yrityksen kasvun rakentamisessa. Huomio tulisi keskittää kaikista pienimpiin yrityksiin, sillä juuri niiden joukosta tulevaisuuden kasvu- ja suuryritykset nousevat.

Espoo-tarina on Espoon kaupungin strategia vuosille 2013 - 2017. Espoon visiona on olla vastuullinen ja inhimillinen edelläkävijäkaupunki, jossa kaikkien on hyvä asua, oppia, tehdä työtä ja yrittää ja jossa espoolainen voi aidosti vaikuttaa. Tätä visiota toteutetaan strategiaa kohti eri toimialojen ja yksiköiden avulla, ja esimerkiksi vuoden 2014 talousarvio ja taloussuunnitelma johdetaan Espoo-tarinasta. Tämän lisäksi Espoo-tarinaa toteutetaan poikkihallinnollisilla kehitysohjelmilla, joiden tehtävä on ylittää kaupunkiorganisaation toimialarajat. Poikkihallinnolliset kehitysohjelmat ovat Osallistuva Espoo, Nuorten elinvoimaisuus, Elinvoimaa ikääntyville, Kestävä kehitys sekä Kilpailukyky, innovatiivisuus ja yrittäjyys. (Espoo-tarina 2013.)

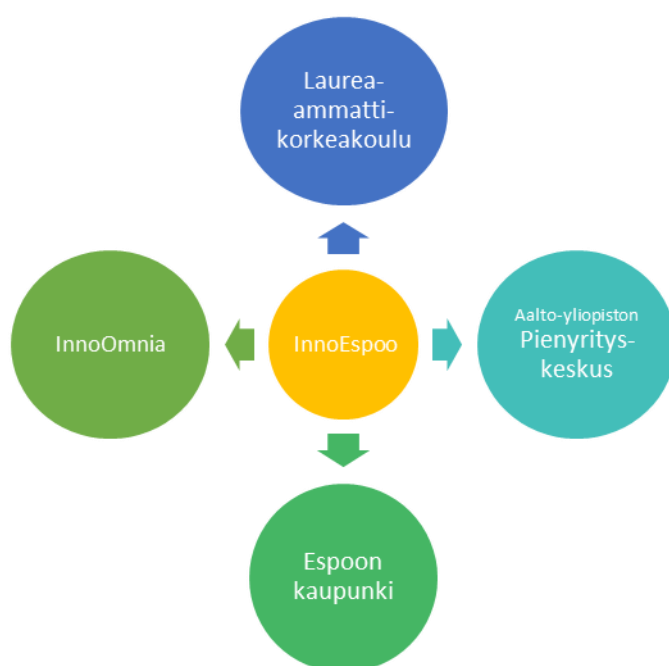
Poikkihallinnollisen kehitysohjelman Kilpailukyky, innovatiivisuus ja yrittäjyys tavoitteena on kehittää Espoon elinvoimaisuutta ja vetovoimaa ja luoda edellytyksiä kasvulle. Ohjelmalle asetetut kolme hyötytavoitetta ovat kilpailukyvyyn edistäminen, innovatiivisuuden kasvattaminen ja yrittäjyyden tukeminen. Kilpailukyvyyn edistäminen ja innovaatioiden kasvattaminen tähtäävät oman tekemisen parantamiseen, uusien ratkaisujen kehittämiseen sekä markkinoilla tapahtuvan kehittämistyön tukemiseen. Kilpailukykyä parannetaan muun muassa koulujen

yrittäjyyskasvatuksen kautta. Yrittäjyyden tukemisella tähdätään yrityksille suunnatun palvelutarjonnan ja neuvonnan yhtenäistämiseen ja parantamiseen, sekä kaupungin yrittäjämönteisen kuvan edistämiseen. (Antola 2013.)

1.1 Työn tausta ja tarkoitus

Espoo on Suomen toiseksi suurin, 250 000 asukkaan kaupunki pääkaupunkiseudulla. Espoossa on 120 000 työpaikkaa. Se on kerännyt monia kansainvälisten yritysten pääkonttoreita ja korkean teknologian yrityksiä. Espoota leimaa sen viiteen eri keskuksen jakautunut kaupunkirakenne. Kaupunkikeskuksia ovat Espoon keskus, Espoonlahti, Leppävaara, Matinkylä ja Tapiola. Myös Otaniemessä sijaitseva Aalto-yliopiston kampusalue on monille tuttu. Espoo rakentaa Otaniemen, Keilaniemen ja Tapiolan alueelle Pohjoismaiden suurinta innovaatiokeskittymää, nimeltään innovaatiopuutarha.

Kehitysohjelmasta Kilpailukyky, innovatiivisuus ja yrittäjyys on saanut alkunsa myös InnoEspoo-hanke. InnoEspoo-hanke on Espoon seudun koulutuskuntayhtymän Omnia kehitysyksikön InnoOmnian käynnistämä hanke, jonka tavoitteena on luoda kansainvälinen osaajaverkosto, johon kuuluvat Espoon kaupunki, espoolaisia yrittäjiä ja Omnian, Laurea-ammattikorkeakoulun sekä Aalto-yliopiston opiskelijoita, kehittäjiä ja opettajia. Hankkeessa syntyvän yhteisön päämääränä on tukea pienyritysten osaamisen ja liiketoiminnan vahvistumista, opiskelijayrittäjyyttä ja Espoon kaupungin innovatiivisten palvelujen kehittämistä. (InnoEspoo-osaajaverkosta rakennetaan 2012.)



Kuvio 1: InnoEspoo-hankkeen osapuolet (InnoEspoo-osaajaverkosta rakennetaan 2012)

Hankkeessa on InnoOmnian lisäksi mukana Laurea, Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus ja Espoon kaupunki. Hankkeen osapuolet on kuvattu kuviossa 1. Hankkeen kohdeyryhmänä ovat espoolaiset mikroyritykset, sivutoimiset yrittäjät, osuuskunnat sekä opiskelijayritykset, jotka ovat halukkaita kehittämään omaa ja toistensa liiketoimintaa uudessa kehittäjäympäristössä, omaa osaamistaan ja ajallista panostaan vastaan. Välillisinä kohderyhminä ovat Omnian, Laurean ja Aallon opiskelijat. Projekti lisää opiskelijoiden yrittäjyys- ja projektiosaamista ja työelämäosaamista. Myös Espoon kaupunki on kohteena, siltä osin kuin projekti sivuaa kaupungin palveluiden kehittämistä tai alueen hyvinvoinnin ja kilpailukyvyin lisäämistä. (Eura2007 2013.)

Laureassa InnoEspoo-hanke liittyy palveluliiketoimintaan, palvelumuotoiluun ja yrittäjyyteen. Sen tavoitteina on synnyttää kampuksille yhteisö, jossa hyödynnetään yrittäjien, opiskelijoiden ja aluekehittäjien välistä yhteistyötä. Hankkeessa kehitetään aluetta palvelevia tuotteita ja palveluita ja edistetään samalla yritysten verkottumisesta saamaa hyötyä. Siinä lisätään yritysten yhteyksiä ja avataan uusia työllistymisen mahdollisuuksia. (Laurea-ammattikorkeakoulu 2013.) Mikroyrittäjän tuen tarpeet on osa Laurean osuutta InnoEspoo-hankkeeseen.

Opinnäytetyö on pohjana hankkeen organisaatioiden yrityspalveluiden ja yritys yhteistyön kehittämiseen. Opinnäytetyö kertoo kuuden Espoon seudun mikroyrittäjän kokemuksia siitä, millaista yrityksen perustaminen, alkuvaihe ja liiketoiminnan suunnittelu on. Näitä asioita tarkastellaan yrittäjien tuen tarpeiden kautta. Tätä kautta pyritään saamaan tietoa siitä, kuinka yrityspalveluita voitaisiin kehittää ja yrittäjyyttä edistää hankkeen sisällä.

Tutkimuskysymyksenä työssä on seuraava:

- Millaista tukea Espoon mikroyrittäjät tarvitsevat?

Apukysymyksiä ovat seuraavat:

- Millaista tukea yrittäjä olisi tarvinnut perustamisprosessissa?
- Kuinka yrittäjä on suunnitellut liiketoimintaansa ja mitä vaikeuksia hän on siinä kohdannut?
- Millaista tukea yrittäjä kokee tarvitsevansa menestyäkseen tulevaisuudessa?

1.2 Työn rakenne ja rajaus

Työ sisältää ensin tietoperustan, jossa käsitellään yrittäjyyttä ilmiönä ja syitä ja edellytyksiä yrittäjätoimintaan. Tietoperustassa käydään myös läpi yrityksen perustamisen vaiheet, yritysten elinkaarimallit ja tietoa yrittäjyydestä Suomessa ja Espoossa. Siinä käsitellään yrittäjyyttä terminä ja selostetaan eri yritysmuodot. Luvussa kerrotaan suomalaisista yrityksistä yleisellä tasolla, sivutaan lyhyesti sitä, mitä yrityspalveluita kaiken kaikkiaan on saatavilla, ja paneudutaan aloittavien yritysten yleisimpiin haasteisiin.

Tietoperustan jälkeen kerrotaan Espoon kaupungin, Omnian koulutuskuntayhtymän, Laurea-ammattikorkeakoulun, Spinno Enterprise Societyn, Laurea Entrepreneurship Societyn sekä Aalto-yliopiston Pienyrityskeskusten tarjoamista yrityspalveluista, niin yrittäjille kuin opiskelijoille ja opiskelijayrityksillekin.

Seuraavassa luvussa käsitellään mikroyrittäjistä tehtyä tutkimusta. Laadullisen tutkimuksen lähtökohtien kautta siirrytään tutkimuksen toteuttamiseen, tuloksiin ja yhteenvedon. Viidennessä luvussa kerrotaan tutkimuksen pohjalta johdetuista kehitysehdotuksista. Viimeinen luku sisältää pohdintaa siitä, mitä tässä työssä jäi tutkimatta ja mitä tämän opinnäytetyön pohjalta voisi seuraavaksi lähteä tutkimaan.

Opinnäytetyö rajautuu tutkimaan ainoastaan InnoOmnian, Laurean ja Aalto-yliopiston kaupakorkeakoulun Pienyrityskeskusten yrityspalveluita. Rajaus perustuu hankkeen projektisuunnitelmaan ja hankkeen edustajien toivomukseen. Tarkasteluun on otettu mukaan myös Laureasta irtaantuneen Spinno Enterprise Societyn ja Laurea Entrepreneurship Societyn palvelut, sillä nämä organisaatiot tekevät tiivistä yhteistyötä Laurean yrittäjyystarjonnan kanssa, ja ovat Laurean opiskelijoiden käytettävissä. Tutkimuksen osalta työ rajataan koskemaan espoolaisia mikroyrityksiä, sivutoimisia yrittäjiä, osuuskuntia ja opiskelijayrityksiä, sillä ne ovat myös InnoEspoo-hankkeen kohderyhmänä.

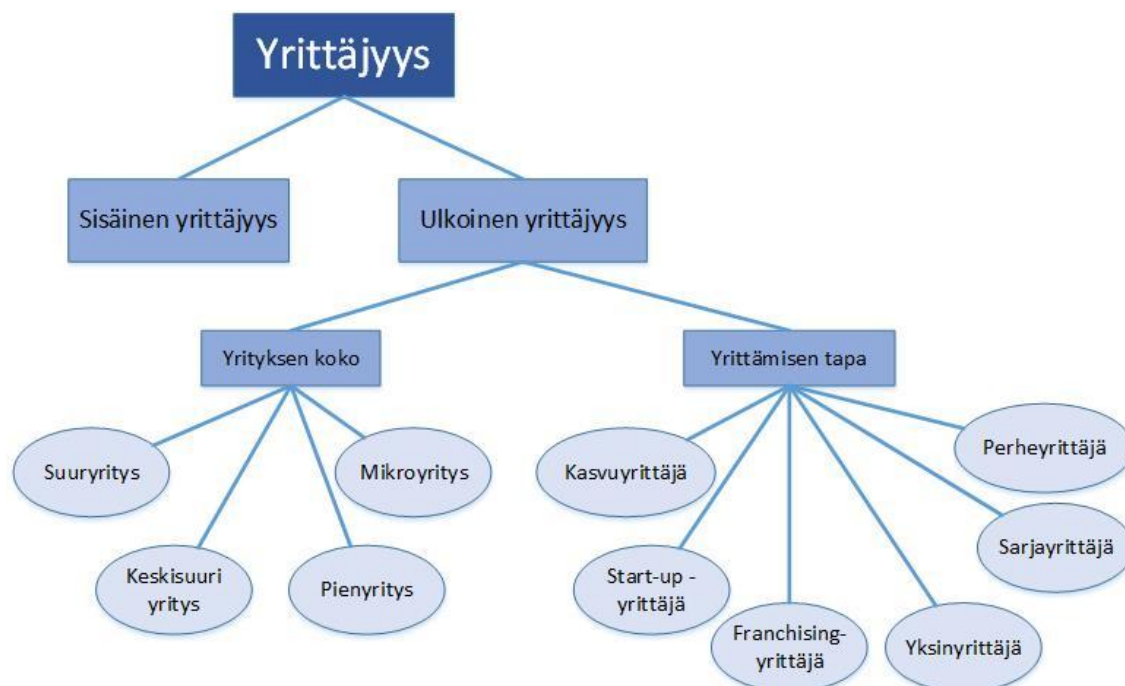
Opinnäytetyö toteutetaan keräämällä ensin tietoperustaa yrityksistä ja yrittäjyydestä. Tietoperustan keräämisen jälkeen kartoitetaan InnoEspoo-hankkeen organisaatioiden yrityspalvelut. Kartoitus suoritetaan netscoutingin ja yrityspalveluista vastaavien henkilöiden haastattelujen avulla. Tietoperustan ja käytännön tiedon pohjalta toteutetaan kvalitatiivisella menetelmällä yrittäjien vaiheita koskeva tutkimus. Tutkimuksessa tutkitaan sitä, mitkä ovat yrittäjien tuen tarpeet, mitä tukea he ovat saaneet ja mitä he olisivat tarvinneet. Tällä tavalla nähdään mahdolliset erot hankkeen organisaatioiden ja sen ulkopuolella olevien yritysten tuen tarpeissa.

2 Yrittäjyys ilmiönä

Tässä luvussa kerrotaan yrittäjyydestä käsitteenä. Tämän jälkeen esitellään yrittäjyyden jaottelua sekä yritysten koon että toimintatavan mukaan. Sen jälkeen paneudutaan hieman yrittäjäksi ryhtymisen syihin ja edellytyksiin, eri yritysmuotoihin ja yritysten elinkaarimalleihin. Luvun lopussa käsitellään aloittavan yrityksen haasteita sekä liiketoiminnan suunnittelun apuvälineitä.

Yrittäjyyttä käsitteenä on vaikea määritellä yhdellä sanalla. Kuten Turunen (2011, 14) väitöskirjassaan toteaa, yrittäjyys saattaa kuulostaa selkeältä, yksiselitteiseltä ja arkikielenomaiselta käsitteeltä, mutta toisaalta se on eräänlainen artefakti, joka määrittyy sen ympärillä ja sen nimissä tapahtuvista toimista. Hänen mukaansa esimerkiksi koulutusmaailmassa yrittäjyydellä voidaan tarkoittaa a) taloudellista, rahakeskeistä ja juridista ajattelutapaa, jossa olennaista on talous ja sen kontrolli, b) miltei mitä tahansa luovaa, yksilön ja organisaation mahdollisuuksia vapauttavaa toimintaa ja c) uusien yritysten perustamista, ja työllistymistä sitä kautta (2011, 14). Yrittäjyys on myös monitahoinen ilmiö, jota voidaan tarkastella monesta eri näkökulmasta. Näkökulmia voivat olla yrittäjyys yritys- tai liiketoimintana, yrittäjyys yksilön näkökulmasta eli yrittäjän ominaisuudet tai yrittäjäksi ryhtyminen, yritystoiminnan organisointitapojen näkökulma, ja esimerkiksi yrittäjyys yhteiskunnallisena tai makrotaloudellisena ilmiönä. (Viitala & Jylhä 2013, 27.)

Yrittäjyydestä erotetaan usein kaksi käsitettä, sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys. Sisäisellä yrittäjyydellä tarkoitetaan työntekijän perinteisestä poikkeavaa ajattelu- ja toimintatapaa silloin, kun työntekijä on toisella töissä. Sillä voidaan myös viitata organisaation johtamiseen siten, että se tukee työntekijöiden sisäistä yrittäjyyttä. Ulkoisella yrittäjyydellä tarkoitetaan varsinaista uuden yrityksen perustamista yrittäjän toimesta ja yrittäjän yrityksessä työskentelemistä. Yrittäjyyden luokittelua havainnollistetaan kuviossa 2. Yrittäjyyskeskustelussa ulkoinen yrittäjyys on ollut pinnalla jo pitkään, ja usein yrittäjyys määritelläänkin uuden yrityksen perustamiseksi. (Turun yliopisto 2013.) Yrittäjyydestä puhutaan siis yleensä silloin, kun tarkoitetaan pienimuotoista yritystoimintaa, jossa yrityksen omistaja tai omistajat ovat mukana yrityksen toiminnassa. Yrittäjä toimiikin tavallisesti joko yksin tai yhdessä omien sukulaistensa tai yrittäjäkumppaniensa kanssa. Yrittäjää leimaa vahvasti se, että hän on henkilö, joka voi käyttää yrityksessä omistajan valtaa, ja kantaa myös omistajan vastuun. (Viitala & Jylhä 2013, 27.)



Kuvio 2: Yrittäjyyden luokittelu (mukaillen Viitala & Jylhä 2013)

Yrittäjiä voidaan edelleen luokitella sen mukaan, miten he toteuttavat yrittäjyyttä. Yksinyrittäjiksi kutsutaan henkilöitä, jotka työllistävät yrityksessään vain itsensä. Yksinyrittäjä on usein yritystoiminnan alkuvaihe, ennen kuin yritys lähtee kasvamaan ja laajentumaan. Toisaalta monella ei ole tarvetta tai halua laajentua, jolloin yksinyrittäminen jää pysyväksi yrittäjyyden muodoksi. Yksinyrittäjät muodostavat ehdottomasti suurimman yrittäjien ryhmän, heitä on 60 % kaikista Suomen yrittäjistä. (Viitala & Jylhä 2013, 28.)

Sarjayrittäjiksi kutsutaan yrittäjiä, jotka perustavat, kasvattavat ja myyvät yrityksen ja tekevät saman uudelleen kerta toisensa jälkeen. Sarjayrittäjyyteen liitetään usein halu keskittyä uuden luomiseen, joskin se voi olla myös oppimisprosessi, jossa vanhat opit otetaan mukaan uuteen yritykseen. Jos sarjayrittäjä jää enemmistö- tai vähemmistöosakkaaksi entiseen yritykseensä, häntä kutsutaan portfolioyrittäjäksi. (Viitala & Jylhä 2013, 28.)

Franchising-yrittäjyys, eli ketjuyrittäjyys, on kahden yrityksen välistä yrittäjyyttä. Siinä franchising-yrittäjä saa toiselta yritykseltä korvausta vastaan käyttöönsä valmiiksi kehitetyn tuotteen tai palvelun ja liiketoimintamallin, eli konseptin. Franchising-yrittäjää sitovat tiukat säännöt siitä, kuinka tuotetta tai palvelua markkinoidaan ja myydään, mutta toisaalta hän saa myös suuren yrityksen tuen ja tunnetun konseptin heti käyttöönsä. (Viitala & Jylhä 2013, 28.)

Perheyrietykset muodostavat vahvan yritysryhmän Suomessa. Perheyrietyks on yritys, joka on johdoltaan tai omistukseltaan yhden perheen tai suvun hallussa. Usein liiketoiminta on jatku-

nut jo sukupolvien ajan, ja toiminnassa voi olla mukana esimerkiksi serkuksia. Perheyrittäjiä on kaikenkokoisia, ja suurimmat ovat melkein kaikkien tuntemia, kuten Fiat, Benetton, Heineken, L'Oreal, LEGO, IKEA, Kone ja Fazer-konserni. Perheyrittäjien voimana pidetään nopeaa ja ketterää päätöksentekoa sekä sitoutuneisuutta yrityksen kehittämiseen pitkällä aikavälillä. Tärkeintä ei ole luoda lyhyen aikavälin voittoja, vaan rakentaa vahva yritys vuosiksi eteenpäin. (Viitala & Jylhä 2013, 29.)

Yrittäjiä luokitellaan edelleen yrittämisen muodon lisäksi yritysten koon mukaan. Suuryritykset työllistävät yli 250 henkilöä, keski- ja pienyritykset 50 - 249 henkilöä, pienet yritykset 10 - 49 henkilöä ja mikroyritykset 1 - 9 henkilöä. Mikroyrittäjien lisäksi puhutaan joskus pienyrityksistä. Pienyrityksillä (pienyrittäjillä) ja mikroyrittäjillä (mikroyrittäjillä) tarkoitetaan usein samaa asiaa. Näiden yritysten ominaispiirteitä ovat ne, että niillä on usein kapea tuotevalikoima, vain muutama tuote, ja että niillä on huomattavasti tuotteita enemmän kilpailijoita. (Kallio 2002, 24 - 25.)

Nykyään puhutaan paljon myös start-up-yrityksistä. Start-up-yrityksellä ei ole virallista määritelmää, mutta hyvänä määritelmänä voidaan pitää OECD:n ehdotusta, joka on ”uudet yritykset, perustettu erityisesti kehittämään tai kaupallistamaan asiantuntijan keksintö, ilman asiantuntijan apua”. Opetusministeriö itse on käsitteen suhteen paljon laajemmalla kannalla: kaikki lähiaikoina perustetut yritykset lasketaan start-up-yrityksiksi. (Opetusministeriö 2005.) Talouselämän (2012) määritelmän mukaan start-up on uusi yritys, jolla on uusi kiinnostava tuote. Yhteenvetona voidaan siis todeta, että start-up-yritys on termin käyttöön nähden lähiaikoina perustettu yritys, jolla on joku uusi tuote tai palvelu.

Kasvuyritykset ovat myös olleet paljon esillä viime aikoina. Kasvuyrityksellä tarkoitetaan nimenmukaisesti yritystä joka kasvaa. Kasvua voidaan mitata joko henkilöstömäärän tai liikevaihdon mukaan, tai molempien. Myöskään kasvuyrityksellä ei ole virallista määritelmää, mutta Tilastokeskus (2011) kertoo, että ”OECD:n ja Eurostatin mukaan kasvuyrityksen työllisyys ajanjakson alussa on vähintään kymmenen henkeä ja seuraavan kolmen vuoden aikana henkilöstön keskimääräinen kasvu ylittää 20 prosenttia vuositasolla”. Kasvuyritykset mainitaan merkittävänä työllistäjinä yksityisellä sektorilla ja niiden merkitys uusien työpaikkojen synnyssä on suuri.

2.1 Yrittäjäksi ryhtymisen edellytykset ja syyt

Yrittäjänä menestyminen vaatii paljon muutakin kuin pelkän liikeidean. Yrittäjämäinen toimintatapa pitää sisällään monia piirteitä, joista on hyötyä sekä palkkatyössä että yrittäjänä toimimisessa. Ensimmäisenä on kyky hahmottaa epämääräisiä kokonaisuuksia ja tunnistaa ongelmia. Moni liikeidea perustuu havaitun ongelman ratkaisuun. Ongelmanratkaisun edellytyk-

sinä voidaan pitää luovuutta, ennakkoluulottomuutta ja uskallusta. Tähän liittyy vahvasti myös epäonnistumisen sietokyky, joka on tarpeellinen, jotta yritystoimintaa voidaan kehittää ja tehdyistä virheistä oppia. Yrittäjämäiseen toimintatapaan liitetään myös vahva motivaatio, jopa intohimo, tehtyä työtä kohtaan. Motivaationa se on vahvempi kuin esimerkiksi raha. (YritysHelsinki 2013, 5 - 6.)

Tuotteistamisen taito koskee jo yrittäjää tai työntekijää itseään, sillä mitä paremmin oman osaamisensa ja potentiaalinsa pystyy tuotteistamaan, sitä paremmin pärjää niin asiakkaiden kuin vaikka työnantajan kanssa. Aktiivisuus ja tavoitteellisuus seuraavat tuotteistamista tiiviisti. Työ- ja talouselämä on muuttunut suuntaan, jossa pelkän reagoinnin lisäksi tarvitaan aktiivisesti asioita edistävää otetta. Viimeisenä piirteenä voidaan mainita usko omaan itseensä ja omaan pystyvyyteensä. Pettymysten ja vastoinkäymisten hetkellä omien vahvuuksien tunteminen ja usko esteiden voittamiseen voi olla ratkaiseva menestymisen kannalta. (YritysHelsinki 2013, 5 - 6.)

Tärkeimpänä yrittäjän henkilökohtaisena ominaisuutena voidaan pitää halua ja tahtoa toimia yrittäjänä. Tämän lisäksi yrittäjien persoonaan yhdistetään usein seuraavat ominaisuudet:

- ahkera
- luova
- rohkea, oma-aloitteinen
- tuloksiin pyrkivä
- päättäväinen
- myyntitaitoinen
- valmis ottamaan riskejä
- epävarmuuden sietokyky.

Edellä mainittujen ominaisuuksien omaaminen ei takaa menestystä, mutta antaa sille hyvät valmiudet. (YritysHelsinki 2013, 7.)

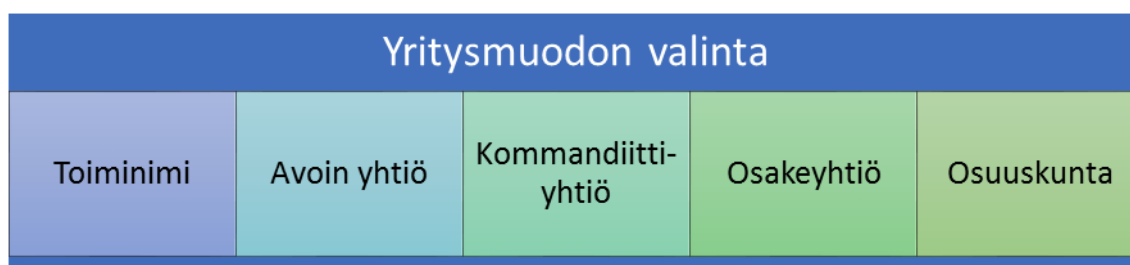
Yrittäjällä on yrityksessään monta roolia. Yrittäjän rooleista ei ole yhtenäistä tulkintaa ja niiden määrä vaihtelee tutkijoista riippuen. Pyykkö (2011) on esittänyt neljä keskeistä roolia: myyjä, tekijä, johtaja ja sijoittaja, kun taas Kallio (2002, 135 - 140) kuvailee omista lähteistään viisi roolia: omistaja, käynnistäjä/kehittäjä, osallistuja, asioiden johtaja ja henkilöiden johtaja. Näitä yhdistelemällä voidaan rakentaa viisi keskeistä roolia, jotka jokaisella yrittäjällä on päällään:

1. Omistaja
2. Päättävä
3. Toteuttaja
4. Johtaja
5. Kehittäjä.

Omistajan roolissa yrittäjä kantaa taloudellisen riskin ja pyrkii varmistamaan, että yritystoiminta on kannattavaa. Päättäjän roolissa hän organisoii toiminnan, suunnittelee ja valvoo sitä sekä päättää mihin suuntaan yritystoimintaa kehitetään. Toteuttajana yrittäjä osallistuu käytännön työn tekemiseen ja esimerkiksi myyntityöhön. Johtajana yrittäjä johtaa ja motivoi henkilökuntaa. Tässä roolissa hän joutuu delegoimaan, valmentamaan, inspiroimaan sekä puuttumaan epäkohtiin mahdollisten henkilövaihdostenkin kautta. Kehittäjänä yrittäjä tekee yrityksen tuotteita tai palveluita koskevat päätökset ja tuo yritykseen uutta, tai vaihtoehtoisesti poistaa vanhaa. (Kallio 2002, 135 - 140; Pyykkö 2011.)

2.2 Yritysmuodot

Yritysmuodoista yrittäjällä on valittavanaan viiden eri vaihtoehdon välillä: toiminimiyrittäjä, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yritysmuodot on havainnollistettu kuviossa 3. Yksityinen elinkeinonharjoittaja, puhekielessä toiminimiyrittäjä, tekee sopimukset omalla nimellään. Hän vastaa yrityksen varoista ja veloista suoraan henkilökohtaisella omaisuudellaan, eikä yrittäjän ja yrityksen omaisuutta eroteta kuin kirjanpidollisesti. Perustamisen puolesta toiminimi on helpoin, sillä siitä ei tarvitse tehdä kuin ilmoitus kaupparekisteriin. Mikäli toiminta on määrättyjen ehtojen ulkopuolella, sitä ei tarvitse ilmoittaa edes kaupparekisteriin. (Yritysmuodot ja liiketoiminta 2013.)



Kuvio 3: Yritysmuodot Suomessa (Yritysmuodot ja liiketoiminta 2013.)

Avoin yhtiö on yhtiö, jossa kaksi tai useampi yhtiömies on sopinut elinkeinon harjoittamisesta yhteisen päämäärän eteen. Yksi henkilö ei voi perustaa avointa yhtiötä. Avoimessa yhtiössä laaditaan aina yhtiösopimus, jossa sovitaan kirjallisesti yhtiön nimestä, toimialasta, yhtiökumppaneista, työpanoksista, tilikaudesta ja mahdollisesti muista oleellisista asioista, kuten tilintarkastajista, voitonjaosta, toimitusjohtajasta ja yhtiöstä eroamisesta. Avoin yhtiö tulee ilmoittaa kaupparekisteriin ennen toiminnan käynnistämistä. Avoin yhtiö on toiminimeä säädellympi hallinnon ja päätöksenteon suhteen, mutta vastuut ovat samat kuin toiminimessä, eli jokainen yhtiömies vastaa periaatteessa yksin yrityksen veloista ja velkoja voi periä velkoja keneltä hyvänsä yhtiömieheltä. (Yritysmuodot ja liiketoiminta 2013.)

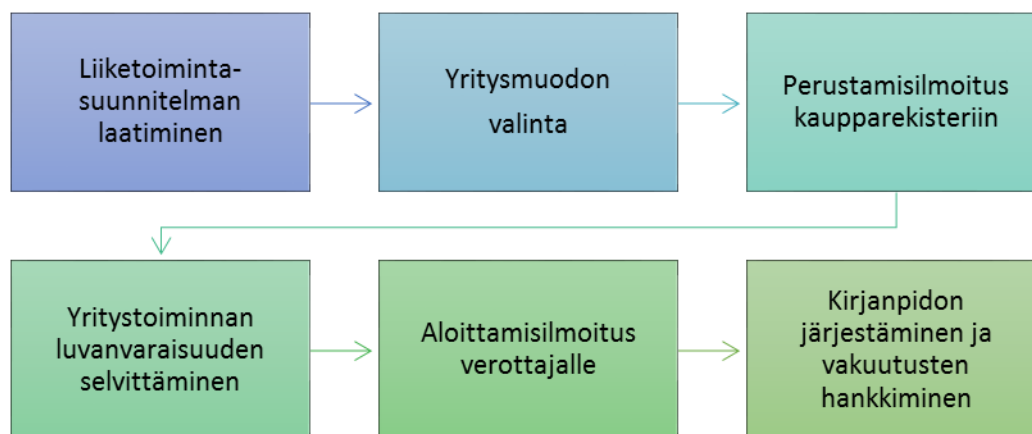
Kommandiittiyhtiö on kuten avoin yhtiö, mutta siinä on vastuunalaisen yhtiömiehen lisäksi vähintään yksi äänetön yhtiömies. Yhtiömiehet sijoittavat yhtiöön pääoman, joka voi vastuunalaiselta yhtiömieheltä olla rahaa, tavaraa tai esimerkiksi työpanos. Äänetön yhtiömies sijoittaa vain rahallisen panoksen. Vastuunalaiset yhtiömiehet toimivat kuin avoimessa yhtiössä. Äänetön yhtiömies ei voi erikseen sopimatta osallistua yhtiön toimiin, mutta hän ei myöskään ole vastuussa yrityksen veloista. (Yritysmuodot ja liiketoiminta 2013.)

Osakeyhtiö on Suomessa yleisin yritysmuoto. Se on niin sanottu pääomayhtiö, jossa osakkeenomistajat vastaavat yhtiön velvoitteista vain suorittamallaan pääomapanoksella. Osakeyhtiön vähimmäisosakepääoma on 2 500 €. Osakeyhtiö perustetaan kirjallisella perustamissopimuksella osakkeenomistajien kesken. Perustamissopimuksessa on tarkempia vaatimuksia kuin muilla yhtiömuodoilla. Sopimuksen teon jälkeen yhtiö tulee rekisteröidä kaupparekisteriin. Osakeyhtiötä säädellään edeltäviä yhtiömuotoja enemmän ja sitä varten on tehty osakeyhtiölaki. Osakeyhtiölain kirjattuja keskeisiä periaatteita ovat osakkeenomistajan rajoitettu vastuu, osakkeenomistajien yhdenvertaisuus ja enemmistöperiaate, johdon huolellisuusvelvoite, yhtiön pääoman pysyvyys sekä osakkeen luovutettavuus. Osakeyhtiön hallintoon kuuluu yhtiökokous, hallitus sekä toimitusjohtaja. (Yritysmuodot ja liiketoiminta 2013.)

Osuuskunta on säätelyltään miltei samanlainen yhtiömuoto kuin osakeyhtiö, mutta sen tarkoituksena on sen jäsenistön taloudenpidon tai ammatinharjoittamisen tukeminen siten, että jäsenet käyttävät hyödykseen osuuskunnan tarjoamia palveluita. (Yrittäjät 2013.) Käytännössä tämä voi tarkoittaa esimerkiksi työn tekemistä niin, että osuuskunta järjestää kirjanpidon ja palkanmaksun, mahdollistaen jäsenten työnteon osuuskunnan nimissä. Osuuskunta perustetaan kuten osakeyhtiö, mutta osuuskunnalla ei ole kiinteää osuuspääomaa, vaan se vaihtelee jäsenten määrän mukaan. Ylintä valtaa osuuskunnassa käyttävät jäsenet osuuskunnan kokouksessa. Tämän lisäksi osuuskunnalla on oltava hallitus. Hallitus päättää toimitusjohtajan tarpeellisuudesta ja valinnasta. (Yritysmuodot ja liiketoiminta 2013.)

2.3 Yrityksen perustamisen vaiheet ja elinkaarimallit

Yrityksen perustaminen noudattaa yleensä järjestystä, jossa yrittäjällä on ensinnäkin tahto ja halu ryhtyä yrittäjäksi ja käynnistää yritystoiminta. Seuraavaksi yrittäjä laatii liiketoimintasuunnitelman havaitsemansa liiketoimintamahdollisuuden pohjalta. Tämän jälkeen yrittäjä valitsee yritysmuodon aiemmin selostetuista vaihtoehdoista. Kun yritysmuoto on valittu, voi yrittäjä tehdä perustamisilmoituksen kaupparekisteriin. Ennen varsinaisen yritystoiminnan aloittamista on vielä selvitettävä millaisia lupia toiminta vaatii ja tehtävä aloittamisilmoitus verottajalle. Viimeisenä pakollisena vaiheena yrittäjän on järjestettävä yrityksen kirjanpito ja hankittava tarvittavat vakuutukset. (Finnvera 2013; Yrityksen perustamisen vaiheet 2013.) Prosessi on kuvattu kuviossa 4.



Kuvio 4: Yrityksen perustamisen vaiheet (mukaillen Finnvera ja Suomen Yrittäjät 2013)

Huomioitavaa on myös se, että voidakseen menestyä yrittäjänä yrittäjäksi aikovan on tunnettava myös toimiala, jolle hän yrityksen aikoo perustaa. Hänen on hallittava talousasioiden hoito, markkinointi ja tunnettava markkinat ja kilpailijat. (Yrityksen perustamisen vaiheet 2013.) Yrittäjän on myös huolehdittava yrityksen vakuutuksista, verojen maksamisesta ja toimialaa mahdollisesti koskevien lakien noudattamisesta, esimerkiksi ympäristöasioiden suhteen. Näiden lisäksi yrittäjän tulee miettiä, millä hän rahoittaa yritystoiminnan, kuinka hän varautuu riskeihin ja miten hän hinnoittelee tuotteet tai palvelut. Perehtymistä vaativat myös yrittäjän työttömyysturva ja työntekijän palkkaaminen ja siitä aiheutuvat kulut. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2013.)

Perustamisvaiheesta alkaen yritys etenee niin kutsutun elinkaarimallin mukaisesti. Kuten Jukka Kallio (2002, 74) toteaa, yrityksen elinkaarimalleja on useita. Elinkaarimallit soveltuvat lähinnä yrityksen menneisyyden arviointiin, sillä niillä ei pystytä arvioimaan yrityksen tämän hetkistä tilaa tai seuraavaa vaihetta tai sen ajankohtaa. Jokaisessa niissä on puutteita, eivätkä ne ota huomioon esimerkiksi yrittäjän henkilökohtaisia motiiveja yrityksen suhteen. Yrittäjät motivoituvat usein muistakin kuin talouteen tai yrityksen kasvuun liittyvistä syistä ja siksi elinkaarimallit soveltuvat parhaiten kasvuyritysten kuvaamiseen.

Elinkaarimalleista on kuitenkin apua siksi, että ne voivat opastaa yrittäjää yrityksen kehitysvaiheissa. Erityisesti oman osaamisen rajojen huomaamisessa ja vastuun jakamisessa elinkaarimallit voivat olla hyödyksi yrityksen kasvaessa. Akateemisissa tutkimuksissa usein viitattu Churchill & Lewis (1983) loivat elinkaarimallinsa jo vuonna 1983. Heidän luomansa malli on ollut pohjana useimmille nykyisille malleille. Elinkaarimallista riippumatta vaiheiden sisältö on suurin piirtein sama. Churchillin ja Lewisin mallin yksinkertaisuuden vuoksi se on valittu myös tähän työhön kuvaamaan tutkittavien pienyritysten nykytilaa kasvun kannalta tarkasteltuna. Mallin viisi elinkaaren vaihetta ovat:

- käynnistysvaihe
- selviytymisvaihe
- menestysvaihe
- lentoonlätövaihe ja
- kypsyysvaihe.

Vaiheet ja niiden riippuvuus toisistaan löytyy kaaviona liitteestä 1.

Käynnistämävaiheessa yrityksen ongelmat ovat usein asiakashankinnassa ja tuotteiden tai palveluiden toimitusvarmuudessa. Käynnistämävaiheessa ensimmäiset taloudelliset ongelmat ilmestyvät, kun menoja on enemmän kuin tuloja. (Churchill & Lewis 1983.) Vaiheeseen liittyy niin kutsuttu kuolemanlaaksoilmiö, josta kerrotaan tarkemmin yrittäjyyden haasteista käsittelevässä luvussa. Tässä vaiheessa Kallion (2002, 82 - 83) mukaan yrittäjäosaamisen olisi hyvä kattaa mahdollisimman paljon yrittäjäosaamisen neljästä ulottuvuudesta, joita ovat:

- funktionaalinen osaaminen ja taidot
- johtamiseen liittyvät yleiset tiedot ja taidot
- liiketoiminnallinen ja strateginen oivaltaminen sekä
- henkilökohtainen kompetenssi.

Funktionaalinen osaaminen pitää sisällään tekniset tiedot ja taidot liiketoiminnasta ja ammatinharjoittamisesta, kuten esimerkiksi putkimiehen taidot. Johtamiseen liittyvillä taidoilla tarkoitetaan suunnitteluun, organisointiin, koordinointiin ja ongelmanratkaisuun liittyviä taitoja. Liiketoiminnallisella ja strategisella oivaltamisella tarkoitetaan analysointikykyä, luovuutta ja käsitteellisiä taitoja. Henkilökohtainen kompetenssi liittyy yrittäjän tavoitteellisuuteen, aloitteellisuuteen, innostavuuteen ja esimerkiksi sitoutuneisuuteen. (Kallio 2002, 82.)

Yrityksen selviytymisvaiheessa yritys vakiintuu, mutta jatkaa selviytymistaisteluaan. Tämän vaiheen suurin ongelma on kassavirran riittämättömyys. Organisaatio on vielä yksinkertainen ja lepää yksinomaan yrittäjän varassa. Systemaattista suunnittelua tai kehitystä ei tapahdu, vaan suunnittelu sisältää lähinnä kassavirtalaskelmia. Selviytymisvaiheessa yrityksen on mahdollista kasvaa ja siirtyä menestyksen vaiheeseen. Usein kuitenkin kassavirtaa muodostuu riittävästi yrittäjän elättämiseen ja yritys jää tälle asteelle, eikä kehity eteenpäin. Yritystoimin-

ta loppuukin usein viimeistään yrittäjän päättäessä lopettaa toiminta, tai siirtyä eläkkeelle. Monelle yrittäjälle riittää tämä niin sanottu mukavuusvaihe, jossa tulot riittävät kattamaan menot ja tarjoamaan siedettävän elannon yrittäjälle ja hänen työntekijöilleen. (Churchill & Lewis 1983; Kallio 2002, 83 - 85.)

Mikäli yritys selviytyy kasvuvaiheesta, se siirtyy menestysvaiheeseen. Menestysvaiheessa kysymykseksi nousee, pitäisikö yrityksen luomaa saavutusta käyttää laajenemiseen, vai pyrkiä pitämään yritys vakaana ja tuottavana. Menestysvaiheesta voidaan erottaa kaksi alavaihetta: menestys-vetäytyminen ja menestys-kasvu. Menestys-vetäytyminen-vaiheessa yrityksen talous on terveellä pohjalla ja sen tuotteet ovat lyöneet markkinoilla läpi. Yritys on niin suuri, että osa omistajan tehtävistä voidaan antaa muille johtajille hoidettavaksi, työntekijöissä on ammattilaisia ja yrityksen rahoitus-, markkinointi- ja tuotanto-osastot on perustettu. Yritys voi jäädä tähän vaiheeseen käytännössä ikuisiksi ajoiksi, mikäli se sopeutuu ympäristön ja elinkeinoelämän muutoksiin. Epäonnistuessaan se joko lopettaa toimintansa tai putoaa takaisin selviytymisvaiheeseen. Menestys-kasvu-vaiheen yrityksen omistaja keskittää resurssit kasvuun. Yrityksen oma ja kaikki saatavilla oleva vieras pääoma sijoitetaan (riskin kanssa) taloudelliseen kasvuun. Operatiivinen suunnittelu kohdistetaan nykyhetken sijasta tulevaisuuteen ja strategiseen suunnitteluun panostetaan. Tämän vaiheen onnistuessa yritys siirtyy lentoonlätövaiheeseen, tai epäonnistuessaan putoaa joko menestys-vetäytyminen-vaiheeseen tai lopettaa toimintansa. (Churchill & Lewis 1983.)

Neljäntenä vaiheena on lentoonlätövaihe. Tässä vaiheessa pääongelman muodostavat yrityksen kasvuun saaminen nopeasti ja se, millä kasvu rahoitetaan. Kysymyksiksi nousee vastuun delegoiminen omistajalta alemman tason johtajille ja kassan riittävyys suhteessa kasvun vaatimiin investointeihin. Usein yrityksen velan ja oman pääoman suhde nousee korkeaksi ja yrityksessä on kiinnitettävä huomiota investointien kannattavuuden arviointiin. Toiminta on jaettu yleensä ainakin myyntiin ja tuotantoon. Operatiivinen ja strateginen suunnittelu on jalkautettu yritykseen ja omistaja ja yritys alkavat usein eriytyä. Omistajalla on kuitenkin edelleen selvä rooli ja jos hän pystyy vastaamaan kasvavan yrityksen haasteisiin, toiminta muuttuu yleensä isoksi liiketoiminnaksi. Epäonnistuessaan omistaja yleensä myy yrityksen voitollisesti, mikäli hän ymmärtää kyvykkyytensä rajat ajoissa. Epäonnistuessaan tässä vaiheessa yritys saattaa tilanteesta riippuen pudota mihin tahansa aikaisempaa vaiheeseen tai lopettaa kokonaan. (Churchill & Lewis 1983.)

Viimeisenä vaiheena elinkaarimallissa on kypsyysvaihe. Tämän vaiheen haasteena on säilyttää ja hallita nopean kasvun tuomat voitot ja toisaalta säilyttää pienen yrityksen edut, kuten joustavuus ja yrittäjähenkisyys. Johdon määrää on usein kasvatettava, jotta kasvun tuoma tehottomuus saadaan poistettua ja toiminta säilytettyä ammattimaisena. Yrityksellä on taloudelliset- ja henkilöresurssit yksityiskohtaiseen operatiivisten ja strategisten päätösten toteut-

tamiseen, järjestelmät ovat kehittyneitä ja yritys on saavuttanut päämääränsä. Sillä on koon tuoma etu, taloudelliset resurssit ja johdollinen osaaminen. Jos yrityksessä säilyy yrittäjämäinen henki, siitä tulee suuri toimija markkinoilla. Jos näin ei käy, se siirtyy kuudenteen vaiheeseen: kangistumiseen. Tämä vaivaa usein vain suuria yrityksiä, joilta puuttuu innovatiivisuus ja riskinottohalu. Näillä yrityksillä on usein suuri markkinaosuus ja ostovoimaa, mutta ympäristössä tapahtuviin muutoksiin reagoimattomuus on niille kohtalokasta, sillä niiden kilpailijat huomaavat muutokset ensin ja pääsevät hyötymään niistä yritystä aiemmin. (Churchill & Lewis 1983.)

Yhteenvetona elinkaarimallista voidaan todeta, että mikäli kussakin elinkaaren vaiheessa yrittäjä kykenee tunnistamaan käännekohdan, hän pystyy ennakoimaan käänteen seuraukset ja mahdollisesti toimimaan paremman lopputuloksen edellyttämällä tavalla. Elinkaarimallista on apua myös yrityspalveluita järjestäville tahoille, kun ne suunnittelevat tukipalveluita menestymisen kriittisten kohtien avuksi.

Erityisesti pienyrityksiä vaivaa kuitenkin jämähtäminen selviytymisvaiheeseen. Vain harva pienyritys etenee varsinaiseen kasvuvaiheeseen ja muuttuu kasvuyritykseksi. Ei-kasvuyrityksiä leimaavat yleensä seuraavat asiat:

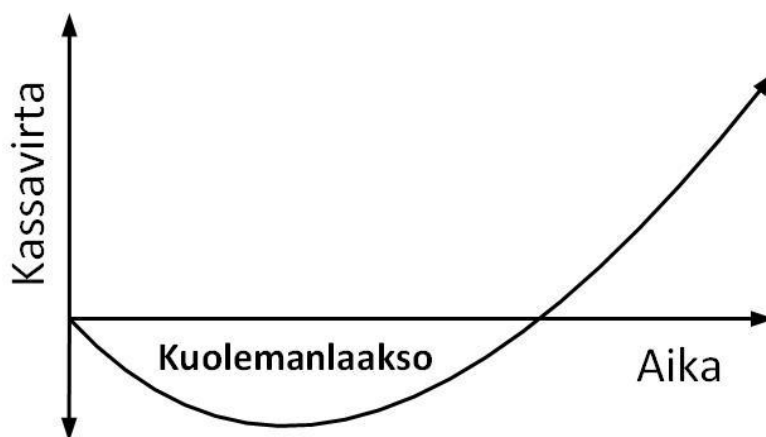
- keskittyminen selviytymisen lyhyen aikavälin tavoitteisiin, eikä kasvun vaatimiin pitkäaikaisiin toimenpiteisiin
- yritys vakiintuu selviytymiskamppailuun, lepovaihe, ei varsinaista strategiaa
- käynnistäminen selätetty: yrittäjän mukavuustila, jossa oma elanto on saavutettu ja
- kypsyminen: jonkinlaisen kasvun jälkeen, tuotteiden elinkaari hiipumassa.

Kasvuun pyrkimättömien yritysten on silti huolehdittava monista asioista pysyäkseen elossa. Taloushallintojärjestelmien toimivuus on tärkeää, jotta päätöksiä osataan tehdä faktatietojen pohjalta. Liikevaihtoa on osattava luoda niin kiinteiden kustannusten, kuin toimeentulonkin turvaamiseksi. Tuote- ja markkinatutkimusta tulisi tehdä ainakin jonkin verran, jotta yrityksen tuotteet vastaavat kysyntää. Mahdollisia työntekijöitä tulisi johtaa ja valvoa ammattimaisesti. (Kallio 2002, 83 - 85.)

2.4 Aloittavan yrityksen haasteet

Työ- ja elinkeinoministeriön mukaan (2010) Suomessa lähes puolet aloittavista yrityksistä poistuu markkinoilta ensimmäisen viiden toimintavuotensa aikana. Ilmiötä kutsutaan nimellä kuolemanlaakso. Eri yhteyksissä poistuman on arveltu olevan 30 - 50 % vuodessa perustamista seuraavan viiden vuoden kuluessa. Laakson ja Kilpeläisen (2007) tekemän selvityksen mukaan on perusteltua olettaa, että myös Espoossa vain 40 - 50 % uusista yrityksistä lähtee aidosti toimimaan ja toimii vielä useita vuosia.

Kuolemanlaakso liittyy yrityksen rahoitukseen. Aloittavan yrityksen on selvittävä muun muassa markkinoille tunkeutumisen vaatimasta rahoituksesta, käyttöomaisuusinvestointien rahoituksesta, käyttöpääoman varmistamisesta toiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi ja maksuvalmiuden ylläpitämisestä. Etenkin yritystoiminnan alussa menoja kertyy heti, mutta tulot seuraavat viiveellä. Seurauksena on negatiivinen nettokassavirta. Kuolemanlaaksoa on havainnollistettu kuviossa 5. Yritys joutuu rahoittamaan toimintaansa pääomalla niin kauan kuin yrityksen menot ylittävät liiketoiminnasta saadut tulot. Kassavirran kääntynyt positiiviseksi yritys joutuu usein huolehtimaan myös alkuvaiheen käynnistämistä varten hankitun ulkopuolisen rahoituksen takaisinmaksusta. Vasta kun yrityksen kumulatiivinen nettokassavirta on kääntynyt positiiviseksi, aloittava yritys on selviytynyt vaikeimmasta vaiheesta, eli selviytynyt niin kutsutusta kuolemanlaaksosta. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.)



Kuvio 5: Rahoituksen kuolemanlaakso (mukaillen Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.)

Kuolemanlaakson ylittämisen lähtökohtana on se, että yrityksen liiketoiminnalla on pitkällä tähtäimellä menestymisen edellytykset, eli että yrityksen toiminta on elinkelpoista. Tämän jälkeen huomio tulee siirtää ylittämisen mahdollistamiin rahoitusvaihtoehtoihin. Näitä ovat tulorahoitus, vieraan pääoman ehtoinen rahoitus ja oman pääoman ehtoinen rahoitus. Tulorahoitus on monelle yritykselle vaihtoehto, joka ei useinkaan tarjoa apua, sillä kuolemanlaakso on seurausta nimenomaan tulorahoituksen riittämättömyydestä. Myöskään omaa pääomaa ei yleensä ole saatavilla. Vieraan pääoman hankkimisessa pankit ovat edelleen pienten yritysten ensimmäinen ja tärkein kanava. Aina lainan saaminen ei kuitenkaan ole itsestään selvää. Luottotietojen lisäksi asiakassuhteen pituus vaikuttaa lainan myöntämiseen. Mikäli toinen, tai molemmat ovat puutteelliset, lainaa ei välttämättä myönnetä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.)

Kuolemanlaakson ylittämistä voidaan epäsuorasti auttaa myös julkisten tuki- ja neuvontapalveluiden kautta. Varsinaista rahoitusta nämä palvelut eivät tarjoa, mutta niiden rooli koros-

tuu tilanteissa, joissa yrittäjällä itsellään ei ole tietoa kaikista rahoituksen hankintakanavista. Yrittäjää voidaan myös valmistella alkuvaiheen mahdollisiin vaikeuksiin jo yrityksen perustamisvaiheessa. Neuvontapalveluissa kannustaminen suunnataan realistisen liiketoimintasuunnitelman laadintaan ja talouslaskelmien tekoon. Yrittäjää voidaan myös valmistella rahoituskeskusteluihin, ja neuvoa jo kuolemanlaaksossa olevaa yritystä esimerkiksi kustannusten pienentämisessä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.)

Kuolemanlaakson lisäksi yrittäjän haasteiksi voivat muodostua oman osaamisen ja ajankäytön asettamat rajoitteet. Uudenmaan yrityshautomotutkimuksessa (Pyykkö 2011) vuonna 2007 tutkittiin yritystoiminnan edistämisen kannalta tärkeimpiä haasteita. Kymmenen tärkeintä haastetta yrittäjille tärkeimmästä alkaen olivat:

- ”1. Parempi ajanhallinta ja suunnitelmallisuus
2. Myynti- ja markkinointitaitojen parantaminen; miten myydään? (myyntitaidot ja -tekniikat)
3. Myynti- ja markkinointimateriaalien aikaansaaminen
4. Aikaansaavuus tuotekehityksessä ja tuotteistamisessa
5. Kohderyhmän tarkentaminen; kenelle myydään? (yritys, henkilö)
6. Rahoituksen hankinta
7. Selkeämpi työnjako ja projektointi
8. (Talous)hallinto- ja sopimusasioiden optimointi
9. Enemmän henkilökohtaista sparrausta erityisasiantuntijoilta
10. Onnistuneempi rekrytointi ja ihmisten johtaminen” (Pyykkö 2011.)

2.5 Liiketoiminnan suunnittelun apuvälineet

Kuten aikaisemmissa luvuissa on mainittu, liiketoimintasuunnitelman laatiminen muodostuu tärkeäksi viimeistään ulkopuolista rahoitusta haettaessa. Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen raportti, jossa kuvataan liikeidea, toiminnan tarkoitus, yrityksen strategia, markkinat ja asiakkaat sekä toiminnan rahoitus. Liiketoimintasuunnitelman lisäksi liiketoiminnan hahmotamiseen soveltuu The Business Model Canvas -työkalu.

The Business Model Canvas, eli liiketoimintakanvaasi, on Alexander Osterwalderin ja Yves Pigneurin kehittämä työkalu, jonka avulla liiketoimintamallia voidaan suunnitella ja kuvata. Liiketoimintamalli kuvaa sen, miten yritys luo, tuottaa ja toimittaa palvelut tai tuotteet. Liiketoimintakanvaasi on jaettu yhdeksään osaan: asiakasryhmät, arvolupaus, jakelukanavat, asiakkassuhteet, tulovirrat, avainresurssit, avaintoiminnot, avainkumppanit ja kustannusrakenne. Osat ovat nähtävillä kuviossa 6. Asiakasryhmässä kuvataan ne henkilöt tai organisaatiot, jotka halutaan tavoittaa ja palvella. Tässä kohdassa vastataan kysymykseen, kenelle arvoa tuotetaan ja ketkä ovat tärkeimmät asiakkaat. Arvolupaus kuvaa ne palvelut tai tuotteet, jotka tuottavat arvoa tietyille asiakasryhmälle. Tässä osassa kerrotaan tarkasti asiakkaan saama

hyöty ja se mikä asiakkaan ongelma palvelulla ratkaistaan, eli mihin asiakkaan tarpeisiin vastataan. (Osterwalder & Pigneur 2010, 14 - 25.)

<p><u>8. Avainkumppanit</u></p> <p>Palvelun/tuotteen tuottamiseksi tarvittavat alihankkijat ja yhteistyökumppanit.</p>	<p><u>7. Avaintoiminnot</u></p> <p>Palvelumallin kannalta tärkeimmät toiminnot.</p>	<p><u>2. Arvolupaus</u></p> <p>Palvelu tai tuote, jotka tuottavat arvoa tietylle asiakasryhmälle.</p>	<p><u>4. Asiakassuhteet</u></p> <p>Millä tavoin asiakasta halutaan palvella?</p>	<p><u>1. Asiakasryhmät</u></p> <p>Eriyypiset henkilöt tai organisaatiot, jotka halutaan tavoittaa ja palvella.</p>
<p><u>9. Kustannusrakenne</u></p> <p>Kaikki palvelun/tuotteen tuottamiseen liittyvät kustannukset.</p>	<p><u>6. Avainresurssit</u></p> <p>Asiakashyödyn tuottamisen, jakelukanavien, tulovirtojen generoimisen yms. kannalta.</p>	<p><u>5. Tulovirrat</u></p> <p>Minkälaisia tuloja eri asiakasryhmistä saadaan?</p>	<p><u>3. Jakelukanavat</u></p> <p>Miten asiakkaat tavoitetaan?</p>	

Kuvio 6: The Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur 2010)

Jakelukanavissa kerrotaan se, kuinka asiakas tavoitetaan ja kuinka tieto palvelusta viedään hänelle, sekä se, mitä kautta asiakas palvelun tai tuotteen hankkii ja se, kuinka asiakassuhteesta huolehditaan jälkepäin. Asiakassuhteet kuvaavat, miten asiakasta aiotaan palvella ja minkälainen asiakassuhde häneen luodaan. Esimerkkinä erilaisesta palvelusta voi olla henkilökohtainen palvelu tai itsepalvelu. (Osterwalder & Pigneur 2010, 26 - 29.)

Tulovirrat kuvaavat nimensä mukaisesti sen, minkälaisia tuloja eri asiakasryhmistä saadaan. Näitä tuloja voivat olla esimerkiksi vuokratulot, tilausmaksut tai lisensiointimaksut. Avainresursseilla kuvataan ne resurssit, jotka ovat tärkeimmät asiakashyödyn tuottamisen kannalta. Tässä kohdassa vastataan kysymykseen siitä, kuinka palvelu asiakkaalle tuotetaan, mitä resursseja tuottamiseen tarvitaan ja miten resurssit hankitaan. Avaintoiminnoilla puolestaan kuvataan palvelumallin kannalta tärkeimmät toiminnot ja se, mitä toimintoja tarvitaan esimerkiksi jakelukanavien hallintaan ja asiakassuhteiden hoitoon. Avainkumppaneissa kerrotaan palvelun tuottamisen kannalta merkittävimmät alihankkijat ja yhteistyökumppanit. Viimeisenä osana oleva kustannusrakenne käy läpi kaikki palvelun tuottamiseen liittyvät kustannukset. (Osterwalder & Pigneur 2010, 30 - 41.)

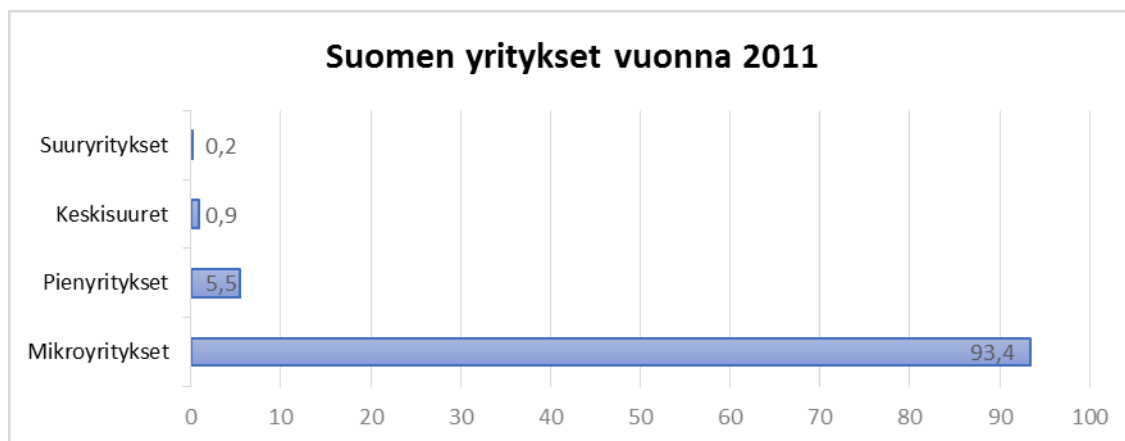
The Business Model Canvas valittiin opinnäytetyön apuvälineeksi, koska se on työkaluista helppoin hahmottaa yhdellä silmäyksellä ja sen sisällön kautta päästään tutkimaan helposti yrittäjän mahdollisia haasteita. Yrittäjän on helppo tutustua työkaluun muutamalla silmäyksellä ennen haastattelua ja palauttaa näin mieleen oma yrittäjyyspolkunsaa.

Yhteenvetona yrittäjyyteen liittyvistä asioista kerrataan vielä pääkohdat. Ulkoiseen yrittäjyyteen, eli varsinaiseen yritystoimintaan, tarvitaan ensinnäkin halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjällä on hyvä olla tietoja ja taitoja esimerkiksi ongelman ratkaisuun, tuotteistamiseen ja myyntiin liittyen, yhtä paljon kuin uskoa itseensä, tavoitteellisuutta ja epävarmuuden sietokykyä. Kun päätös yrittämisestä on tehty ja liiketoimintasuunnitelma laadittu, valitsee yrittäjä yritysmuodon. Perustamisilmoitusten jälkeen yrittäjä järjestää tarvittavat vakuutukset, kirjanpidon ja muut liiketoimintaan liittyvät asiat. Näin hän on saavuttanut yrityksen elinkaarin ensimmäisen vaiheen: käynnistymisen. Yrityksen alkuvaiheeseen liittyviä haasteita ovat esimerkiksi asiakashankintaan, toimitusvarmuuteen ja rahoitukseen liittyvät ongelmat. Rahoituksen ongelmaa nimitetään usein kuolemanlaaksoilmiöksi. Mikäli yrittäjä selviytyy näistä ongelmista, yritystoiminta vakiintuu selviytymisvaiheeseen. Yrittäjällä on edelleen haasteita, mutta varsinainen liiketoiminta on saatu aluilleen. Jotta toiminta säilyisi tavoitteellisena ja päämäärä kirkaana, yrittäjän kannattaa jatkaa liiketoiminnan kehittämistä pitkällä aikavälillä. Näin yrityksellä on paremmat edellytykset lähteä kasvuun.

3 Yrittäjänä Suomessa

Yrittäjänä Suomessa -luku sisältää tietoa suomalaisista yrityksistä, niiden kehityksestä sekä yrittäjyyttä säätelevistä laeista. Näiden jälkeen kerrotaan lyhyesti rahamuotoisista yritystuksista. Luvun lopussa käsitellään Suomen yrityspalveluita.

Elokuussa 2013 Suomen 5,4 miljoonasta asukkaasta työvoimaan kuului noin puolet, eli reilut 2,6 miljoonaa henkilöä. Näistä henkilöistä työllisiä oli reilut 2,4 miljoonaa, ja työttömiä 191 000 henkilöä. Väestön työllisyysaste oli 69,4 %, ja työttömyysaste 7,1 %. Suomen vajaan 2,5 miljoonan työllisen työnantajat voidaan jaotella karkeasti joko julkiseen tai yksityiseen sektoriin. Julkisella sektorilla tarkoitetaan valtion ja kuntien luomia työpaikkoja ja yksityisellä sektorilla työpaikkoja, joissa työnantaja on yhtiö, yksityinen henkilö, yritys, säätiö, osuuskunta tai yhdistys. Yksityiseen sektoriin kuuluvat myös itsenäiset yrittäjät ja ammatinharjoittajat. (Työvoimatutkimus 2013.) Julkisella sektorilla työskenteli vuonna 2011 28 % kaikista työllisistä. Yksityisen sektorin työntekijöitä oli 61 %. Yrittäjiä kaikista työllisistä oli reilut kymmenen prosenttia. (Työssäkäynti 2011.)



Kuvio 7: Suomen yritystyyppit prosenttiosuuksittain kokonaismäärästä (mukaan Suomen Yrittäjät 2012)

Vuonna 2011 Suomessa toimi 318 951 yritystä. Ilman maa-, metsä, ja kalatalouden toimialoilla toimivia yrityksiä yritysten lukumäärä oli 262 548. Kaikista yrityksistä suuryrityksiä oli 0,2 %. Keskiuuria yrityksiä oli vuonna 2011 0,9 %. Pienyrityksiä oli 5,5, % ja mikroyrityksiä oli 93,4 % kaikista pk-yrityksistä. Yksinyrittäjiä kaikista yrityksistä oli 63 %. (Yrittäjyys Suomessa 2013.) Yritysmuotojen jakautuminen on havainnollistettu kuviossa 7.

Vuonna 2011 yrityksillä oli henkilöstä yhteensä vajaa 1,4 miljoonaa henkilöä. Suuryritykset työllistävät 37 % kaikkien yritysten henkilöstöstä ja pienten ja keskiuurten yritysten osuus oli 63 %. (Yrittäjyys Suomessa 2013.) Mikroyritykset työllistävät koko työvoimasta noin 25 % (PK-yritysarometri kevät 2014). Pienten ja keskiuurten yritysten merkitys työllisyydelle on kuitenkin ollut suhteessa suurempi kuin suuryritysten. 90-luvun laman jälkeen pk-yrityksiin on syntynyt $\frac{3}{4}$ yrityksiin muodostuneista uusista työpaikoista. Se vastaa $\frac{2}{3}$ kaikista uusista työpaikoista vuoden 1994 jälkeen. 2000-luvun aikana pien- ja mikroyrityksissä työllisten lukumäärän väheneminen on myös ollut kaikkein pienintä. Yritysten 350 miljardin euron liikevaihdosta suuryrityksissä syntyy 49 % ja pk-yrityksissä 51 %. Koko bruttokansantuotteesta pk-yritysten osuus on 40 %:a. (Yrittäjyys Suomessa 2013.)

Lamavuosina 90-luvun alussa yritysten määrä laski, mutta on vuoden 1995 jälkeen ollut jatkuvassa kasvussa aina vuoteen 2009 asti. Silloin kasvu hidastui ja kääntyi pieneen laskuun. Syynä olivat vuoden 2008 finanssikriisin jälkivaikutukset ja yleinen taloudellinen epävarmuus, joka on jatkunut vuoteen 2012 saakka. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012, 9.) Tulevaisuudessa yritystoiminnan muoto on yritysverkostot, joissa usea erikokoinen yritys on koottu yhteen muodostamaan yhdessä loppuasiakkaalle arvoa muodostavan kokonaisuuden. Verkosto antaa yrityksille paremmat mahdollisuudet laajentaa ja kasvattaa yritystoimintaa ja samalla ne lisäävät verkostoitumista ja yrittäjien toisilta saamaansa tukea. (Elinvoimainen Suomi 2013, 55.)

Suomessa yrittäjyys ei ole yhtä suosittua kuin muualla Euroopassa. Eurobarometrin mukaan keskimäärin 45 % haastatelluista eurooppalaisista haluaa itsenäiseksi yrittäjäksi, kun Suomessa luku on noin kolmannes. Kyselyä edeltäneen 12 kuukauden aikana haastatelluista oli aktiivisesti aloittamassa yritystoimintaa 11 %, kun Suomessa määrä oli vain kuusi prosenttia. Kokonaisuudessaan suomalaiset ovat Euroopan haluttomimpia ryhtymään yrittäjiksi, vaikka he arvostavat yrittäjyyttä toiseksi eniten heti tanskalaisten jälkeen. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013.)

Suomessa yrittäjyyttä säätelee yrityslainsäädäntö. Yrityslainsäädäntö pitää sisällään:

- yhtiölainsäädännön
- kilpailulainsäädännön
- kuluttajansuojalainsäädännön
- taloudellista raportointia koskevan sääntelyn
- immateriaalioikeudet eli teollis- ja tekijänoikeuslait ja
- julkisia hankintoja koskevan lainsäädännön.

(Elinkeinoelämän keskusliitto 2013.)

Yhtiölainsäädännöllä säädelään yrityksen perustamiseen ja toimintaan liittyviä asioita. Sen keskeisin osa on osakeyhtiölaki, joka määrittelee osakeyhtiöiden toimintaa Suomessa. Taloudellista raportointia koskevaan säädäntöön kuuluu muun muassa kirjanpitolaki ja -asetus. Kuluttajansuojalainsäädännön keskeisin osa on kuluttajansuojalaki, josta tulee esimerkiksi markkinointia koskevat säännökset ja yrittäjää ja asiakasta koskevat oikeudet ja velvollisuudet. Kilpailulainsäädännön tehtävänä on turvata vapaa kilpailu ja siihen liittyä esimerkiksi kartellien estäminen. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013.)

Suomessa yrityksiin vaikuttaa myös verotus. Verotus on talouskasvun ja yritysten kasvun kannalta haitallisinta verotusta ja maat kilpailevat yrityksistä alhaisen yritysverotuksen keinoin. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013.) Suomessa yrityksiä päävero, yhteisövero, lasketaan vuoden 2014 alusta 24,5 %:sta 20 %:iin (Verohallinto 2013). Yhteisöveron lisäksi yritystoimintaa koskevia veroja ovat arvonnisävero, energia- ja ympäristöverot ja yrittäjän kohdalla mahdollisten pääomatulojen vero (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013). Yleinen arvonnisävero on 2.12.2013 24 %. Alennettu verokanta on elintarvikkeille, rehuille, ravintola- ja ateriapalveluille 14 % ja muun muassa kulttuuripalveluita, lääkkeitä, majoituksia ja kirjoja koskeva vero on 10 %. (Arvonnisäverokannat Suomessa 2013.)

3.1 Yritystuen eri muodot

Yritystuella tarkoitetaan yrityksen saamaa rahallista tukea, joka on usein myönnetty julkisista varoista. Tukea voi saada yritystoiminnan aloittamiseen ja kehittämiseen, investointeihin tai esimerkiksi kansainvälistymiseen. Julkiset tuet myöntää pääsääntöisesti TE-keskus. Näitä rahallisia tukimuotoja ovat:

- starttiraha
- investointituki
- pk-yritysten kehittämistuki
- pienyritystuki
- kansainvälistymistuki
- energiatuki
- kuljetustuki sekä
- toimintaympäristötuki.

(Ylitornion Yrittäjät 2013.)

Tueksi voidaan kuitenkin mieltää myös kaikki muu tuki jota yrittäjä voi saada, verkottumispaikoista liikeidean jalostamiseen ja mentorointiin. Yrittäjille suunnattuja verkottumispaikkoja, jotka olisivat joka arkipäivä auki, on koko Suomessa vähän. Jyväskylässä yrittäjien verkottuminen ja toistensa tukeminen on konkretisoitunut Yrittäjän Kumppanitalossa. Kumppanitalo on tila, josta yrittäjä voi vuokrata itselleen työhuoneen, kokoustilan, tai käydä paikan päällä tapaamassa muita yrittäjiä. Talo mainostaa itseään paikkana, jossa yrittäjät toimivat yhteisöllisesti auttaen tarvittaessa toisiaan. (Yrittäjän Kumppanitalo 2013.) Espoossa samanlaista toimintaa on muun muassa InnoOmnialla, Technopoliksella ja Helsingin puolella esimerkiksi yrityshautomoilla.

Mentorointi on myös yksi paljon käytetty yrittäjien tukemisen muoto. Mentoroinnin määritelmä on Kallion (2002, 97) sanoin seuraava: ”mentoroinnilla tarkoitetaan sellaista ohjausta ja tukea, jota osaava, kokenut ja arvostettu senioriasemassa toimiva henkilö antaa kehityshaluiselle ja -kykyiselle nuoremmalle kollegalle.” Kuten Kallio painottaa, pienyrityksen kanssa työskentelevä mentori voi tarjota sekä organisatorista, taloudellista että emotionaalista tukea yrittäjälle. Organisatorisella tuella Kallio tarkoittaa neuvontaa esimerkiksi uuden työntekijän palkkaamisen suhteen ja tarkemmin vielä yrittäjän ohjaamista TE-keskuksen palveluiden luokse. Taloudellisena tukena mentori osaa kertoa yrittäjälle ulkopuolisista rahoituksen lähteistä. Emotionaalisessa roolissa mentori kannustaa ja rohkaisee yrittäjää ja auttaa henkisesti tiukan paikan yli. Pääkaupunkiseudulla yritysmentorointia välittävät muun muassa Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Start-Up Center (Start-Up Center 2013) ja Helsingin Yrittäjät (Helsingin Yrittäjät 2013).

Myös yrittäjän verkostoja muihin yrittäjiin ja yhteistyökumppaneihin vodaan pitää yhtenä tuen ja mentoroinnin muotona. Kuten Kallio (2002,99) toteaa, toisten yrittäjien kanssa käydyistä keskusteluista yrittäjä voi oppia paljon. Opeista kallisarvoisin on kenties oppia välttämään toisten tekemiä virheitä, sillä pienyrittäjällä ei ole resursseja opetella jokaista asiaa kanta-pään kautta. Yrittäjälle myös perheen ja läheisten tuki on etenkin yrityksen kriittisissä vaiheissa tärkeää. Voidaankin todeta, että yrittäjän tuki muodostuu monesta asiasta: rahallisesta tuesta, neuvonnasta, vertaistuesta, tiloista ja koulutuksista aina perheen tukeen asti.

3.2 Yrityspalvelut ja niiden kehittämistarpeet

Suomessa on kattava yrityspalveluiden muodostama neuvonta- ja rahoitusjärjestelmä. Järjestelmä kattaa hyvin aloittavan yrityksen tarpeet. Ajallisesti järjestelmää voidaan kuvata alkuvaiheista eteenpäin seuraavasti:

- Oppilaitosten yrittäjäyyskasvatus, yrittäjäyyskurssit & yritysvalmennukset
- Yrityshautomot ja yritysten uusperustantaan tähtäävät projektit
- Uusyrittäjäkeskukset, Työ- ja elinkeinotoimistot, TE-keskukset, seudulliset yrityspalvelut, kunnallinen elinkeinoneuvonta, Teknologiakeskukset
- Elinkeinoelämän etujärjestöt, kuten Suomen Yrittäjät ja EK, joilla on yrityspalveluita ja
- Rahoituslaitokset, esim. TEKES, Finnvera.

Tämän lisäksi järjestelmästä on saatavilla tietoa erilaisten portaalien kautta, esimerkkinä YritysSuomi.fi. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010, 13.)

Yrityspalveluita on tutkittu kansallisella tasolla eri näkökulmista usein. Julkinen sektori tukee yrityksiä Suomessa monin eri palveluin. Julkinen yrityspalvelujärjestelmä on kuitenkin todettu toistuvasti monimutkaiseksi ja vaikeaselkoiseksi. Esimerkiksi vuonna 2005 palveluntarjoajia laskettiin olevan 20-30, palvelutuotteita 200 ja palvelevia toimipisteitä 1200. Vuonna 2009 julkaistussa Suomen innovaatiojärjestelmän kansainvälisen arvioinnin taustakyselyssä selvisi, että kolme neljäsosaa aloittavista innovatiivisista yrityksistä pitää järjestelmää melko tai erittäin monimutkaisena. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2011.)

Julkisia yrityspalveluita käytetään melko vähän ennen yrityksen perustamista. Vuonna 2010 toteutetussa tutkimuksessa 2-3 vuotta toimineiden yritysten palvelutarpeista selvisi, että eniten käytetään vero- ja elinkeinotoimiston palveluita, sitten mol.fi-sivustoa, TE-keskuksia, uusyrittäjäkeskuksia ja Finnveraa. Erikoista kyllä, YritysSuomi-sivusto jäi kyselyssä häntäpäähän. Sitä oli käytänyt vain 7 % tutkimukseen vastanneista yrittäjistä, ja se arvioitiin laadultaan heikommaksi kuin Finnveran tai mol.fin palvelut. Perustamisen jälkeen eniten käytetty palvelu oli edelleen vero- ja elinkeinotoimisto, mutta yrittäjä- ja toimialajärjestöt olivat nousseet kyselyn toiseksi käytetyimmäksi palveluksi: 44 % yrityksistä, siinä missä ennen perustamista niitä oli käyttänyt vain 10 %.

Muutoin perustamisen jälkeisten palveluiden käyttö oli hyvin samanlaista kuin ennen perustamista ja TE-keskukset ja Finnvera olivat edelleen käytetyimpien joukossa. (Työ ja elinkeinoministeriö 2010, 48.)

Tutkimuksessa löydettiin myös useita asioita, jotka yrittäjien mielestä parantaisivat yrityspalvelutarjontaa. Tärkeimmät kehittämistä kaipaavat alueet ovat sähköiset palvelut, yrityspalveluiden tunnettuus, yritysneuvojen ja yrittäjien erimielisyydet palvelutarpeissa sekä kriisineuvonta ja mentorointituki. Sähköisiä palveluita arvostavat erityisesti kasvuyritykset. Sähköisiltä palveluilta odotetaan joustavaa ja nopeaa saavutettavuutta. Toisekseen sähköisten palveluiden tunnettuus on aika heikkoa ja esimerkiksi Yritys-Suomi-sivusto mainitaan heikosti tunnettuna. Yrittäjät tunsivat parhaiten verotoimiston, yrittäjäjärjestöjen, TE-keskuksen, Finnveran, TE-toimistojen ja mol.fi-sivuston palvelut. Kaiken kaikkiaan yrityspalveluiden tunnettuutta tulisi yrittäjien mielestä lisätä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010, 34 - 37.)

Yrittäjien ja yritysneuvojen erimielisyydet ovat tulleet tutkimuksessa selkeästi esiin. Yritysneuvojat korostavat henkilökohtaisen neuvonnan merkitystä siinä, missä yrittäjät kokevat sähköiset palvelut tärkeimmiksi tällä hetkellä. Kysymykseen siitä, miksi nuori yritys ei aina saa tarvitsemaansa palvelua, yritysneuvojat kokivat tärkeimmäksi syyksi yrittäjän ajan puutteen, vaikka yrittäjien omasta mielestä se ei ollut läheskään niin olennainen este, kuin yritysneuvojat kokivat. Merkittävänä erona näkyi myös se, että yrittäjät kokivat yrityspalvelut vaikeaksi tavoittaa, palveluntarjoajien osaamistaso on paikoin huono, ja että organisaatioiden toiminta on epäselvää. Yritysneuvojat kokivat, että esteet palvelunsaamiseen olivat yrittäjässä itsessään, joko ajan tai resurssien puutteessa, tai siinä, että yrittäjä ei ollut löytänyt tarvitsemiaan palveluita. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010, 34 - 37.)

Tärkeimmiksi uusiksi yrityspalveluiksi yritykset mainitsivat neuvonnan yrityksen kriisitilanteessa, uudenlaiset tai nykyistä laajemmat sähköiset palvelut, koulutukset ja tilaisuudet uusille yrittäjille sekä henkilökohtaisen omanuvojan yrityspalveluissa. Vähiten tärkeinä mainittiin työhyvinvointiin ja ajankäyttöön liittyvä neuvonta. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010, 38 - 39.) Tulevaisuudessa yrittäjät arvioivat tarvitsevansa eniten palveluita rahoitukseen sekä talous- ja laskentatoimeen liittyen. Etenkin nuorilla yrityksillä korostuu myös yhteistyö- ja verkostoitumispalveluiden tarve. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010, 45 - 47.)

Yhteenvetona yrittäjyydestä Suomessa voidaan todeta, että mikroyritykset muodostavat enemmistön kaikista yrityksistä määrällisesti. Suuryritykset ovat vähemmistö mutta ne työllistävät eniten ihmisiä. Pienten ja keskisuurten yritysten merkitys on kuitenkin suurin, sillä niihin on syntynyt valtaosa uusista työpaikoista aina vuodesta 1994 lähtien. Yrittäjyys ei houkuttele suomalaisia yhtä paljon kuin muita eurooppalaisia, joskin yrittäjyyden arvostus on täällä Euroopan kärkiluokkaa. Yrittäjyyttä säädellään laein ja verotuksella. Yrittäjyyttä kuitenkin

tuetaan myös monin tavoin. Yrityksille on tarjolla rahallisia tukia aina perustamisen starttira-
hasta erilaisiin kehitystukiin. Myös henkistä tukea on saatavilla. Kuitenkaan alkuvaiheessa yri-
tysneuvontapalveluita ei käytetä kovin aktiivisesti. Mentorointia järjestetään muutamassa
paikassa ja yritysneuvontojen verkosto on suuri. Valitettavasti samalla yrittäjät kokevat julki-
sen neuvontapalvelujärjestelmän monimutkaiseksi ja vaikeaselkoiseksi. Järjestelmää tuntuu
vaivaavan se, että yritysneuvontapalvelut haluavat tarjota erilaista tukea, kuin mitä yrittäjät itse ko-
kevat tarvitsevansa.

4 Yritystoiminta ja -palvelut Espoossa

Nimensä mukaisesti tässä luvussa käsitellään espoolaisia yrityksiä ja Espoon alueen yritysneuvontapalveluita. Yritysneuvontapalveluissa kuvataan myös InnoEspoo-hankkeen organisaatioiden yritysneuvontapalvelut. Tiedot on hankittu etsimällä tietoa organisaatioiden kotisivujen kautta sekä haastattelemalla yritysneuvontapalveluista vastaavia henkilöitä. Espoon kaupungin osuus on jätetty suppeaksi, sillä kuten hankekuvauksessakin on mainittu, se sivuaa hanketta vain siltä osin, kuin InnoEspoo-hanke koskee kaupungin palveluiden kehittämistä. (Eura2007 2013.)

4.1 Yrittäjyys Espoossa

Yritystoiminnan merkitys Espoolle on suuri, sillä yrityssektorin osuus työpaikoista on korkea. Kaupungin talous perustuu vahvasti sen varaan, että alueen yritykset menestyvät hyvin. Yritystoiminta onkin kasvanut Espoossa kohtalaisen nopeasti koko 2000-luvun. Kasvu on tullut uusien yritysten perustamisesta ja kaupungin yrityskanta on kasvanut. (Laakso & Kilpeläinen 2007.) Espoossa on paineita kasvattaa julkisten palveluiden tuottavuutta, sillä niiden kantokyky heikkenee ainakin seuraavat kymmenen vuotta. Kantokykyä saadaan parannettua kasvattamalla yksityisten työpaikkojen osuutta suhteessa julkisiin työpaikkoihin, jonka takia yrittäjyyden edistäminen on korostetussa roolissa uusien työpaikkojen luomisessa. (Toimintaympäristön tila Espoossa 2013.)

Espoossa oli vuonna 2012 noin 16 000 yritystä, joista pienyritykseksi laskettavia yrityksiä oli noin 14 000. Huomioitavaa on, että näistä yrityksistä mikroyrityksiä on noin 13 000, eli ehdoton enemmistö. Vuonna 2012 toimintansa aloitti yhteensä 1 600 yritystä ja toiminnan lopetti 1200 yritystä. Vuonna 2011 yrityksillä oli Espoossa 13 700 toimipaikkaa ja näissä 83 000 työpaikkaa. Niin yritysten kuin toimipaikkojenkin määrä on ollut jatkuvassa kasvussa. Henkilöstön määrä pieneni vuosien 2009 ja 2010 aikana, mutta on taas jatkanut kasvuaan. (Toimintaympäristön tila Espoossa 2013.)

Espoossa yritystoimintaa hallitsee kolme toimialaryhmää: kauppa, liike-elämän palvelut ja teollisuus. Kolme neljänestä Espoossa olevien toimipaikkojen henkilöstöstä työskentelee jollain näistä toimialoista. Jako on melko tasainen, sillä kaupalla on reilu neljännes ja kahdella muulla kummallakin vajaa neljännes. Espoosta voidaan myös eritellä neljä klusteria, eli osaamiskeskittymää, jossa yhteistyötä tekevät yritykset, oppilaitokset sekä viranomaiset. Nämä klusterit ovat:

- Life science - terveys ja hyvinvointi
- KIBS - (Knowledge Intensive Business Services) eli osaamisintensiiviset liike-elämän palvelut
- ICT - tietotekniikka ja sisällöntuotanto ja
- Logistiikka-, henkilö- ja tavaraliikenne sekä niitä palveleva toiminta.

(Laakso & Kilpeläinen 2007, 39.)

Yritystoiminnan (toimipaikkojen) sijoittumisen osalta Suur-Leppävaarassa ja Suur-Tapiolassa sijaitsee yhteensä puolet kaikista Espoon toimipaikkojen henkilöstöstä. Muita suuralueita ovat Suur-Matinkylä, Suur-Espoonlahti, Suur-Kauklahti, Vanha-Espoo ja Pohjois-Espoo. Jokaisella näistä alueista on oma erikoistumisalueensa, jonka osuus alueen yritystoiminnasta on suurempi kuin muiden yksittäisten toimialojen. Vuonna 2005 Laakso & Kilpeläinen selvittivät nämä erikoistumisalueet. Suur-Leppävaarassa tärkeimmät toimialat ovat elektroniikka- ja sähkötuotteiden valmistus, tekninen tukkukauppa, tietojenkäsittelypalvelut ja rahoitus. Suur-Tapiolassa tärkeimmät erikoistumisalat ovat yritysten pääkonttorit, tutkimus & kehitys, elektroniikkateollisuus, sekä konsultointi ja liike-elämän palvelut. Suur-Matinkylässä energiahuolto, liike-elämän palvelut, tietojenkäsittelypalvelut ja tukkukauppa ovat merkittävimmissä roolissa. Suur-Espoonlahdessa leimallista on auto- ja huonekalukauppa, metalliteollisuus sekä tutkimus ja kehittäminen. Vanha-Espoossa ainoaksi erikoistumisalaksi on noussut sosiaalipalvelut. Pohjois-Espoon erikoistumisalaksi on muodostunut auto- ja huonekalukauppa. (Laakso & Kilpeläinen 2007, 50 - 54.)

Espoolaisille pk-yrityksille omaleimaista on kasvuhakuisuus. Vuonna 2012 jopa 17 % yrityksistä ilmoitti halukkuutensa kasvuun, kun koko maan taso oli 8 %. Voimakasta kasvua tavoittelevien yritysten lisäksi 47 % muista yrityksistä tähtää kasvuun mahdollisuuksiensa mukaan, kun koko maan taso oli noin 38 %. Kokonaisuudessaan Espoossa 2/3 kaikista yrityksistä tavoittelee jonkinasteista kasvua, kun koko maassa sitä ei tavoittele edes joka toinen. Ero Espoon ja muun maan yritysten välillä on siis selkeä. (Espoolaiset pk-yritykset hakevat kasvua 2012.)

Espoo on pääkaupunkiseudun kunnista yritysmuotoisin. Elinkeinoelämän keskusliiton (2012) vuosittaisessa tutkimuksessa yritysilmapiiristä Espoo kohensi viime vuonna sijoitustaan ollen Suomen seitsemänneksi yritysmuotoisin kunta 50:stä tutkimukseen osallistuneesta kunnasta. Kuitenkin Helsingin seudun kauppakamarin (2013) tutkimuksessa todetaan, että pk-yritysten

mielestä yrittäjämysteisyys ei toteudu kuntien käytännön työssä. Myös Espoossa tämä on tiedostettu, ja poikkihallinnollisessa kehitysohjelmassakin (Antola 2013) todetaan, että kaupungin palvelumysteisyyttä pitäisi yrittäjien keskuudessa parantaa.

Pk-yritysten haasteista Espoossa ja Kirkkonummella on suoritettu tutkimus vuonna 2006. Tutkimuksen käynnistivät Espoon kauppakamari, Espoon Uusyrityskeskus, Espoon kaupunki, Kirkkonummen kunta ja Laurea-ammattikorkeakoulu. Espoo ja Kirkkonummi oli tutkittu erillisinä kaupunkeina, jolloin tutkimuksesta on helposti löydettävissä Espoolle ominaiset pk-yritysten haasteet. (Nyqvist, Iljin & Pärnänen 2006.)

Neuvontaa pk-yritykset ovat Espoossa hakeneet eniten verotukseen ja toiseksi eniten kirjanpitoon. Taloushallinto, rahoitus ja työnantajan velvoitteet olivat seuraavaksi yleisimmät syyt. Näiden jälkeen tulivat henkilökunnan koulutus, yrityksen tietojärjestelmät sekä markkinointi. Neuvontapalveluiden kehittämistä koskevaan kysymykseen vastasi 26 vastaajaa. Kehitystä kaivattiin erityisesti yhden luukun periaatteeseen, jossa kaikki palvelut saisi yhdestä paikasta. Toisaalta internetpalveluita toivottiin selkiytettävän ja parannettavan. Myös palvelun saaminen sähköpostitse nousi esiin. (Nyqvist, Iljin & Pärnänen 2006, 129 - 130.)

Tutkimuksessa selvitettiin myös innovaatioyhteistyötahojen tunnettuutta. Tunnetuimmaksi nousi Helsingin kauppakorkeakoulu, jonka tunsivat neljännes vastaajista. Tosin Innopoli ja Teknillinen korkeakoulu olivat melkein yhtä tunnettuja. Seuraavaksi tulivat Espoo-Vantaan teknillinen ammattikorkeakoulu (nykyinen Metropolia) 15 % osuudella, Valtion teknillinen tutkimuskeskus 14,5 %:lla, Laurea-ammattikorkeakoulu 13,5 %:lla ja Svenska Handelshögskolan 10,5 %:lla. (Nyqvist, Iljin & Pärnänen 2006, 135.)

Espoon ja Kauniaisten alueella on vuonna 2006 tutkittu myös syitä yrittäjien yritystoiminnan lopettamiseen. Tutkimuksen suorittivat Laurea-ammattikorkeakoulun opiskelijat Espoon Yrittäjät ry:n ja Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:n toimeksiannosta. Tutkimuksen kohteena olivat yritykset, jotka lopettivat toimintansa 1 - 4 vuoden kuluessa toiminnan aloittamisesta. Tutkimukseen vastasi 35 espoolaista tai kauniaislaista yrittäjää. (Laaksonen & Sipilä 2006, 9.)

Suurimmiksi yksittäisiksi syiksi nousivat yritystoiminnan kannattamattomuus, yrittäjän kiinnostuksen loppuminen yritystoimintaa kohtaan tai yrittäjän siirtyminen toisen palvelukseen. Samassa tutkimuksessa kysyttiin yrittäjiltä myös ammattilaisten tarjoamien neuvontapalveluiden käytöstä. Vain yksi vastaaja kertoi käyttäneensä niitä erittäin paljon, yksi melko paljon, 12 jonkin verran, 12 vähän ja yhdeksän ei ollenkaan. Ensisijaisiksi neuvonnanhakukohteiksi 12 ilmoitti kirjanpitoa, yhdeksän Espoon seudun Uusyrityskeskus ry:n ja viisi pankki tai vakuutusyhtiön neuvontapalvelun. (Laaksonen & Sipilä 2006, 89 - 91, 99 - 100.)

Eniten yrittäjät ilmoittivat hakeneensa neuvontaa verotukseen ja taloushallintoon liittyvissä asioissa. Myös työnantajavelvoitteet ja markkinointi nousivat muista syistä esille. Neuvonnan hyödyllisyyden osalta vastaajat jakautuivat kahtia. Kuusi ilmoitti hyötynensä neuvonnasta paljon, kuusi melko paljon, kymmenen vähän ja yksi ei ollenkaan. Kolme vastaajaa ei osannut arvioida saamansa neuvonnan hyödyllisyyttä. (Laaksonen & Sipilä 2006, 102 - 103.)

4.2 Yrityspalvelut ja yrittäjyyskasvatus

Espoossa on useita yrityspalveluita tarjoavia tahoja. Tässä luvussa luodaan ensin kokonaiskuva alueen yrityspalveluista ja yrittäjyyskasvatuksesta ja sen jälkeen paneudutaan tarkemmin InnoEspoo-hankkeen organisaatioiden tarjoamiin palveluihin.

YritysEspoo on neuvontapalvelu, joka palvelee Espoon, Kauniaisten ja Kirkkonummen alueen yrityksiä muun muassa yrityksen perustamiseen, toiminnan kehittämiseen, rahoitukseen ja sijoittumiseen liittyvissä kysymyksissä. (YritysEspoon taustalla toimii Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry, joten puhekielessä saatetaan puhua sekä YritysEspoosta että Uusyrityskeskuksesta.) Perustamisen lisäksi perustamisvaiheessa on tarjolla sparrausta ja koulutuksia. Yrityksen kehittämisessä apua saa verkostoitumiseen, muutostilanteisiin, rahoitukseen ja kansainvälistymiseen. YritysEspoo järjestää myös paljon yrittäjyyttä koskevia tapahtumia. Se sijaitsee Espoon Otaniemessä Innopolissa. (YritysEspoo 2013.)

Espoon Yrittäjät on Suomen Yrittäjät -yhdistyksen alla toimiva yrittäjäjärjestö, jonka tehtävänä on toimia yrittäjien ja yritysten edunvalvojana Espoossa. Espoon yrittäjät muun muassa neuvoo Uusyrityskeskuksen asiakkaita, järjestää yrittäjyyttä koskevia oppitunteja aina peruskouluista korkeakouluihin, tekee yhteistyötä Espoon poliittisten päättäjien kanssa ja rakentaa yhteistyötä TE-keskuksen, Finnveran ja muiden yrittäjille julkista palvelua tarjoavien tahojen kanssa. Espoon Yrittäjien fokus on palvella omia jäsenyrityksiään. (Espoon Yrittäjät 2013.)

Työ- ja elinkeinotoimistot tarjoavat palveluita yrittäjille ja yrittämisestä kiinnostuneille. Palveluista tärkeimpiä ovat liikeidean arviointi ja kehittämisneuvonta, yrittäjäkumppaneiden tai yrityksen jatkajan hakupalvelu, yrittäjäksi ohjaavat koulutukset ja yrittäjävalmennukset ja starttirahan myöntäminen. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset) voivat myös myöntää työllisyyspoliittista avustusta sosiaalisen yrityksen perustamiseen. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2013.)

Helsingin seudun kauppakamari on yrittäjien etua ajava yritys. Kauppakamarilla on toimisto myös Espoossa. Kauppakamarit tarjoavat jäsenilleen laajan valikoiman palveluita. Palveluita ovat neuvontapalvelut, koulutukset, verkostoitumista koskevat paikat ja tilaisuudet sekä apu kansainvälistymiseen. (Helsingin seudun kauppakamari 2013.)

Otaniemeen on kehittymässä yhden luukun -periaatteella toimiva palvelupiste, jossa kaikki palvelut on mahdollista saavuttaa yhdellä käynnillä. Tällä hetkellä Otaniemen Innopoli 1:ssä toimivat jo Espoon Yrittäjät, Espoon työvoimatoimisto, Espoon Seudun Uusyrityskeskus, Keksintösäätiö, Technopolis Ventures ja Otaniemen kehitys.

Edellä mainittujen palveluiden lisäksi yrityspalveluita tarjoaa InnoOmnia ja Pienyrityskeskus. InnoOmnia lisäksi Omnia ammattiopisto ja aikuisopisto ovat vahvasti mukana yrityskasvatuksessa ja opiskelijayrittäjyyden tukemisessa. Laurea-ammattikorkeakoulu ei tarjoa suoraan palveluita ulkopuolisille yrittäjille, mutta osallistuu vahvasti opiskelijayrittäjyyteen ja yrityskasvatukseen. Sen lisäksi Laurealla on paljon yritysyhteistyötä projektien ja esimerkiksi opinäytetöiden kautta. Seuraavissa luvuissa perehdytään näihin InnoEspoo-hankkeen osapuolten yrityspalveluihin ja yrittäjyyttä koskeviin koulutuksiin tarkemmin.

4.2.1 Laurea-ammattikorkeakoulu

Laurea-ammattikorkeakoulussa (myöhemmin Laurea) tuetaan opiskelijayrittäjyyttä monella tavalla. Yrittäjyyteen liittyviä opintoja kuuluu sekä pakollisiin että valinnaisiin opintoihin. Yrittäjäopinnot voidaan jaotella esimerkiksi yrittäjyyteen heräämiseen, yritystoiminnan käynnistämiseen ja tuoreelle yrittäjälle suunnattuun tarjontaan. Opiskelijan opinnot voidaan myös rakentaa hänen oman yritysideaansa tai yrityksensä ympärille. Yrittäjyysopintojen lisäksi jokaisella yksiköllä on omat yrittäjyyspalvelunsa ja työn rajauksen takia tässä kerrotaan ainoastaan Leppävaaran yksikön palveluista. (Alakoski 2013.)

Yrittäjäksi heräämisen, suunnittelun ja aktivoimisen vaiheessa opiskelijan motivaatiota yrittäjäksi ryhtymiseen herätellään. Nuorille opiskelijoille on tarjolla mahdollisuus osallistua nuori yrittäjyys-vuoteen ja esihautomotoimintaan. Toisaalta jo opinnoissa opiskelijoita kannustetaan vastuuta ottavaan työskentelytapaan Learning by Developing- menetelmän avulla. Ylemmän tason opiskelijoille tarjotaan start-up -mahdollisuutta ja Lean service development-opintoja. Niistä lisää luvun lopussa. Kun kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan on herännyt, opiskelijat saavat tukea ja neuvoa yrityksen käynnistämiseen monen opintojakson kautta. Opiskelijoiden on myös mahdollista tehdä oma opinnäytetyönsä liittyen omaan yritykseensä. Master-tutkintoa suorittaville on opinnäytetyön lisäksi tarjolla kasvuyrittäjyyteen ja palveluyrittäjyyteen liittyviä opintoja. Yrityksen perustaneelle opiskelijalle Laureasta löytyy myös yrittäjyydessä auttavia opintojaksoja. Ulkopuolisille yrittäjille Laurea tarjoaa apua opinäytetöiden kautta. Opintojen lisäksi kaikille avoimia yrittäjyyteen liittyviä opintoja ja tilaisuuksia järjestetään LaureaES:n kautta. Opiskelijoiden on myös mahdollista hakeutua Spinno Enterprise Centerin palveluihin. (Alakoski 2013.) Näistä palveluista kerrotaan myöhemmin tässä luvussa.

Opiskelijat päätyvät Laurean yrittäjyyspalveluiden piiriin yleensä suoraan opintojaksoilta kesken opiskeluiden. Monilla opintojaksoilla opiskellaan yrittäjyyttä ja innovaatioiden kehittä-

mistä. Yrittäjyysopinnoista kertyneen tiedon lisäksi myös ohjaajat ovat valmiita neuvomaan opiskelijoita opiskelijoiden liikeidean suhteen muun opetuksen lomassa. Toinen vaihtoehto on, että opintojaksojen ohjaajat ohjaavat yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat yksikön opiskelijayrittäjyydestä vastaavan luo, jonka tehtävänä on käynnistää yrittäjyysprosessi. Usein opiskelijalla on joko innovaatio, jonka hän haluaisi kaupallistaa, tai sitten liikeidea, jota pitäisi kehittää. Opiskelijat saattavat päätyä prosessiin myös esimerkiksi opinnäytetöiden tai Laurean liikeideakilpailujen kautta. (Vettenranta 2013.)

Yrittäjyysprosessi etenee seuraavasti: ensimmäisenä opiskelijatiimi täyttää hankeidealomakkeen. Tämän lomakkeen kautta opiskelijoiden ideaa ja valmiuksia, tiimiä ja tavoitetta tarkastellaan sekä Laurean että Spinno Enterprise Centerin (myöhemmin Spinno) kanssa. Yrittäjyysprosessissa pääsevät jatkamaan ideat, joissa toteutuvat seuraavat kriteerit:

1. Ideassa on jotain innovatiivista
2. Idea on skaalautuva (mahdollisuus kasvaa, työllistää muitakin kuin yrittäjä) ja
3. Idean taustalla on motivoitunut tiimi. (Vettenranta 2013.)

Mikäli idea vaikuttaa lupaavalta, sille voidaan myöntää kaupallistamisen edistämiseen tarkoitettua TULI-rahoitusta ulkopuolisten asiantuntijapalveluiden ostamiseksi, jolla idean takana olevaa opiskelijatiimiä tai tuotetta voidaan kehittää siinä, missä se tarvitsee eniten apua. TULI-rahamäärä on korkeintaan 5000 € per liikeidea. (Vettenranta 2013.) TULI-rahoitusta voi saada esimerkiksi seuraaviin asioihin:

- ennakkouutuustutkimusten teettämiseen
- liiketoimintamallin ja -suunnitelman sparraamiseen ja ulkoisiin - asiantuntija-arviointeihin
- markkinaselvityksiin ja -tutkimuksiin
- viestinnän ja markkinoinnin suunnitteluun
- testiversioiden rakentamiseen
- liiketoimintakonseptin pilotointiin asiakasrajapinnassa
- konseptin toimivuuden testaukseen ja
- prototyypin valmistukseen.

(Laurea-ammattikorkeakoulu 2013.)

Mahdollisen TULI-rahoituksen saamisen ja idean kehittämisen jälkeen lupaavat ideat voidaan Laurean toimesta esitellä edelleen Keksintösäätiön tuoteväylätiimille. Tuoteväylätiimi auttaa idean jatkokehityksessä. Se on avoinna kaikille hyvälle idealle ja innovaatioille yksityisistä ihmisistä yrityksiin ja oppilaitoksiin ympäri Suomen. Edelleen Keksintösäätiön on mahdollista myöntää kehittämisrahoitusta toiset 5000 € hyvälle idealle. (Vettenranta 2013.)

Prosessin jokaisessa kohdassa opiskelijoilla on mahdollisuus siirtyä suoraan Spinnon asiakkaaksi. Virallinen asiakkuus on maksullista. Hinta riippuu valitusta koulutuspaketista. Lupaaville ideoille Laurea kustantaa Spinnon koulutustilaisuuksia tiimin tarpeista riippuen. Prosessin jokaisessa kohdassa opiskelijoiden on myös mahdollista siirtyä suoraan perustamaan yritystä, mikäli heillä on siihen tarvittavat valmiudet. (Vettenranta 2013.)

Yrityksen alkuvaiheen rahoitushaasteisiin Laurea pystyy tarjoamaan tukeaan pääomasijoituksen kautta. Laurealla on mahdollisuus tehdä 10 000 €:n pääomasijoitus erittäin lupaavaan liikeideaan. Tähän asti näitä sijoituksia on tehty vasta yksi kappale. Edellytyksenä on selkeä kasvupotentiaali ja kahden vuoden takaraja, jonka jälkeen Laurea hankkii sijoituksensa takaisin (ulkopuolinen sijoittaja lunastaa Laurean osuuden). (Vettenranta 2013.)

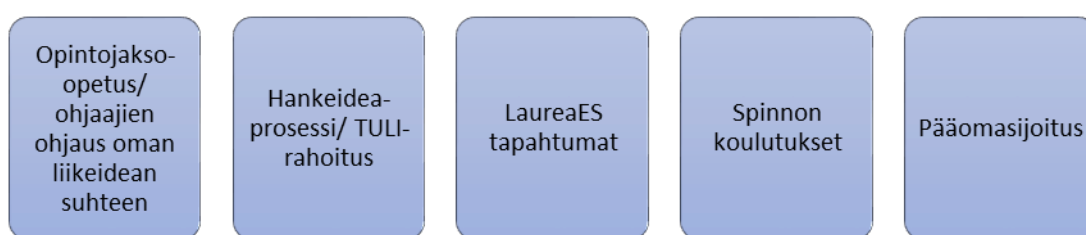
Laurea toimii yhteistyössä Laurea Entrepreneurship Societyn (myöhemmin LaureaESn) kanssa. LaureaES on Laurean opiskelijoiden ja alumnien vuonna 2010 perustama tuottoa tavoittelevan yhdistys. Yhdistyksen tarkoituksena on edistää yrittäjyyttä Laurean opiskelijoiden ja työntekijöiden keskuudessa. (Laurea Entrepreneurship Society 2013.) LaureaES järjestää monia tapahtumia, joita Laurea ostaa LaureaES:ltä. Tällä tavalla osa LaureaES:n palveluista on kaikkien Laurean opiskelijoiden saatavilla. Yhdistys toimii tiiviissä yhteistyössä Laurean kanssa ja järjestää osan tapahtumistaan Laurean tiloissa.

LaureaES:lla on viisi eri ohjelmaa käynnissä tai kehityksen alla:

- Pitch and beer - liikeidean esittämistä kehittävä kilpailu
- Entrepreneurship Tuesday - vuodesta 2007 toiminut luentosarja yrittäjyydestä
- Cambridge VentureCamp - yrityisleiri, jonne LaureaES vie opiskelijoita, joilla on jo liikeidea tai start-up-yritys
- Innovation Express - opiskelijoiden start-upeille ja ideoille suunnattu, Euroopan kaupunkia kiertävä hanke
- My Breakfast - erilaisia kokoontumisia teemakeskusteluiden ja työpajojen merkeissä (Laurea Entrepreneurship Society 2013.)

Laurea tekee hankeideaprosessissa yhteistyötä Spinno Enterprice Centerin (myöhemmin Spinno) kanssa. Spinno on Espoossa toimiva, Laurean ylläpitämä, nopeaan kasvuun tähtäävien teknologia ja osaamispohjaisia kasvuyrityksiä palveleva yrityshautomo. Spinnolla on kolme eri kehitysohjelmaa, joihin lupaavimmat yritykset ja liikeideat pääsevät mukaan:

- Kick-off - Intensiivinen 2-3 kuukauden pituinen liikeidean esihautomo, jossa valmistetaan liiketoimintasuunnitelma
- Launch - 6-12 kuukauden pituinen kehitysohjelma joka tähtää käynnistysvaiheen nopeuttamiseen, tavoitteena yrityksen jatkorahoituskelpoisuus ja
- Grow - valinnainen ohjelma, joka tarjoaa apua jatkorahoituksen hakuun ja tukea kasvuvaiheeseen.



Kuvio 8: Laurea-ammattikorkeakoulun yrittäjyyden tukeminen (mukaillen Laurea-ammattikorkeakoulu 2013)

Kehitysohjelmien lisäksi Spinno tarjoaa erilaisia tapahtumia, joissa käsitellään esimerkiksi start-upin lanseerausta, immateriaalioikeuksia, rahoituksen perusteita ja liikeidean esitystä. (Spinno Enterprice Center 2013.) Kaikki Laurea-ammattikorkeakoulun yrittäjyyteen tai sen tukemiseen suunnattu tarjonta on kuvattu kuviossa 8.

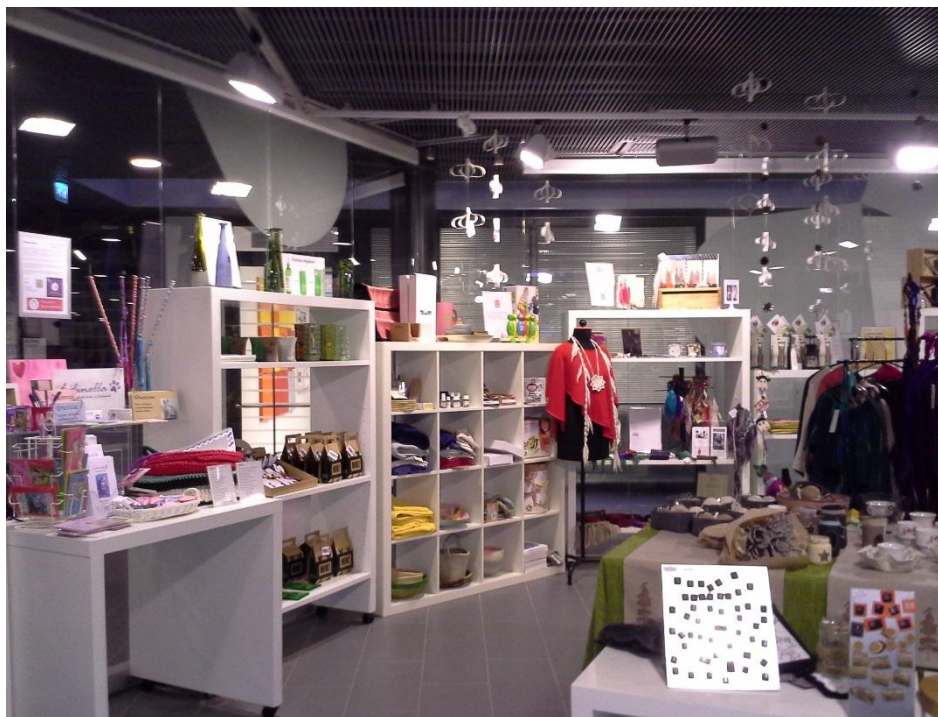
4.2.2 Omnia

Omnia on Espoon, Kauniaisen ja Kirkkonummen yhteinen ammatillista koulutusta järjestävä organisaatio. Omnia koostuu viidestä tulosyksiköstä: ammattiopistosta, aikuisopistosta, oppisopimustoimistosta, nuorten työpajoista sekä InnoOmniasta. Opiskelijoita Omniassa on vuosittain 10 000, joista reilu 5 000 suorittaa perustutkintokoulutusta. Neljä toimipistettä sijaitsevat Kirkkonummen keskustassa, Espoon keskuksessa, Leppävaarassa ja Suomenojalla. (Omnia 2013.)

4.2.3 InnoOmnia

InnoOmnia sijaitsee Espoon keskuksessa Omnian kampuksen yhteydessä. InnoOmnia tarjoaa palveluita opiskelijoille, yrittäjille, alueen asukkaille sekä asiakkaille. Opiskelijat voivat suorittaa InnoOmniassa ja sen jäsenyrityksissä työharjoitteluitaan ja erilaisia projekteja. Pääkau-

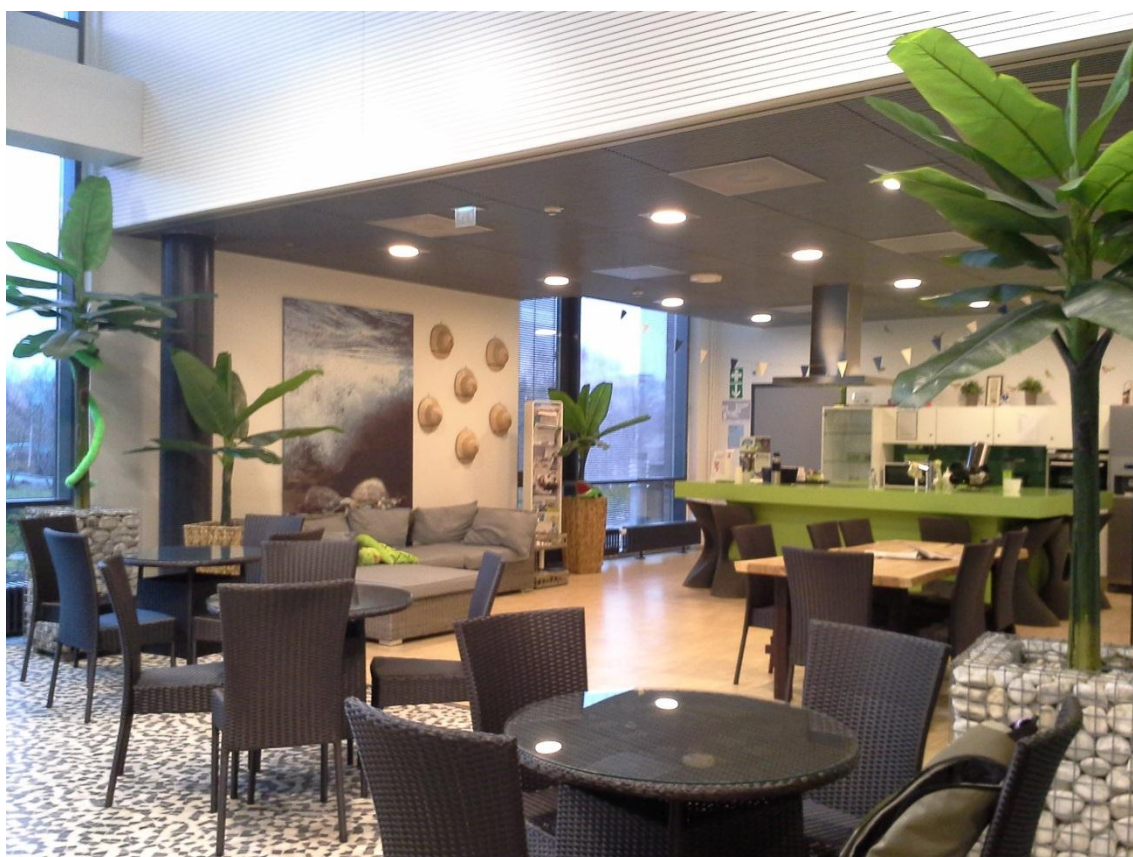
punkiseudun asukkaat voivat käyttää Ison Omenan kappakeskuksessa sijaitsevan Oppivien Käisien kauneuspalveluita, ja Espoon keskuksen kampuksella olevien Hyvinvointikeitaan, Tietopalvelukeskuksen sekä OmniaShopin (kuva 1) palveluita. Asiakkaat pääsevät kohtaamaan InnoOmniassa toimivia yrityksiä InnoOmnia tiloissa ja ostamaan OmniaShopin kautta käsi-työryttäjien tuotteita. (InnoOmnia 2013.)



Kuva 1: OmniaShop 2013

Yrittäjien kesken InnoOmnialla on selkeä rooli olla fyysisenä paikkana ja henkisenä ympäristönä, jossa pienyrittäjien on mahdollista vahvistaa toimintaansa. InnoOmnia ei toimi perinteisen yrityshautomon lailla eikä se sitoudu yrityksiin taloudellisesti tai koulutuksellisesti. Tarkoituksena on, että yrittäjät rakentavat yhteistyössä InnoOmnia henkilökunnan ja opiskelijoiden kanssa yhteisön, joka vahvistaa yksittäisten yrittäjien osaamista ja asemaa. Vaikka InnoOmnia ei varsinaisesti tarjoa koulutusta, sen henkilökunnalta löytyy osaamista niin markkinoinnista kuin liiketaloudestakin, ja tätä osaamista jaetaan yrittäjien kesken kaikille tarvitsijoille. InnoOmnia valitsee tiloihinsa hakeutuvat yritykset sen perusteella, toimiiko yritys kestävän kehityksen periaatteiden mukaan, onko yhteisötyöstä hyötyä yrittäjälle ja onko yrittäjä halukas antamaan omaa henkistä pääomaansa yhteisön käyttöön. Tämän lisäksi vaatimuksina on jo toimiva yritys (y-tunnus oltava, paitsi osuuskuntayrityksessä työskentelevät), arvonnäkörekisteriin kuuluminen ja lasten parissa työskenteleviltä puhdas rikosrekisteri. Huomioitava on myös se, että yrittäjä kantaa itse niin sanotun yrittäjän vastuun, eli yrityksen taloudelliset tai sopimukselliset veloitteet eivät kuulu InnoOmnialle. (Seppälä 2013.)

Yrittäjille InnoOmnia tarjoaa yrittäjille palveluita Luoviva-yrittäjävirittimen kautta. Yrittäjävirittin on käytännössä InnoOmnia tiloissa toimiva yrittäjäyhteisö. Yhteisöön kuuluu myös Omnia opistojen opiskelijoita ja InnoOmnia henkilökuntaa yhteisön kehittäjinä. InnoOmnia tarjoaa yrittäjille sekä yksilöllisiä että yhteisöllisiä työtiloja ja laajan valikoiman muita yhteisöpalveluita. Yksilölliset työtilat ovat erikokoisia toimistohuoneita. Halutessaan yrittäjät voivat jakaa pienenkin toimistohuoneen toisen yrittäjän kanssa. Yhteisöllisiä tiloja ovat Kookoskuppila ja Pilvi. Kookoskuppila (kuva 2) on pieni kahvilanmallinen työ- ja kohtaustila, jossa yrittäjien on mahdollista työskennellä ja tavata muita yrittäjiä, opiskelijoita ja henkilökuntaa. Pilvi on Kookoskuppilan yläpuolelle rakennettu parvi, joka on kuppilaa rauhallisempi työtila sellaista kaipaaville. Näiden tilojen lisäksi yhteisöllisiin palveluihin kuuluvat kirjasto- ja tietopalvelut, yhteisötapahtumat, aula- ja vastaanottopalvelu, postilaatikko yritykselle, parkkipaikka ja tulostus- ja kopiokoneiden käyttömahdollisuus. (InnoOmnia 2013; Seppälä 2013.)



Kuva 2: Kookoskuppila InnoOmniassa 2013

Yrittäjän on mahdollista vuokrata tiloja omien tarpeidensa mukaisesti. Henkilökohtainen toimistohuone on koosta riippuen vuonna 2013 250 - 600 € kuukaudessa. Mikäli yrittäjä ei tarvitse omaa toimistohuonetta, hän voi toimia niin sanottuna kulkukorttiyrittäjänä 80 € kuukausimaksua vastaan. Kulkukorttiyrittäjän käytössä ovat kaikki InnoOmnia yhteisölliset työtilat. Käsiyrittäjät voivat hankkia pajatila-sopimuksen, jossa heillä on käytössään oma toimisto

ja muiden yrittäjien kanssa yhteinen pajatila tuotteiden valmistusta varten. Suppein vaihtoehto on käsityöyrittäjille tarkoitettu OmniaShop (kuva 1), josta yrittäjä voi hakea myyntipaikka omille tuotteilleen. Tilasta maksetaan hyllyvuokra ja myyntiprovisio. Jokainen sopimuksen tehnyt yrittäjä, sopimuksen luonteesta huolimatta, on oikeutettu käyttämään yhteisötiloja, sekä osallistumaan InnoOmnian Luoviva-yhteisötapahtumiin. Tapahtumat ovat sopimuksen tehneille ilmaisia ja niissä käsitellään erilaisia teemoja yrittäjille tärkeiksi katsotuista aiheista. (InnoOmnia 2013; Seppälä 2013.)

4.2.4 Omnian ammattiopisto

Omnian ammattiopistossa yrittäjyys näkyy sekä opintojen osana, että valinnaisessa kurssitarrjonnassa. Opiskelija voi opinnoissaan valita opintopolun, jossa hänen valinnaiset opiskelunsa keskittyvät yhden aihealueen ympärille. Polkuja ovat aktiivipolku, kilpailupolku, kansainvälinen polku, lukiopolku (kaksoistutkinto) ja yrittäjyyspolku. Ensimmäisenä syksynään opiskelija käy ohjaajansa kanssa HOPS-keskustelun (henkilökohtainen opintosuunnitelma) jolloin kiinnostus eri opintopolkuihin kartoitetaan. (Kurkisuo-Stolpe 2013.)

Yrittäjyyspolku koostuu seuraavista opinnoista: NY-vuosi yrittäjänä, yrittäjyys seikkailuleiri, yrityspsyörre liikeideakilpailu ja pilotti vaiheessa oleva Omnian pedagoginen Espoon Kyky-osuuskunta. Osa-alueet on esitetty kuviossa 9.



Kuvio 9: Ammattiopiston yrittäjyyspolun tarjonta (mukaillen Omnia ammattiopisto 2013)

Yritystoiminta (0-4 ov) on yrittäjyysopinnojen alkuvaihe. Yleensä yrittäjyysopinnot aloitetaan osallistumalla YrittäjyysSeikkailuleiriin. Leirillä saadaan tietoja ja taitoja yrittäjyyden ymmärtämiseksi sekä harjoitellaan vuorovaikutus- ja esiintymistaitoja. Tähän kokonaisuuteen kuuluu myös YrittäjyysPsyörre-liikeideakilpailu. (Omnian ammattiopisto 2013.)

Yrittäjyyden opintoihin (10 ov) kuuluu mahdollisuus osallistua Nuori Yrittäjyys -toimintaan. Nuori yrittäjyys -toiminnassa opiskelijat perustavat lukuvuoden ajaksi NY-yrityksen. NY-yritys on harjoitusyritys, joka toimii yhden vuoden (lukukausi tai kalenterivuosi) ajan. Yrityksessä opiskelijat myyvät tuotteitaan tai palveluitaan oikealla rahalla oikeille asiakkaille. Toiminnan

tarkoitus on oppia työelämätaitoja ja yrittäjämäistä asennetta. Yrittäjyyden opintoihin kuuluu myös Taitaja-kilpailuun valmentautuminen ja osallistuminen. (Omnian ammattiopisto 2013.)

Omnian pedagoginen Espoon Kyky -osuuskunta on tarkoitettu opintojen loppuvaiheessa oleville opiskelijoille mahdollisuutena jatkaa yrittäjyysosaamisen kehittämistä. Osuuskunnan jäseninä opiskelijat tekevät oikeita asiakastöitä hyödyntäen Omnian tiloja. Opetuksen ohessa valmistetuista asiakastöistä opiskelija ei joudu maksamaan tila- tai laitevuokria. Iltaisin ja viikonloppuisin opiskelija maksaa niiden käytöstä edullista vuokraa. Valmistumisen jälkeen opiskelijalla on apulaisrehtorin myöntämällä erillisluvalla mahdollisuus jäädä korkeintaan vuodeksi osuuskunnan jäseneksi vahvistamaan taitojaan ennen vapaille markkinoille siirtymistä. (Kurkisuo-Stolpe 2013; Omnian ammattiopisto 2013.)

Vapaaehtoisen yrittäjyyspolun lisäksi kaikille opiskelijoille kuuluvat sisäisen yrittäjyyden opinnot, viisi opintoviikkoa. Nämä opinnot ovat menetelmä, jolla opettaja opettaa opiskelijoita. Menetelmän tarkoituksena on ruokkia opiskelijoiden yrittäjyyshenkisyttä. (Kurkisuo-Stolpe 2013.)

4.2.5 Omnian aikuisopisto

Omnian aikuisopistosta löytyy yrittäjyysopintoja, joista osa on avoinna vain aikuisopiston opiskelijoille ja osa on opiskelijoiden lisäksi avoimia kaikille aiheesta kiinnostuneille. Opiskelijoilla yrittäjyysopinnot kuuluvat vapaasti valittaviin opintoihin. Jo koulutuksen alussa opiskelija käy ryhmänohjaajansa kanssa alkuhaastattelun opiskeluistaan. Tässä vaiheessa ryhmänohjaaja ohjaa yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat yrittäjäpolulle. Ryhmänohjaajan lisäksi asiassa voi auttaa myös opintojen ohjaaja. (Karioja 2013.) Yrittäjyysopinnot koostuvat neljästä valinnaisesta kokonaisuudesta: yrittäjyyden eväät, yrittäjän selkäranka, yrittäjän ammattitutkinto ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto, kuviossa 10. (Omnia aikuisopisto 2013.)



Kuvio 10: Aikuisopiston yrittäjyyspolun tarjonta (mukailten Omnia aikuisopisto 2013)

Yrittäjyyden eväät on kaksi-iltainen kokonaisuus, jossa ensimmäisenä iltana kuullaan vierailevien yrittäjien tarinoita ja toisena iltana tehdään aiheen tiimoilta ryhmätöitä. Koulutuksen tavoite on rikkoa vanhentuneita käsityksiä yrittäjyydestä ja se on suunnattu niille opiskelijoil-

le, jotka haluavat innostusta ja selvennystä yrittäjyyteen. Yrittäjyyden eväät on tarkoitettu nimenomaan innostamaan opiskelijoita yrittäjyyden pariin. Koulutus on avoin kaikille aikuis-opiskelijoille koulutusalaista riippumatta. (Karioja 2013; Omnia aikuisopisto 2013.)

Yrittäjän selkäranka on kuuden illan koulutuspaketti. Koulutuksessa annetaan perustiedot ja -taidot liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Käsiteltäviä asioita ovat muun muassa myynnin, markkinoinnin ja taloushallinnon tehtävien järjestäminen. Tämä koulutus on avoin kaikille halukkaille. (Omnia aikuisopisto 2013.)

Yrittäjän ammattitutkinto on näyttötutkinto, jonka tehtävänä on täydentää yrittäjän, tai yrittäjäksi aikovan liiketaloudellista osaamista. Tutkinto on suunnattu yrittäjille, yrittäjyyttä suunnitteleville, tai sivutoimisille yrittäjille. Tutkinnossa on kolme osaa, ensimmäisen on yritystoiminnan suunnittelu, toinen osa yritystoiminnan käynnistäminen ja kolmas osa on opiskelijan vapaasti valittavissa. Opintopolku on erilainen jo yrittäjänä toimivalle ja vasta perustamista suunnittelevalle opiskelijalle. Kaikki tutkinnon osa-alueet on tarkoitus kohdistaa opiskelijan omaan yritykseen. Tutkinto räätälöidään opiskelijan tarpeisiin sopivaksi ja sen tavoitteena on muodostaa yrittäjälle verkosto, jossa apua on saatavilla niin kouluttajilta, asiantuntijoilta kuin yrittäjämentoreiltakin. (Karioja 2013; Omnia aikuisopisto 2013.)

Yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto on myös näyttötutkinto, joka räätälöidään opiskelijan omiin tarpeisiin. Tutkinnossa tähdätään opiskelijan oman yrityksen ja yrittäjänä toimimisen kehittämiseen. Paino on strategiaprosessissa ja oman johtamisen kehittämisessä. Myös tässä tutkinnossa rakennetaan opiskelijalle verkostoa muihin yrittäjiin. Tutkinto on suunnattu kokeneemmille yrittäjille tai johtajille. (Omnia aikuisopisto 2013.)

4.2.6 Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus

Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus on yliopiston erillislaitos, joka tarjoaa luovia ratkaisuja pienten ja keskisuurten yritysten kehittämiseen ja uuden yritystoiminnan luomiseen. Sen perustehtävä on palvella Aalto-yliopiston opiskelijoita ja henkilökuntaa yrittäjyyteen liittyvissä kysymyksissä ja koulutustarpeissa. Pienyrityskeskuksen toiminta jakautuu kolmeen osaan: koulustoitintaan, tutkimustoitintaan ja yrityshautomotoimintaan. Koulustoitinta on rahoitettu julkisten hankkeiden rahoituksella ja yritysten maksamalla kurssimaksuilla. Tutkimustoitinta rahoitetaan asiakkaiden, kuten TEKESin, maksamalla palkkiolla ja EU-hankerahoituksella. Yrityshautomotoiminnan rahoitus muodostuu yrityshautomon asiakkaiden maksamista jäsen- ja kurssimaksuista sekä EU:n myöntämästä projektirahoituksesta (työllistymisprojektiin). (Pienyrityskeskus 2013; Rannikko 2013.)

Pienyrityskeskusten jatkuva koulutus on pääosin suunnattu aloittaville yrittäjille ja Aalto-yliopistosta valmistuville opiskelijoille, jotka harkitsevat yrittäjyyttä. Koulutusta tarjotaan muun muassa seuraavista aihealueista:

- yrittäjyys ja yrityskasvatus
- johtaminen ja esimiestaidot
- myynti, markkinointi ja asiakkuudet
- yritystalous ja rahoitus
- projektijohtaminen sekä
- kansainvälistyminen ja kv-kulttuurit.

(Pienyrityskeskus 2013; Rannikko 2013.)

Koulutukset voivat olla kestoltaan mitä tahansa aamupäivän koulutuksesta vuoden mittaiseen kokonaisuuteen. Jatkuvan koulutuksen lisäksi Pienyrityskeskus rakentaa tilauksesta yrittäjyyttä koskevia koulutuksia. Esimerkkinä tästä voidaan mainita ELY-keskukselle räätälöity nuorisotakuun piiriin lukeutuva Yrittäjyyden starttipaja nuorille työttömille ja TE-toimiston kanssa toteutettu Ryhtyisinkö yrittäjäksi? -koulutus työttömäksi jääneille tai työttömyysuhan alla oleville korkeakoulutetuille henkilöille. (Pienyrityskeskus 2013; Rannikko 2013.)

Tutkimuspalvelutoiminta on tarkoitettu yrityksille, ministeriöille, niiden virastoille, aluehallinnolle ja järjestökenttään. Asiakkaina ovat olleet esimerkiksi ELY-keskus, TEKES ja EU-hankkeet. Yrityksistä kyseessä on lähinnä suuryritykset ja niidenkin osuus koko toiminnasta on kohtalaisen pieni. Edellä mainittujen toiminta-alueiden lisäksi Pienyrityskeskus on mukana useassa kansallisessa ja kansainvälisessä EU-projektissa, joissa tähdätään yrittäjyyden ja pk-yritysten liiketoiminnan kehittämiseen. (Pienyrityskeskus 2013; Rannikko 2013.)

Pienyrityskeskusten yrityshautomo Aalto Start-Up Center sijaitsee Helsingin Salmisaareissa. Yrityshautomo on avoin kaikkien toimialojen yrityksille. Sen tehtävänä on vauhdittaa aloittavien yritysten kasvua. Yrityshautomo yhdistää kaupallisen, teknillisen ja taidealojen osaamisen. (Rannikko 2013; Start-Up Center 2013.)

Yhteenvetona espoolaisista yrityksistä voidaan todeta, että niiden merkitys Espoolle on suuri. Espoo onkin onnistunut profiloitumaan naapurikuntia yritysmyönteisempänä kuntana. Kuitenkin pienten ja keskisuurten yritysten parissa on vielä tehtävää. Neuvontaa espoolaiset pk-yritykset ovat hakeneet etenkin verotukseen, kirjanpitoon, rahoitukseen, taloushallintaan ja työntekijän palkkaamiseen liittyen. Espoolaiset yritykset ovat lopettaneet toimintaansa etenkin kannattamattomuuteen, yrittäjän kiinnostuksen loppumiseen tai toiselle palvelukseen siirtymisen johdosta. Espoossa yritysten ja oppilaitosten välistä yhteistyötä esiintyy etenkin Life science, KIBS, ICT- ja logistiikka, henkilö- sekä tavaraliikenteen parissa. Tunnetuimmat

kumppanit olivat Helsingin kauppakorkeakoulu, Innopoli ja Teknillinen korkeakoulu. Laurea-ammattikorkeakoulu oli tuttu reilulle 13 % haastatelluista yrittäjistä.

Yrityspalveluita Espoossa tarjoavat Espoon Yrittäjät, YritysEspoo, TE-toimistot ja Helsingin seudun kauppakamari. Palvelut ovat keskittyneet Otaniemeen. Myös InnoOmnialla ja Pienyrityskeskuksesta on yrittäjille suunnattua koulutustarjontaa. Näiden lisäksi yrittäjyyskasvatusta tarjotaan InnoEspoo-hankkeen organisaatioissa: Laurea-ammattikorkeakoulussa ja Omnian ammatti- ja aikuisopistossa. Laureassa keskiössä on opiskelijoiden yrittäjyyden edistäminen ja vahvistaminen. Yhteistyötä alueen yritysten kanssa tehdään opinnäytetöiden ja projektien kautta. Omnian rooli on vahvasti yrittäjyyteen herättämisellä ja yrittäjyyteen innostamisella. Sekä ammattiopistossa että aikuisopistossa yrittäjyydestä kiinnostuneille opiskelijoille on rakennettu oma opintopolku. Ammattiopistossa ei ole tarjontaa ulkopuolisille yrittäjille. Aikuisopiston koulutuksista löytyy myös ulkopuolisille yrittäjille suunnattuja koulutuksia: Yrittäjän ammattitutkinto, Yrittäjän selkäranka ja yrittäjyyden erikoisammattitutkinto. InnoOmnia tarjoaa yrittäjille tilojen käyttöä: kulkukorttimahdollisuuden, yksittäisen työhuoneen vuokrauksen, myyntipaikan ja pajatilojen vuokraamiseen. Yhteistyösopimuksen synnyttyä yrittäjä saa tukea ja neuvoa InnoOmnian työntekijöiltä ja muilta yrittäjiltä. Pienyrityskeskusten palveluita löytyy monipuolisia koulutuskokonaisuuksia, jotka räätälöidään yrittäjän omien tarpeiden mukaan.

5 Mikroyrittäjien tuen tarpeet

Tässä luvussa kerrotaan puolistrukturoidun haastattelututkimuksen tekemisestä laadullista menetelmää noudattaen. Tutkimuksen tekemisen läpi käymisen jälkeen kerrotaan kuuden mikroyrittäjän kokemuksista yrittäjän tuen tarpeista yrityksen perustamiseen ja ensimmäisiin toimintavuosiin liittyen. Luvun lopussa esitetään yhteenveto tutkimuksen tuloksista.

5.1 Kvalitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen, eli laadullinen, tutkimus on tutkimussuuntaus, jossa tutkimuksen tarkoitus on pyrkiä ymmärtämään tiettyä ilmiötä tai asiaa syvällisesti. Laadullinen tutkimus on usein hypoteesitonta, eli tutkijalla ei ole ennako-odotuksia tutkimuksen tuloksista eikä tutkimuksella testata mitään tiettyä teoriaa tai sen toimivuutta. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Valitsin tutkimusstrategiaksi tapaustutkimuksen. Tapaustutkimuksessa tutkitaan rajattua kokonaisuutta (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006), eli tässä tapauksessa Espoon seudun mikroyrittäjien tuen tarpeita. Tapaustutkimuksella pyritään lisäämään tietoa ja ymmärrystä tutkittavasta kokonaisuudesta mutta lopputuloksessa ei kuitenkaan pyritä saamaan yleistettävää tietoa (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006).

Tutkimus toteutettiin puolistrukturoituna teemahaastatteluna. Puolistrukturoidussa haastattelussa haastateltaville esitetään samat, etukäteen mietityt, kysymykset tutkittavasta teemasta. Kysymysten järjestys voi kuitenkin jokaisessa haastattelussa olla erilainen. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.) Haastattelussa esitetään tilanteen mukaan tämän lisäksi myös tarkentavia kysymyksiä, mikäli haastateltavan vastaus kaipaa selvennystä tutkimuskysymystä ajatellen. Haastattelun etu on se, että sitä käyttämällä keskustelua voidaan viedä eteenpäin haastateltavan ehdoilla. Mahdolliset väärinkäsitykset kysymyksen ymmärtämisessä voidaan oikaista heti. Kysymyksiä voidaan myös esittää siinä järjestyksessä, kuin se vaikuttaa haastattelun kulun kannalta luontevimmalta järjestykseltä.

Haastattelun heikkoutena voidaan mainita ainakin se, että se vaatii huolellista suunnittelua ja valmistautumista haastattelun suorittamiseen. Haastattelussa on myös mahdollisuus monille virheille, johtuen joko haastattelijasta, haastateltavasta tai haastatteluympäristöstä. Haastateltavilla on taipumus esittää sosiaalisesti hyväksyttäviä vastauksia sen sijaan, että he kertoisivat ongelmistaan suoraan. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010, 204 - 206.) Haastattelu testattiin yhdellä yrittäjällä ennen varsinaisten haastatteluiden alkua, jotta mahdolliset puutteet kysymyksissä saadaan korjattua. Testihaastattelu meni kuitenkin aineiston keruun kannalta hyvin, joten myös se otettiin tutkimusaineistoon mukaan.

Tutkittavat valittiin harkinnanvaraisella otannalla. Harkinnanvarainen otanta varmistaa sen, että valitut yrittäjät täyttävät otannalle asetetut ehdot, eli sen, että yrittäjät ovat yrityspolullaan alkuvaiheessa, ja sen, että he edustavat mahdollisimman laajasti palvelu- ja käsityöaloja. Haastateltavien etsimiseen käytin omia kontaktejani niin hankkeen sisällä kuin yksityiselämässäkin. Haastateltavien tavoitemääräksi asetettiin kolme yrittäjää. Tiedusteluvaiheessa viisi yrittäjää vahvisti haastattelun sopivan heille, ja testihaastattelu mukaan lukien lopullinen määrä oli siten kuusi.

Haastattelun pääteema oli mikroyrittäjän tuen tarpeet. Alateemoiksi valittiin yrityksen perustamis- ja alkuvaihe, nykyhetki ja tulevaisuus. Haastattelun tavoitteena oli selvittää millaista tukea yrittäjät olivat saaneet, mitä tukea he pitivät hyödyllisenä, mikä tukimuoto oli heille ollut hyödytön, kuinka he löysivät tarvitsemansa tuen, ja mitkä olivat mahdolliset puutteet tukikentässä.

Haastattelut sovittiin puhelimitse ja sähköpostitse. Ne pidettiin yrittäjille itselleen sopivassa paikassa: osa yrittäjien kotona, osa yrityksessä ja osa kahvilassa. Ennen varsinaista haastattelua yrittäjille toimitettiin sähköisessä muodossa liiketoimintakanvaasi sekä yrityksen perustamisen vaiheiden kaavio. Haastattelumateriaalit ovat liitteinä 2 ja 3. Yrittäjiä pyydettiin perehtymään aineistoon ennen haastattelua ja palauttamaan näin mieleensä yrityksen perustamis- ja alkuvaihe mahdollisine haasteineen.

Ensimmäinen haastateltava oli 29-vuotias helsinkiläinen päätoiminen toiminimiyrittäjä, joka työskentelee fysioterapeuttina. Toiminimi on perustettu vuonna 2008. Nykyinen toiminimi on yrittäjän ensimmäinen yritys. Toiminimellä ei ole työntekijöitä. Haastatteluhetkellä liikevaihto ei ollut yrittäjällä tiedossa. Yrittäjä on ajautunut yrittäjäksi käytännön sanelemana, sillä hänen oli alun perin tarkoitus työllistyä toiselle mutta työntekijän palkkaamiseen liittyvien vaikeuksien johdosta hänen oli pakko perustaa oma toiminimi voidakseen työskennellä nykyisissä tiloissaan. Yrittäjällä ei ole kotisivuja eikä hän mainosta yritystään millään tavalla.

Toinen haastateltava oli 29-vuotias espoolainen päätoiminen metallipajayrittäjä. Yrittäjällä on vuonna 2013 toimintansa aloittanut osakeyhtiö, ja hän toimii sen toimitusjohtajana. Yrittäjällä on yksi yhtiökumppani, jolla on noin kymmenen prosenttia osuus yrityksestä. Kumppani toimii vain rahoittajan ominaisuudessa eikä osallistu yrityksen toimintaan muulla tavalla. Yritys on yrittäjän ensimmäinen eikä liikevaihdosta ole vielä arviota. Yrittäjä on haaveillut omasta yrityksestä jo monta vuotta, ja päätyi perustamaan sen tultuaan edeltävässä työpajassaan pisteeseen, jossa olisi pitänyt sitoutua häntä kiinnostamattomiin työtehtäviin. Yrityksellä on yksi toimipaikka Espoossa. Yrityksellä on kotisivut sekä omat sivut Facebookissa.

Kolmas haastateltava on 38-vuotias espoolainen päätoiminen liikennekouluyrittäjä. Yritys on osakeyhtiö ja yrittäjä on sen hallituksen puheenjohtaja. Yritys on perustettu vuonna 2008. Yrittäjällä oli alussa toinen yhtiökumppani ja vuonna 2013 mukaan tuli kolmas. Yritys työllistää yhtiökumppaneiden lisäksi neljä työntekijää. Liikevaihto on noin 400 000 €. Yrittäjällä on toinen saman alan yritys, jossa hän on edelleen osakkaana, mutta ei aktiivisesti osallistu sen toimintaan. Tällä hetkellä yritys työskentelee uuden tuotteen kanssa. Työskenneltyään nuoresta lähtien perheyrityksessä yrittäjälle on aina ollut selvää, että hän perustaa oman yrityksen. Liikennekoululla on kotisivut ja Facebook-sivut sekä kolme toimistotilaa Espoon alueella.

Neljäs haastateltava on keski-ikäinen tekstiilialan yrittäjä Kauniaisista. Yrittäjä toimii päätoimisena yrittäjänä toiminimen kautta eikä työllistä muita. Toiminimi on perustettu vuonna 2000 ja sen liikevaihto on noin 20 000 €. Yrittäjällä on ollut 90-luvulla toinen saman alan yritys. Yrittäjä päätyi yrittäjäksi toimialaa vaivanneen työpaikkapulan johdosta jo 90-luvulla. Yrittäjä on tehnyt Facebook-sivut ja kotisivut nettikaupan yhteydessä. Yrittäjällä on kotonaan studio-myymäla ja varsinainen myymälä Helsingin keskustassa.

Viides haastateltava oli 21-vuotias sivutoiminen siivouspalvelualan yrittäjä, joka nykyään asuu Vantaalla, mutta yrityksen perustamisaikaan Espoossa. Käytännön syistä hän on työntekijänä myös sivutoimisesti toimivalla toiminimiyrittäjällä mutta osallistuu toiminimiyrittäjän kanssa tasavertaisesti yrityksen pyörittämiseen. Toiminimi on perustettu vuonna 2012 mutta aloittanut toimintansa virallisesti vuoden 2013 keväällä. Toiminimi on kummankin yrittäjän ensimmäinen yritys. Ensimmäisen vuoden liikevaihdon arvio on reilut 2 000 €. Yrittäjä päätyi yrittä-

jäksi lisätulojen toivossa, kun lähipiirissä ollut toiminimiyrittäjä etsi yhtiökumppania. Yrityksellä ei ole liiketiloja. Yrityksellä on kotisivut ja Facebook-sivut.

Kuudes haastateltava on 46-vuotias espoolainen kahvilayrittäjä. Yrittäjällä on vuonna 2010 perustettu osakeyhtiö, jonka nykyinen toiminta on alkanut aputoiminimellä vuonna 2013. Yrittäjä on yrityksen toimitusjohtaja. Yrittäjällä on toinen yhtiökumppani, perheenjäsen, ja se työllistää heidän lisäksi yhden työntekijän. Ensimmäiset kaksi vuotta yritys toimi henkilöstöravintolana määräaikaisella sopimuksella. Sen umpeuduttua yrittäjä joutui etsimään uuden toimitilan ja kehittämään uuden liikeidean. Yrittäjällä on myös ollut 90-luvun alussa henkilöstörüokala muutaman vuoden ajan. Yrittäjä päätyi nykyisen yrityksen perustamiseen opintojensa loputtua, kun hänelle tarjottiin mahdollisuutta lähteä valmiilla asiakaskannalla varustettuun tilaan, joka ei vaatinut minkäänlaisia investointeja eikä edes vuokratuloja ollut. Yrityksellä on yksi toimipaikka Espoossa. Sillä on kotisivut ja Facebook-sivut.

5.2 Tulokset

Aineistoa lähdettiin käsittelemään litteroinnin ja teema-analyysin kautta. Haastattelut litteroitiin sanatarkasti, jättäen täytesanat ja äännähdykset pois. Sen jälkeen jokainen haastateltava merkittiin omalla värillään. Tämän jälkeen aineisto luokiteltiin teemojen alle. Teemoina toimivat yrityksen perustamisvaihe, yrityksen nykyhetki ja yrityksen tulevaisuus. Henkisesti mieli pyritään pitämään mahdollisimman avoimena, jotta ennakoasenteet eivät vaikuttaisi aineiston analyysiin, sillä kuten Metsämuuronen (2006) toteaa, ennakoasenteet voivat vääristää aineistosta johdettuja tuloksia ja heikentää näin tutkimuksen luotettavuutta.

Aineiston analyysissä noudatettiin Tuomen ja Sarajärven (2009) sisällönanalyysimenetelmää. Nelivaiheisessa menetelmässä ensimmäisessä vaiheessa tehdään vahva päätös siitä, mikä aineistossa on kiinnostavaa. Tässä aineistossa etsittiin nimenomaan niitä tuen tarpeita, joihin yrittäjät eivät ole löytäneet vielä apua. Toisessa vaiheessa aineisto käydään läpi ja sieltä erotellaan ja merkitään kiinnostavat asiat. Sen jälkeen kaikki muu aineisto jätetään pois. Kolmanneksi aineisto luokitellaan, teemoitetaan tai tyypitellään. Aineisto luokiteltiin siis edellä mainittujen teemojen mukaisesti. Viimeinen vaihe on yhteenveto, joka löytyy tämän luvun lopusta.

5.2.1 Yrityksen alkuvaihe

Tässä luvussa kerrotaan yrityksen perustamisvaiheeseen liittyvistä tuloksista. Perustamisvaiheeseen liittyy yrityksen pakolliset perustamistoimenpiteet, yritysneuvontojen käyttö, rahallisten tukien hakeminen ja tuen tarpeet alkuvaiheessa. Yrittäjille esitettiin ennen varsinaista keskustelua yrityksen perustamisen vaiheiden kaavio ja liiketoimintakanvaasi.

Kaavio lähtee liiketoimintasuunnitelman laatimisesta. Puolet yrittäjistä ei ollut laatinut mitään liiketoimintasuunnitelmaa ja puolet, jotka olivat sen tehneet, olivat tehneet sen hyvin yleisellä tasolla. Kaksi yrittäjistä oli käyttänyt ulkopuolisia asiantuntijapalveluita liiketoimintasuunnitelman tarkentamiseen. Molemmat olivat käyttäneet Espoon seudun Uusyrityskeskuksen palveluita. Liikennekoulu yrittäjä oli saanut apua liikeidean ansaintalogiikan luomiseen ja kahvilayrittäjä oli saanut neuvoja tiedon etsimiseen esimerkiksi yrityksen vakuutuksia koskien. Kaikki yrittäjät kokivat varsinaisen yrityksen perustamisen helpoksi, tosin jo yritysmuodon valinnassa osa ei ollut juurikaan ajatellut vaihtoehtoja.

”se oli selvä peli, kun sitten ei mene omat rahat ja yrityksen rahat sekaisin”

(Osakeyhtiö, metallipajayrittäjä)

”siitähän se on pakko aloittaa, eikä tässä ole saatu sen kummempaa aikaiseksi”

(Toiminimi, tekstiilyrittäjä)

Alkuvaiheessa konsultointia yrityspalveluista oli hakenut melkein jokainen. Toiminimiyrittäjä nousee kaikilta esille sama ongelma: yritysneuvojat eivät tuntuneet ymmärtävän mikroyrittäjää eivätkä osanneet auttaa yrittäjiä heidän kysymyksissään. Osakeyhtiön kautta toimivat yrittäjät olivat olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun. Osakeyhtiön yritysmuodoksi valinneet yrittäjät olivat pohtineet yrittäjyyttään selkeästi toiminimiyrittäjiä enemmän ja olivat paremmin perillä yrittäjyyden teknisistä asioista ja siitä mitä yritystoiminnassa on hyvä ottaa huomioon. Tämä näkyi muun muassa vakuutustarpeiden ymmärtämisessä sekä siinä, että kaikki osakeyhtiöyrittäjät olivat hyvin perehtyneet starttirahan myöntämisen edellytyksiin.

”Kysyttiin näitä (kirjanpitoasioita) yritysneuvonnasta, käytiin siellä kaksi kertaa, mutta aika ei riitä kaikkeen, ei tajua kysyä kaikkia kysymyksiä.” (Toiminimi, siivouspalveluyrittäjä)

”uusyrityskeskusta, sieltä ei tullut mitään apua, te-keskus, ely, sieltä ei saa mitään apua, ne ei ymmärrä luovan alan päälle ollenkaan, ja sitten, kun on pienyritys, jos sulla on tuomoinen liikevaihto (pieni), niin ne ei edes noteeraa” (Toiminimi, tekstiilyrittäjä)

Yrittäjien henkilökohtaiset kontaktit olivat olleet jokaiselle yrittäjälle hyödyksi tukea ja neuvoja etsittäessä. Jokaisella yrittäjällä oli joku tuttu, perheenjäsen tai ystävä, jolta he olivat saaneet vinkkejä ja neuvoja yritystoimintaan liittyen. Kaksi yrittäjistä oli etsinyt tukea ja neuvoja yrittäjätutuiltaan, ja he kokivat sen olleen erittäin hyödyllistä. Kuitenkin neljä ilmoitti, että yrittäjäjärjestöt eivät ole heille oikea väylä tuen saamiseksi. Järjestöjen tapahtumiin ei ollut aikaa osallistua, eikä järjestöjen tarjonnassa ollut yrittäjiä kiinnostavaa sisältöä. Vain yksi yrittäjä kuului Espoon yrittäjiin ja koki siellä käynnin olevan hyödyllistä verkostoitumisen kannalta. Valtaosa yrittäjistä ei nähnyt yrittäjäjärjestöissä verkostoitumisen hyötyjä omalle liiketoiminnalleen.

Alkuvaihetta kaikki yrittäjät kuvailivat kuitenkin helpoksi, sillä varsinaisen yrityksen perustamiseen ei vaadita kuin papereiden täyttöö ja rekisteröityminen. Kuitenkin jo kirjanpidon ja esimerkiksi vakuutusten ottaminen jakoi vastaajat kahtia. Asiansa osaava kirjanpitäjä oli ollut yrityksen alkuaikoina suurimpana tuen lähteenä fysioterapeutille ja metallipajayrittäjälle, kun taas kolme yrittäjää koki, että heillä oli ollut vaikeuksia ymmärtää kirjanpitoa, eivätkä he olleet saaneet siihen apua kirjanpitäjältä itseltään. He kaikki pohtivat kirjanpitäjän vaihtoa ratkaisuna ongelmiin mutta toistaiseksi he eivät olleet ehtineet etsiä sopivampaa. Kaksi yrittäjästä koki ymmärtävänsä vakuutukset, niiden sisällön ja tarpeellisuuden täysin. Kahdella yrittäjällä oli vakuutukset, mutta he eivät täysin tienneet oliko heillä kaikki tarvittavat vai mahdollisesti ylimääräisiä vakuutuksia. Kumpikin heistä mainitsi haluavansa ymmärtää vakuutustarpeensa paremmin mutta kumpikin epäili, että vakuutusyhtiö ei välttämättä aja puolueettomasti heidän etuaan. Toinen mainitsi, että vertaiskokemuksista olisi tässä kohtaa hyötyä. Kaksi yrittäjää ei ollut hankkinut toiminnalleen mitään vakuutuksia. Toinen mainitsi syyksi sen, että ei ole varaa maksaa mistään ylimääräisestä, kun taas toinen totesi, että ei halua hankkia niitä periaatteen syistä.

*”...et miten me saadaan niihin oikeisiin henkilöihin yhteys ja itsemme markkinoitua heille?”
(Siivouspalveluyrittäjä)*

Liiketoimintakanvaasi esitettiin perustamisvaiheen kaavion jälkeen, sillä sitä käytettiin hyödyksi myös menneisyyttä tarkasteltaessa. Liikeidean kehittämisen suhteen yrittäjät eivät ole kaivanneet apua tai tukea. Jokaisella heillä on ollut selkeä näkemys siitä, mitä he ryhtyvät tekemään. Asiakasryhmät yrittäjät kokivat selviksi mutta eivät osanneet välttämättä kertoa, mitä ne tarkalleen ottaen olivat, joten vastauksissa oli tässä kohtaa ristiriita. Ainoastaan fysioterapeutilla oli täysi varmuus siitä, ketkä ovat hänen tärkeimmät asiakkaansa. Tekstiiliyrittäjä mainitsi tehneensä pienimuotoista asiakastutkimusta ja kertoi asiakasryhmän tarkentuneen yritystoiminnan aikana. Tästä pääsemme varsinaiseen ongelmaan, eli jakelukanaviin. Yrittäjät eivät ole tienneet, kuinka he tavoittaisivat oikeat asiakkaat ja mainoskanavistakaan ei monella ole juuri mitään tietoa. Erilaisia kanavia on kokeiltu vaihtelevin tuloksin, lähinnä sillä perusteella, että mikä on tullut ensimmäisenä mieleen. Jokainen yrittäjä oli tehnyt yritykselleen sivut Facebookiin mutta kukaan ei osannut arvioida, oliko niistä todella ollut yritykselle hyötyä. Kaksi yrittäjää oli positiivisesti yllättynyt Espoon alueen lehden, Länsiväylän, mainostehokkuudesta mutta tämäkin oli tullut kokeilun kautta. Viisi yrittäjästä ei ollut käyttänyt mainostoimiston palveluita, eikä haastattelussa noussut esiin henkilökohtaisiakaan kontakteja jotka olisivat auttaneet markkinoinnissa tai oikean kanavan löytämisessä. Tekstiiliyrittäjä oli teettänyt ulkopuolisella muotia koskevan mainosvideon mutta nyt hänellä ei ollut mitään tietoa siitä, miten hän voisi hyödyntää videon omassa markkinoinnissaan.

Tulovirtojen osalta laskelmien tekeminen oli ollut yksimielisesti kaikille helppoa tai ainakin pienellä vaivalla selvitettävissä olevaa. Myös laitteistojen, materiaalien ja kaluston hankinta oli ollut valtaosalle helppoa. Tarvittavissa hankinnoissa oli kysytty neuvoa tutuilta tai otettu suoraan yhteyttä tavarantoimittajiin. Ainoastaan tekstiilyrittäjä koki materiaalien hankinnan vaikeaksi ja aikaa vieväksi, sillä Suomessa pienen yrittäjän on vaikea saada palvelua, kun yksittäisen yrittäjän hankintamäärät ovat verrattain pienet. Tekstiilialalla ei myöskään ole yrittäjien omaa järjestöä. Yrittäjä koki, että nimenomaan tekstiilialan järjestöstä olisi hänelle hyötyä sekä verkostoitumisen, että esimerkiksi materiaalihankintojen helpottumisen kautta.

”Joo, oli aika selvillä kun mulla on alalla työskenteleviä kavereita, ni niiltä oon aika paljon ottanut sitten vinkkejä et mistä kannattaa hommata mitään. Aina voi kilauttaa kaverille jos jotain tarvii et mistä jotain saa.” (Metallipajayrittäjä)

Liiketilojen etsintä oli ollut haastavaa kolmelle yrittäjälle. Vain liikennekouluyrittäjä oli löytänyt tilat aktiivisesti etsimällä. Neljä yrittäjää oli saanut nykyiset tai entiset liiketilat tietoonsa omien kontaktiensa kautta. Yksi oli kuullut tiloista tilitoimistonsa kautta, kaksi yrittäjätuttavalta ja yksi sukulaisen kautta. Yksi yrittäjistä työskenteli kotoaan käsin. Yrittäjät arvelivat, että ilman kontakteja liiketilojen löytäminen olisi ollut erittäin vaikeaa.

Niin sanotun kuolemanlaakson kanssa oli vaikeuksia osalla yrittäjistä. Tekstiilyrittäjällä tarvitsi ulkopuolista työvoimaa voidakseen säilyttää myymälänsä mutta tulovirran niukkuuden takia hänellä ei ole rahaa palkata ketään. Metallipaja yrittäjä oli ollut osa-aikaisissa töissä ulkopuolisella työnantajalla ja aikoo jatkaa niiden töiden tekemistä, todennäköisesti kokopäiväisesti, kunnes näyttää siltä että oma yritys saa tarpeeksi asiakkaita. Fysioterapeutti ja liikennekouluyrittäjä olivat molemmat alkuun tehneet freelancerina töitä muille yrityksille, kunnes olivat saaneet riittävästi omia asiakkaita. Molempien tapauksissa toisen työn tekeminen oli kestänyt vain muutamia kuukausia. Ainoastaan kahvilayrittäjä ja osa-aikainen yrittäjä eivät olleet painineet rahoitusongelmien kanssa. Kaikkien yrittäjien vastauksissa nousi esille se, että mikäli asiakkaita on tarpeeksi, ei tarvetta hakeutua ulkopuoliselle töihin ole, ja tulovirran ollessa riittävän suuri mahdollinen rahoituksen tarve voidaan hoitaa vaikka lainarahoituksen turvin.

5.2.2 Yrittäjien nykyhetki ja tulevaisuus

Yritysten nykyhetkeä tarkasteltiin liiketoimintakanvaasin jälkeen. Aihetta lähestyttiin kysymyksillä yrittäjien tämän hetkisistä haasteista. Yrittäjien nykyhetken tuen tarpeet vaihtelivat suuresti ja heidän kokemansa ongelmat olivat lähinnä jonkin konkreettisen asian ympärillä. Tekstiilyrittäjä tarvitsi sekä työvoimaa että rahaa. Työvoiman saamiseksi hän mainitsi joko ulkopuolisen rahoituksen löytämisen tai esimerkiksi työharjoittelijoiden saamisen kouluista. Rahoitusta hän tarvitsee myös markkinointiin ja esimerkiksi tuotannon kehittämiseen. Hänelle

tärkeä päämäärä on myös kansainvälistyminen ja jälleenmyyntiverkoston rakentaminen mutta siihenkään hän ei sanojensa mukaan kykene yksin. Siivouspalveluyrittäjä tarvitsee eniten apua asiakkaiden tavoittamisessa, kirjanpidon ymmärtämisessä, tilinpäätöksissä ja verosuunnittelussa. Liikennekouluyrittäjä kaipaa myös apua markkinoinnin suhteen ja rahaliikenteeseen, eli rahoituksen hankkimiseen ja verotukseen. Kahvilayrittäjä haluaisi vakuutuksiin neuvoja. Metallipajayrittäjälle taas oikeiden asiakkaiden tavoittaminen on suurin ongelma.

Yrittäjyyttä edistävinä asioina yrittäjät mainitsivat muutamia yksittäisiä asioita. Yhdelle yrittäjälle merkittävin asia oli ollut yrittäjyystävä, jonka kautta hän alun perin oli päätenyt yrittäjäksi. Tämä ystävä oli ollut suurena apuna yrityksen perustamisvaiheessa, ja edelleenkin yrittäjä kääntyy ystävänsä puoleen melkein kaikissa kysymyksissään. Tätä auttaa se, että he toimivat samalla alalla, samassa rakennuksessa, jolloin ystävä on melkein aina tavoitettavissa. Ystävän edeltävä kokemus yrittämisestä on ollut haastatellulle yrittäjälle erittäin tärkeää, sillä hän on osannut neuvoa juuri niissä käytännön asioissa, joihin yrittäjä on kaivannut apua. Toinen yrittäjä mainitsee myös yhteistyön oman liiketilansa läheisyydessä olevien yrittäjien kanssa. Yhteistyötä ei ole ollut paljoa mutta jo kannustava ilmapiiri on ollut avuksi. Kolmannelle yrittäjälle yrittäjäsukulaiset ovat toimineet yrittäjyyttä edistävänä asiana, sillä heidän puoleensa on aina voinut kääntyä kysymyksissä. Osa-aikainen yrittäjä katsoi oman valmistautumisensa nykyisiin opintoihinsa merkittävänä edistävänä asiana, sillä pääsykoekirjat käsitelivät kirjanpitoa ja talouslaskelmia. Jokainen yrittäjä koki, että he olivat hyötyneet omista opinnoistaan. Osa oli saanut tarpeellista tietoa jo omassa ammatillisessa koulutuksessaan, osa oli käynyt kursseilla tai lisäkoulutuksessa, joko yrittäjyyteen tai esimerkiksi markkinointiin liittyen.

”Se että haki sinne kauppiukseen et luki talousteoriaa ja siinäkin piti sitä kirjanpitoa lähteä vähän tekemään, ja se ei tavallaan tuntunut niin pelottavalta lähteä sitä tekemään.”

Kaksi yrittäjää oli käyttänyt InnoEspoon kautta Innomerkonomien apua liiketoimintansa kehittämisessä. Kokemukset eivät kuitenkaan olleet vastanneet odotuksia. Yrittäjien mukaan Innomerkonomien tieto- ja taitotaso ei vielä ole sillä tasolla, että yrittäjät voisivat hyötyä yhteistyöstä. Yrittäjät kokivat, että Innomerkonomien ohjaukseen kului enemmän aikaa, kuin mitä se yrittäjiltä säästi. Toinen yrittäjä oli ollut tyytyväinen yhteistyöhönsä Laurean opiskelijoiden kanssa. Hänen mukaansa ammattikorkeakoulun opiskelijoiden antama hyöty oli ollut siihen panostettua aikaa suurempi ja palvellut yrittäjän tarpeita paremmin.

Yrittäjyyttä hankaloittaneisiin tai estäneisiin asioihin yrittäjät vastasivat hyvin vaihtelevasti. Kahvilayrittäjälle ajan tuomat rajoitteet olivat selkeä ongelma. Asioihin ei ole tarpeeksi aikaa perehtyä, kun pitää keskittyä jokapäiväisten asiakkaiden palvelemiseen. Metallipajayrittäjällä oli ollut ongelmia viranomaisten kanssa lupa-asioihin liittyen. Sekä metallipaja- että tekstii-

liyrittäjä kokivat hinnoittelun hankalaksi. Asiakkaat eivät olleet olleet valmiita maksamaan niin paljon kuin mitä yrittäjä olisi työstää tarvinnut, jotta se olisi kannattavaa. Metallialalla on myös paljon kilpailua, kun tuontitavaroita myydään huomattavasti kotimaista käsityötä halvemmalla. Toisaalta yrittäjä ei osannut arvioida, onko hän tavoittanut omaa asiakaskuntansa, eikä kokenut olevansa kovin myyntihenkinen. Sekä kahvilayrittäjä että tekstiilyrittäjä mainitsivat osaavan ja sitoutuneen henkilökunnan löytämisen haasteeksi. Tekstiilyrittäjä oli yrittänyt etsiä markkinointiharjoittelijaa TE-toimiston avulla mutta sopivaa henkilöä ei ollut löytynyt. Tähän viittasi myös liikennekouluyrittäjä todetessaan, että yhteistyö TE-toimiston kanssa ei ole ollut heille hedelmällistä, kun he ovat hakeneet sitä kautta osallistujia uuteen koulutukseen.

Yhteistyökumppaneita ei ollut kuin kahdella yrityksellä. Toinen oli sopinut eri toimialan yrityksen kanssa yhteisestä markkinoinnista, kun yritysten toimitilat olivat vierekkäin. Yrittäjä koki tämän yhteistyön erittäin hyväksi. Toisella yrittäjällä oli ”asiakkaanvaihtoa”, jossa hän teki toisen yrityksen puolesta pieniä tilauksia, ja ohjasi omista asiakkaistaan toiselle yritykselle ne, joita hän ei itse osannut palvella. Yhteistyökumppaneiden etsintä koettiin aikaa vieväksi ja hankalaksi, eikä samalla päämäärällä varustettua kumppania ollut helppo löytää.

”Ite ne pitää kaikki etsiä, ja onhan tässä tietysti mulla jonkunlainen verkosto, joka pyörii, ja jonkunlaista apua on niiltä jotka on innostunut tästä, ja sitten on sitä isompaakin verkostoa et onhan mulla, ja myöskin kansainvälistä verkostoa, et sieltä mä saan sitä apua ja tukea, et tästä bisnespuolelta, se on hankalampaa.”

Tällä hetkellä yrittäjät pitivät eniten yhteyttä kirjanpitäjiin ja tilitoimistoihin. Kukaan ei ole yrityspalveluiden asiakkaana eikä kukaan tuntenut siihen tarvettakaan. Keskustelussa kävi selväksi, että alkuvaiheessa tarpeita vastaamattoman palvelun pariin ei yritetty hakeutua enää myöhemminkään. Merkittävimpiä tuen lähteitä yrittäjille ovat olleet läheiset ja muiden yrittäjien antama tuki. Läheisiltä yrittäjät olivat saaneet paljon henkistä tukea ja he pitivät sitä erittäin tärkeänä. Muiden yrittäjien antamalla tuella tarkoitettiin lähinnä mahdollisuutta kokea, että ei ole ainoa jolla on ongelmia tai että muutkin painivat samojen asioiden kanssa.

Jokainen haastateltu yrittäjä aikoo jatkaa yrittäjänä, mikäli mitään suuria takaiskuja ei tule. Ainoastaan päätoiminen opiskelija totesi, että valmistuttuaan hän etsiytyy oman alansa töihin. Hänkään ei kuitenkaan tyrmännyt yrittäjyyttä tulevaisuudessa vaihtoehtona.

”kyllähän vielä on semmoinen usko tulevaan ja ihan positiivisin mielin, ja kyl mä ainakin toivon, että jään yrittäjänä eläkkeelle” (Kahvilayrittäjä)

”Uskon, että tästä jotain tulee vielä jonakin päivänä.” (Tekstiilyrittäjä)

Yrittäjien tulevaisuuden tuen tarpeet vaihtelevat suuresti. Yksi yrittäjä tarvitsee neuvoja verosuunnittelussa ja markkinoinnissa, toinen kirjanpidon ymmärtämisessä. Kolmannelle suurin apu tulisi kansainvälistymisessä auttamisessa. Kaksi kaipasi apua vakuutuksien ymmärtämiseen ja tarpeellisuuden arviointiin.

Yhteenvetona tutkimuksesta voidaan todeta, että yrittäjien tuen tarpeet vaihtelivat jokaisen kohdalla paljon. Jokainen yrittäjä oli käyttänyt jotain yritysneuvontapalvelua. Neuvontapalveluita ei kuitenkaan käytetty välttämättä alkuvaiheessa. Tulos on yhdenmukainen tietoperustassa kerrotun tutkimuksen kanssa, jossa todettiin että neuvontapalveluita käytetään varsin vähän perustamisvaiheessa.

Neuvontapalveluita käyttäneet osakeyhtiöyrittäjät olivat tyytyväisiä saamaansa palveluun, ja he kokivat sen hyödylliseksi, kun taas toiminimiyrittäjät olivat kokeneet, että neuvontapalvelut eivät olleet vastanneet heidän tarpeitaan. Ongelma oli lähinnä siinä, että neuvojat eivät osanneet auttaa nimenomaan toiminimellä toimivien yrittäjien ongelmissa, vaan edustivat pieniä ja keskisuuria yrityksiä tietämykseltään. Tulos vastaa teoriaosuudessa esitettyä tutkimustulosta siitä, että yrittäjät ja yritysneuvojat kokevat usein eri asiat tärkeiksi yrittäjän neuvomisen kannalta ja osa yrittäjistä kokee että palveluntarjoajien tietotaito ei vastaa yrittäjän ongelmia.

Kaikille yrittäjille läheisten tuki oli ollut tärkeä. Omia henkilökohtaisia verkostoja oli käytetty hyödyksi neuvojen ja vinkkien saamiseen. Esimerkiksi liiketilojen löytämisessä kontaktit niin tuttuihin yrittäjiin tai tilitoimistoon oli ollut ratkaisevassa asemassa tilan löytämisessä. Myös vertaistuki muilta yrittäjiltä koettiin erittäin hyödylliseksi. Tietoperustassa viitattuun hyötyyn kokemusten jakamisesta ja virheiden välttämisestä kukaan haastatelluista yrittäjistä ei kuitenkaan viitannut. Virallisten yrittäjäjärjestöjen kautta viisi haastatelluista ei ollut kokenut saavansa käytännön hyötyä.

Jokaisella yrittäjällä oli kontakteja ainakin ystäväpiirissään mutta kukaan ei ollut saanut näistä kontakteista apua omiin ongelmiinsa. Tutkimuksessa nousi esiin monia ongelmia, joita henkilökohtaisilla kontakteillakaan ei ollut saatu ratkaistua. Erityisesti rahoitukseen, markkinointiin ja asiakashankintaan liittyvissä ongelmissa yrittäjät eivät vielä tienneet mistä apu löytyisi. Toisaalta he eivät olleet edes ajatelleet aktiivisesti avun etsimistä.

Yrityksen elinkaaria tutkittaessa vain yhden, liikennekouluyrittäjän, voidaan katsoa edenneen menestymisvaiheeseen. Liikennekoulun liikevaihto oli muihin yrittäjiin nähden moninkertainen ja työntekijöitäkin oli useita. Fysioterapeutti oli saavuttanut selviytymisen vaiheen ja haluamansa mukavuustason. Tulovirtaa oli riittävästi takaamaan yrittäjälle kohtalainen tulo- ja elintaso. Hänellä ei ollut haluakaan kasvaa enempää. Kahvilayrittäjä työllisti jo yhden ul-

kopuolisen henkilön ja tarjosi yrittäjille toimeentulon mutta jatkokehittämisestä ei ollut tietoa. Loput yrittäjistä ovat edelleen selviytymisvaiheessa. Metallipajayrittäjä kertoi ettei hänellä ole aikeitakaan kasvaa, vaan hänelle riittää itsensä työllistäminen. Siinäkin hänellä on kuitenkin vaikeuksia. Tekstiilyrittäjällä kasvuhalu oli suuri mutta liiketoiminta on toistaiseksi erittäin pientä ja selviytyminen epävarmaa. Siivouspalveluyrittäjän ei voida katsoa päässeen käynnistämisvaihetta pidemmälle liikevaihdon ollessa vain parin tuhannen euron luokkaa. Näitä kolmea yrittäjää yhdisti se, että kenelläkään ei ollut selkeää pitkän tähtäimen suunnitelmaa. Kuten elinkaarimalleja kuvaavassa luvussa aiemmin kerrottiin, tämä on hyvin tyypillistä juuri ei-kasvuyrityksille. Kuitenkin osa kriteereistä selviytymisen vakiinnuttamiseksi oli heikolla pohjalla. Taloushallintojärjestelmät toimivat, mutta liikevaihdon luomisessa oli ongelmia kaikilla kolmella. Varsinaisen rahoituksen kuolemanlaaksossa oli vain tekstiilyrittäjä, muilla ongelmat liittyivät omien tietojen, taitojen tai verkostoiden vähyyteen.

Johdannossa esitettyihin kysymyksiin yrittäjien tuen tarpeista perustamisprosessin, liiketoiminnan suunnittelun ja tulevaisuuden menestymisen suhteen haastatteluissa löytyi yhtäläisyyksiä kaikkien yrittäjien kesken. Perustamisvaiheessa vain harva oli laatinut liiketoimintasuunnitelman. Yrittäjät itse eivät kokeneet sitä suurena puutteena mutta yrittäjien haastatteluissa kävi ilmi, että mahdollisesti juuri se oli vaikuttanut siihen, että yrittäjät eivät olleet suunnitelleet liiketoimintaansa juuri lainkaan. Mikäli suunnitelma olisi ollut pakko laatia, yrittäjät olisivat törmänneet ajoissa asioihin, joiden kanssa heillä oli haastattelun aikaan ongelmia. Erityisesti asiakasryhmien määrittely, asiakkaiden tavoittaminen ja markkinointi olisi ollut hyvä suunnitella jo alkuvaiheessa. Merkitystä ei ole sillä, millä työkalulla suunnittelun tekee. Ne kaksi yrittäjää, liikennekoulu- ja kahvilayrittäjä, jotka olivat laatineet suunnitelman, olivat menestyneet muita yrittäjiä paremmin. Tutkimuksen perusteella ei kuitenkaan voida sanoa, johtuuko yrittäjien menestys juuri liiketoimintasuunnitelman laatimisesta, vai jostain muusta seikasta, joka ei tullut tutkimuksessa esiin.

Nykyhetken ongelmat liittyivät myös vahvasti liiketoimintasuunnitelman, tai sen puutteen, ympärille vaikka yrittäjät eivät itse sitä kertoneetkaan. Melkein kaikki mainitut ongelmat: markkinointi, asiakkaiden määrittely, rahoitus, hinnoittelu ja vakuutukset, olisivat tulleet käsitellyksi jo suunnitteluvaiheessa. Mahdollisesti oman liiketoiminnan tarkemman pohdiskelun kautta olisi myös osattu etsiä heti alussa omia tarpeita vastaava kirjanpitäjä. Sen sijaan esimerkiksi tilinpäätökseen perehtyminen ja verosuunnittelu ovat sellaisia asioita, että niihin ei oteta liiketoiminnan suunnitteluvaiheessa kantaa ja niihin perehtyminen vaatii yrittäjältä itseltään ajankäytön priorisointia. Monella yrittäjällä ajankäyttö keskittyy kuitenkin vain ydinliiketoiminnan ympärille, eikä aikaa koeta jäävän muulle. Ehkä juuri tämän takia yrittäjät eivät kokeneet tarvitsevansa koulutusta myöskään tulevaisuudessa, ongelmistaan huolimatta.

5.2.3 Haastatteluiden onnistuminen

Tutkimuksen luotettavuutta voidaan tarkastella yrittäjien soveltuvuudella tutkimuskysymysten selvittämiseen hankkeen näkökulmasta. Haastatellut yrittäjät edustivat mikroyrittäjiä melko monipuolisesti. Toimialojen puolesta mukana oli sekä käsityö- että palvelualan yrityksiä. Yrittäjät edustivat muuten hyvin hankkeen kohderyhmää, mutta opiskelijayrityksiä oli vain yksi ja yritysmuodot olivat vain osakeyhtiöitä ja toiminimiä, eikä esimerkiksi yhtään osuuskuntaa ollut mukana. Yrityksistä kaksi oli toiminut jo pidempään mutta muut olivat joko ihan alussa, tai korkeintaan muutaman vuoden toimineita. Kahdella yrittäjällä oli yhteys InnoOmniaan ja yhdellä Laureaan. Kolme oli hankkeen ulkopuolisia yrittäjiä. Kokonsa puolesta yrittäjät kuvasivat hyvin mikroyrittäjiä. Yrittäjistä kolme oli yksinyrittäjiä, yhdellä oli yrityskumppani, yhdellä yrityskumppani ja työntekijä ja yhdellä kaksi yrityskumppania ja muutama työntekijä. Yrittäjistä nuorin oli 21-vuotias ja vanhin yli 50-vuotias, joten ikävaihteluakin oli. Yrityspalveluiden suhteen otos ei ollut paras mahdollinen. Yksi yrittäjistä oli nykyään helsinkiläinen ja yksi vantaalainen, joten he eivät olleet enää haastattelun aikaan Espoon palveluiden piirissä, ja heidän vastauksiaan voitiin tarkistella ainoastaan yrittäjyyttä yleisesti koskevien tuen tarpeiden ja kysymysten kautta.

Opinnäytetyön tavoitteiden kautta tarkasteltuna tavoitteet saavutettiin hyvin. Haastatteluista nousi esiin monia sellaisia asioita joita ei aiempien tutkimusten tai kirjallisuuden kautta löytynyt. Kuitenkin haastatteluissa olisi ollut myös paljon parantamisen varaa. Oma kokemattomuuteni haastattelijana näkyi haastatteluissa esimerkiksi siinä, että ensimmäisissä haastatteluissa en osannut hyödyntää haastattelua menetelmänä tarpeeksi, enkä esittänyt riittävästi tarkentavia kysymyksiä silloin, kun yrittäjä vastasi kysymykseen yleisellä tasolla. Ensimmäisen haastattelun aikana ymmärsin, että alkuperäiset kysymykseni olivat niin sanottuja suljettuna kysymyksiä, ja jouduin vaihtamaan ne avoimiksi kysymyksiksi vasta haastattelun jälkeen. Haastatteluista sovittaessa oli vaikea ennakoita haastatteluun käytettävän ajan tarvetta, ja toisaalta yksi haastattelu keskeytyi yrittäjän aikatauluongelmien vuoksi. Mikäli tekisin haastattelut uudelleen, valmistautuisin niihin huolellisemmin harjoittelemalla kysymystekniikkaa, ja toisaalta yrittäisin keskeyttää keskustelun aina, kun se on lipsahtamassa kysymysten ulkopuoliseen aiheeseen. Vaikka haastatteluissa oli puutteita, niin jokaisen yrittäjän kohdalta saatiin kuitenkin esille suurimmat haasteet ja ongelmat, ja näiltä osin haastattelut ovat olleet onnistuneita.

6 Johtopäätökset

InnoEspoo-hanke pyrkii kumppanuuden lisäämiseen paikallisten yrittäjien ja hankkeen organisaatioiden kesken. Organisaatioissa on paljon osaamista ja esimerkiksi koulutustarjontaa yrittäjille. Nykyisessä muodossa yrittäjille on tarjolla erilaisia tilaratkaisuita InnoOmnian kautta, Laurea-ammattikorkeakoulusta apua opinnäytetöiden kautta ja Pienyrityskeskuksen kautta erilaisia koulutuksia ja yrityshautomotoimintaa. Nykyisestä tarjonnasta löytyy ratkaisuja osaan yrittäjien ongelmista.

Haastateltujen yrittäjien ongelmat vastaavat tietoperustassa esitettyä tutkimustulosta vuodelta 2007 yrittäjien haasteista. Haastateltujen yrittäjien tuen tarpeet voidaan ryhmitellä seuraavalla tavalla:

- liiketoiminnan suunnittelu: markkinointi, asiakashankinta, rahoitus
- fyysinen ympäristö: liiketilat (tuotantotilat, toimisto, myymälä) ja
- henkinen ympäristö: yhteistyökumppanit ja verkostot (kirjanpitäjä/tilitoimisto, yrittäjätutut, sukulaiset, kaikki kanavat joista etsitään apua), ajankäyttöön liittyvät haasteet.

Liiketoiminnan suunnittelun osalta hankkeen sisältä löytyy jo koulutusta ja osaamista yrittäjien tarpeisiin. Vasta yrittäjyyttä harkitseville koulujen ja Pienyrityskeskuksen koulutustarjonnasta löytyy monia kursseja juuri tähän vaiheeseen. Ongelmaksi muodostuu kurssien löydettävyyys. Yrittäjällä ei ole aikaa tai halua lähteä selvittämään erillisten organisaatioiden mahdollisia koulutuksia. Esimerkiksi Omnian sivuilta ulkopuolisille yrittäjille tarjottavat kurssit löytyvät vasta usean valikon takaa. Koulutusten löydettävyyttä voitaisiin parantaa rakentamalla yksi sivusto, josta kaikki eri organisaatioiden koulutukset löytyvät. Koulutukset tulisi jaotella mieluummin sisällön ja yrittäjien tarpeiden mukaan, kuin koulutuksen tarjoajien mukaisesti. Tämä palvelisi yrittäjien tarpeita eniten, sillä yrittäjää kiinnostaa se, mikä koulutus hänelle sopii, eikä niinkään se, kuka koulutusta järjestää. Sivusto voitaisiin liittää esimerkiksi Espoon kaupungin sivuston yhteyteen. Tärkeää on huomioida myös se, että koulutuksia kannattaa markkinoida niiden suorien hyötyjen kautta. ”Kurssin avulla hahmotat tärkeimmät asiakasryhmäsi ja opit kohdentamaan markkinointia juuri heille” kertoo suorista hyödyistä enemmän kuin esimerkiksi ”markkinoinnin perusteet”.

Uusia yrittäjiä, joilla ei ole aikaa osallistua koulutuksiin, voidaan myös auttaa. Laureassa toisen ja kolmannen vuoden opiskelijoilla on jo paljon tietoa ja taitoa, joilla voidaan ratkaista yrittäjien ongelmia. Kaikille haastatelluille yrittäjille olisi varmasti hyötyä myös esimerkiksi opinnäytetöiden tekijöistä. Opinnäytetyöprojektien markkinointia ja tunnettua voitaisiin lisätä. Omakohtaisten kokemuksieni perusteella sanoisin, että osalle opiskelijoista opinnäyte-

työn aiheen löytäminen ei ole itsestään selvää ja monilla opinnäytetyön aloittaminen venyy sopivan aiheen puuttuessa. Toisaalta yrittäjillä on haasteita ajan ja resurssien kanssa. Tämän yhteistyön lisäämisessä on siis molempinpuolisia etuja. Yhteistyön lisäämisessä vaaditaan kuitenkin suunnitelmallisuutta. Kuten tietoperustassa kävi ilmi, Laurea oli tuttu innovaatioyhteistyötahona vain 13,5 %:lle kyseisen tutkimuksen yrittäjistä. Laurean opinnäytetöiden ja projektien markkinointiin voitaisiin käyttää sekä Omnian että Pienyrityskeskuksen apua. Laurean kannattaisi selvittää myös Otaniemen yrityspalvelukeskittymää yhtenä markkinointikanavana, sillä moni yrittäjä hakee apua sieltä. Yhteistyön edistämiseksi huomiota kannattaa kiinnittää sen yrittäjäystävällisyyteen. Esimerkiksi Laurean sivuilta ei kokemukseni mukaan edes muutaman klikkauksen jälkeen selvinnyt yhteyshenkilöä, jos yrittäjä haluaa aloittaa yhteistyön vaikka opinnäytetyön liittyen.

InnoOmnia on kahden haastatellun yrittäjän mukaan onnistunut yrittäjien tukemisessa ja yrittäjyydelle avoimen ympäristön rakentamisessa. InnoOmnia välittämät Innomerkonomit eivät näiden yrittäjien mielestä kuitenkaan nykyisen osaamistasonsa puolesta ole vielä kyvykkäitä auttamaan yrittäjiä. Vaikka InnoOmniassa tavoitteena onkin sekä saada että antaa neuvoja, niin aloittavalla yrittäjällä ei ole tämän tutkimuksen perusteella resursseja ohjata opiskelijoita siinä määrin kuin mitä se vaatisi. Kumpikin yrittäjä oli päätenyt etsimään yhteistyötä Laurean kautta.

InnoOmnia ja Laurea kannattaa jatkossa tiivistää yhteistyötään ja harkita opiskelijoiden tarjoamista harjoittelijoiksi molempien koulujen yhteistyökumppaneille. Innomerkonomeista voisi olla hyötyä Laurean projekteissa. Yhteistyötä on jo vähän olemassa ja sitä kannattaa jatkaa ja lisätä. Yhteistyön kautta Innomerkonomit voisivat vahvistaa omaa osaamistaan matalampien odotusten ympäristössä, jossa heillä on mahdollisuus monipuoliseen oppimiseen. Toisaalta heillä olisi mahdollisuus luoda verkostoja Laurean opiskelijoihin ja yrittäjiin. Vastaavasti Laurean opiskelijoita kannattaisi tarjota InnoOmnia yrittäjien yhteistyöhön. Laurean opiskelijoilla on juuri niitä tietoja ja taitoja joita haastatellut yrittäjät voisivat hyödyntää. Toisaalta opiskelijat pääsisivät käyttämään tietojansa suoraan yrittäjien auttamiseen ja vahvistamaan omia työelämän verkostojaan.

Fyysisen ympäristön tuomiin ongelmiin on myös olemassa jo jonkinasteinen ratkaisu. InnoOmnia tarjoamat tilaratkaisut ovat haastattelujen perusteella suureksi hyödyksi niille yrittäjille, jotka ovat vailla toimistotiloja. Käsiyö- ja palvelualan yrittäjät tarvitsevat kuitenkin pysyvät tilat, joissa he voivat säilyttää työvälineensä ja materiaalinsa ja toisaalta esimerkiksi valmistaa myymiään tuotteita. InnoOmnia tilojen määrä on rajallinen ja Seppälän (2013) mukaan ne ovatkin tällä hetkellä käytännössä täynnä. Tietoperustaa rakennettaessa ei selvinnyt, onko yrittäjien tilantarpeita selvitetty. Myöskään kattavaa tietoa siitä, onko liiketiloja tarpeeksi, ei löytynyt. Toimistotiloja tarjoaa InnoOmnia lisäksi esimerkiksi myös Technopolis, mutta käsi-

työyrittäjille tai palvelualan liiketiloja tarvitseville yrityksille ei näyttäisi olevan organisoitua tarjontaa. InnoEspoo-hanke voisi mahdollisesti synnyttää portaalin, jonka kautta esimerkiksi Espoon alueen vapaista vuokrattavista liikehuoneistoista tai työtiloista tiedotettaisiin. Yrittäjät voisivat jättää oman ilmoituksen omista tarpeistaan tätä kautta. Toisaalta liiketilojen jakamisesta kiinnostuneita yrittäjiä voitaisiin saattaa yhteen.

Henkisen ympäristön haasteisiin hankkeen kautta voidaan myös osittain vastata. Hankkeen organisaatioiden kesken kannattaa selvittää mahdollisuutta välittää mentorointipalvelua yrittäjien kesken. Mentorointi voisi perustua vastavuoroisuuden menetelmään, aivan kuten InnoOmniassakin on tarkoituksena. Tiedonvaihtoon halukkaat yrittäjät voisivat ilmoittaa omat vahvuutensa ja vastaavasti omat avun tarpeensa yhdyshenkilölle/yhdistykselle, joka sitten välittää yrittäjiä yhteen, esimerkiksi sen mukaan kenen osaaminen tukee juuri toisen yrittäjän avun tarpeita. Asiat voisivat olla yksinkertaisiaakin: joku yrittäjä ilmoittaa kaipaavansa kokemuksia kahvilaan tarpeellisista vakuutuksista ja kertoo osaavansa auttaa vaikkapa liiketilojen remontointiin liittyvissä asioissa. Tähän toinen yrittäjä voi vastata kertomalla osaavansa auttaa vakuutusten kanssa ja ottamalla mielellään remonttivinkkejä vastaan. Haastatellut yrittäjät eivät nähneet yleisen verkostoitumisen tuomia hyötyjä, mutta jos verkostoitumista lähdetään rakentamaan nimenomaan avun antamisen ja saamisen ympärille, niin kiinnostus osallistua toimintaan voi olla suurempaa. Mentoroinnin tarjoamisen kanavana voisi mahdollisesti olla LaureaES tai InnoOmnia. Kiinnostusta tähän mentori/vastavuoroisen tiedonvaihtamisen toimintaan kannattaa selvittää jo hankkeen parissa olevilta yrittäjiltä.

Tietoperustassa nousi esiin yrittäjien toive sähköisen asioinnin lisäämiseen. Toisaalta haastatelussa mainittiin kiinnostus vertaiskokemuksiin. Yhdistämällä nämä kaksi tarvetta hanke voisi tuottaa yrittäjille suunnatun keskustelufoorumin. Keskustelufoorumin kohderyhmänä olisivat vain yrittäjät ja palstalla he voivat helposti ja nopeasti hankkia vastauksia käytännön ongelmiinsa vertaisverkostosta. Ainakin yksi vastaava sivusto on jo olemassa, yrittajat24.fi. (Yrittajat24.fi 2014.) Kyseisellä palstalla yrittäjät kysyvät neuvoja käytännön ongelmiin ja muut rekisteröityneet yrittäjät antavat vastauksia omiin kokemuksiinsa perustuen. Palsta on vielä pieni, käyttäjämääriä ei ole ilmoitettu, kuten ei myöskään sivuston ylläpitäjien tietoja. Se toimii silti hyvänä esimerkkinä siitä mihin foorumilla pyritään. Keskustelupalsta voisi toimia koko Suomen yrittäjien sähköisenä kohtaamispaikkana. Palstalla haettaisiin neuvoja ja tukea, samoin kuin yrityskumppaneita, liiketiloja ja toimivia mainoskanavia. Palsta voitaisiin toteuttaa kaikkien hankkeen organisaatioiden yhteistyössä. Palstan monipuolisuutta lisäisi se, että siellä keskusteluun ottaisi osaa myös esimerkiksi YritysEspoon neuvoja. Vastaavasti jokainen organisaatio voisi mainostaa sitä kautta uusia koulutuksiaan koulutuksille suunnatussa osiossa. Suomessa on melkein jokaiselle elämäntilanteelle oma keskustelufooruminen ja siksi näkisin hyvänä vaihtoehtona myös laajan, monipuolisen yrittäjyysfoorumin rakentamisen.

Vertaiskokemusten tarpeeseen ja verkottumiseen oman alan yrittäjien kanssa ei vielä ole haastateltuja yrittäjiä palvelevaa ratkaisua. Tekstiilialalla ei haastattelun perusteella ole toimivaa järjestöä, joka auttaisi haastateltua yrittäjää hänen käytännön ongelmissaan. Järjestöjen koulutustarjonta on usein hyvin yleisellä tasolla, kun yrittäjät tuntevat itse kaipaavaan yksityiskohtaista koulutusta aina kulloinkin vaivaavan ongelman suhteen.

Omnian ammattiopiston koulutustarjonnassa ei tällä hetkellä ole mikroyrittäjän tarpeisiin vastaavaa koulutusta, eikä ammattiopiston opiskelijoiden koulutustaso vastaa yrittäjien tuen tarpeita niin että opiskelijoista olisi yhteistyön kannalta hyötyä. Ammattiopiston koulutus tähtää uusien yritysten syntyyn mutta jo syntyneet yritykset eivät hyödy palveluista. Yrittäjyyskoulutuksen merkitys nousi haastatteluissa kuitenkin esiin. Jokainen oli hyötynyt omista opinnoistaan saamasta yrittäjäkoulutuksesta ja kaikki katsoivat sen edistäneen omaa yrittäjyyttään. Yrittäjyys koulutuksen edistämistä tulisi siis jatkaa, joskin koulutuksessa voitaisiin tuoda enemmän esille juuri henkiseen ympäristöön liittyviä asioita ja niiden merkitystä. Lyhyilläkin kursseilla voidaan mainita miksi liiketoimintasuunnitelman tekeminen, asiakkaiden tunnistaminen ja markkinointi ovat tärkeitä.

Pienyrityskeskus on keskittynyt Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun yhteistyön ympärille. Pienyrityskeskuksen koulutustarjonnassa pääpaino on liiketoiminnan kehittämisessä eikä niinkään yksittäisten ongelmien ratkaisussa. Koulutustarjonnassa on kuitenkin joitain yrittäjien ongelmiin vastaavia ratkaisuja. Esimerkiksi kansainvälistymisessä auttamiseen sieltä löytyisi osaamista. Internet-sivuja tutkimalla näistä koulutuksista on kuitenkin vaikea muodostaa selkeää kuvaa. Sivujen ulkoasu on hyvin akateeminen ja suunnattu ensisijaisesti muille kuin mikroyrittäjille. Pienyrityskeskuksen palveluita kannattaakin mainostaa juuri niille hankkeiden yrityskumppaneille, jotka ovat kiinnostuneet yrityksensä pitkän tähtäimen kehittämisestä.

Henkisen ympäristön ongelmaan, ajankäyttöön, liittyviin haasteisiin yrittäjät eivät kokeneet kaipaavansa tukea. Ulkopuolelta on vaikea arvioida sitä, mihin yrittäjän kulloinkin pitäisi keskittyä. Ongelma aiheuttaa sen, että yrittäjä arvioi kaikkea sitä, mihin hän osallistuu sen perusteella että hyödyttääkö se yrittäjän omaa liiketoimintaa vai ei, ja yleensä vielä lyhyellä aikavälillä tarkasteltuna. Haastatellut yrittäjät eivät myöskään kovin järjestelmällisesti käytä aikaa neuvojen etsintään. Tämä johtunee aiemmin mainitusta taipumuksesta panostaa lyhyen aikavälin ongelmien ratkaisuun, sen sijaan että keskityttäisiin kasvun edellyttämiin pitkän aikavälin toimenpiteisiin. Kenties yrittäjäkoulutuksissa pitäisi korostaa pitkän aikavälin suunnittelun merkitystä esimerkiksi taloudellisen ennakkoinnin kautta. Jo yksinkertaiset kassavirta- ja budjetit voivat auttaa yrittäjää havaitsemaan kuinka yrityksen tulot ja menot ajoittuvat ja sen, miten yrittäjän tulisi niihin varautua.

Espoon kaupungin palveluiden kehittämisestä voidaan todeta, että haastatellut mikroyrittäjät eivät edelleenkään saa tarvitsemaansa ohjausta kaupungin julkisten palveluiden kautta. Yritysneuvonnoissa kannattaa panostaa pk-yritysten lisäksi myös mikro- ja yksinyrittäjien palvelamiseen. Näillä yrittäjillä ei välttämättä ole suurta roolia työllistäjänä mutta täytyy muistaa, että jokainen yrittäjä joka työllistää itsensä, on pois työttömien joukosta. Jokaisessa mikroyrityksessä on myös potentiaalia kasvamaan riittävästi työllistääkseen yksi tai useampikin työntekijä. Toisaalta jokainen suuri yritys on lähtenyt pienestä toiminnasta. Voidaan pohtia, onko tärkeämpää tukea niitä yrityksiä, jotka ovat jo lähteneet kasvuun, vai niitä yrityksiä, joissa on siihen potentiaalia mutta jotka eivät vielä ole osanneet kanavoida resurssejaan kasvuun pääsemiseksi.

Opinnäytetyön aikana nousi esiin mahdollisia jatkotutkimuksen tarpeita. Erityisesti toiminimiyrittäjien ongelmia kannattaisi tutkia. Haastatteluiden perusteella toiminimiyrittäjille tarvittaisiin oma erikoistunut neuvontapalvelunsa, tai ainakin siihen erikoistuneet neuvojat. Mikäli näitä neuvojia jo on, voidaan todeta, että haastatellut yrittäjät eivät olleet päätyneet heidän neuvontansa pariin ja on selvää, että sen syitä tulisi tutkia. Verkottumiseen liittyen kannattaisi tutkia sitä, minkä tavan yrittäjät kokevat parhaaksi verkottumisen muodoksi. Lisätutkimusta kaippaa myös se, miksi yrittäjät eivät kokeneet yrittäjäjärjestöjen toimintaa mielekkääksi.

Ehdottomasti omalle tutkimukselle olisi aihetta yrittäjien kuolemanlaakson ylittämässä. Mielestäni on tärkeämpää auttaa jo aloittaneita yrittäjiä selviämään kuolemanlaakson yli ja säilyttämään yrityksensä ja sen työllistävä vaikutus, kuin saada uusia ihmisiä yrittäjyyden pariin, kohtaamaan samat vaikeudet ja 50 % todennäköisyys epäonnistumiseen. Toki voidaan ajatella että kuolemanlaakso karsii heikot yritysideaat pois ja että vain siitä selviytyneillä on todellisia mahdollisuuksia menestymiseen. Tämä vaatisi kuitenkin tutkimusta, jotta saataisiin tietää, pitääkö resurssit keskittää kuolemanlaakson ylittämiseen, vai siihen pisteeseen asti pääsemiseen. Yhtä kaikki selvää on, että yrittäjyyden kehittäminen ja tutkiminen vaatii jatkuvaa panostusta, sillä talouden ja toimintaympäristön muuttuessa myös yrittäjien tuen tarpeet muuttuvat.

Lähteet

- Alakoski, L. 2013. Luonnos Laurea-ammattikorkeakoulujen yrittäjyystarjonnasta.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. 15. - 16.painos. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino.
- Karioja, R. 2013. Kouluttajan haastattelu 19.11.2013. Espoo: InnoOmnia.
- Kallio, J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.
- Kurkisu-Stolpe, T. 2013. Ammattiopiston yrittäjyysvalmentajan haastattelu 18.11.2013. Espoo: InnoOmnia.
- Laakso, S. & Kilpeläinen, P. 2007. Yritystoiminta Espoossa. Espoo: Espoon kaupunki.
- Metsämuuronen, J. (toim.) 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. 1. painos. Jyväskylä: Gummeruksen Kirjapaino.
- Osterwalder, A. & Pigneur, P. 2010. Business Model Generation. USA New Jersey: John Wiley & Sons.
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro.
- Rannikko, H. 2013. Tutkijan haastattelu 26.11.2013. Helsinki: Aalto-yliopiston Pienyrityskeskus.
- Seppälä, E. 2013. Yrityspalveluvastaavan haastattelu. 21.11.2013. Espoo: InnoOmnia.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2012. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi.
- Turunen, T. 2011. Yrittäjyys - mitä se merkitsee? Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.
- Vettenranta, A. 2013. Haastattelu opiskelijayrittäjyydestä 12.11.2013. Laurea Leppävaara.
- YritysHelsinki. 2013. Opas yrittäjyyteen 2013. Forssa: Forssa print.

Sähköiset lähteet

Aalto Entrepreneurship Society. 2013. Viitattu 10.10.2013. <http://aaltoes.com/about-us/>

Antola, T. 2013. Ohjelmakuvaus: Kilpailukyky, innovatiivisuus ja yrittäjyys. Versio 0.3. Viitattu 10.10.2013. http://www.espoo.fi/fi-FI/Espoon_kaupunki/Paatoksenteke/Espootarina/Kilpailukyky_innovatiivisuus_ja_yrittajyys/Kilpailukyky_innovatiivisuus_ja_yrittajy%2834108%29

Arvonlisäverokannat Suomessa. 2013. Suomen Yrittäjät. Viitattu 2.12.2013. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/arvonlisaverokannatsuomessa/>

Churchill, N. & Lewis, V. 1983. The Five Stages of Small Business Growth. Viitattu 20.11.2013. <http://www.cin.ufpe.br/~if275/material/artigos/FiveStagesOfSmallBusinessGrowth.pdf>

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2013. Yrittäjyys. Viitattu 2.12.2013. http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/yrittajyys/tietoa_pk-yrityksista/index.php

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2012. Yritysilmapiiri 2012. Viitattu 2.10.2013. http://www.ek.fi/ek/fi/tutkimukset_julkaisut/2012/9_syys/kuntien_yritysilmapiiri_2012_web.pdf

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2011. Yrityspalveluselvitys. Viitattu 8.10.2013. <https://drive.google.com/?tab=mo&authuser=0#folders/0BxAwLqsYAQu1S2JUdnREMjA2N2M>

Elinvoimainen Suomi. 2010. Helsinki: Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra. Viitattu 21.1.2014. <http://www.sitra.fi/julkaisut/muut/Elinvoimainen%20Suomi.pdf>

Espoolaiset pk-yritykset hakevat kasvua. 2012. Espoon kaupunki. Viitattu 31.10.2013. http://www.espoo.fi/fi-FI/Tyo_ja_yrittaminen/Espoolaiset_pkyritykset_hakevat_kasvua%2824632%29

Espoo-tarina. 2013. Espoon kaupunki. Viitattu 10.10.2013. http://www.espoo.fi/fi-FI/Espoon_kaupunki/Paatoksenteke/Espootarina

Espoon Yrittäjät. 2013. Viitattu 3.12.2013. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/espoonyrittajat/edunvalvonta/>

Eura2007. 2013. InnoEspoo projektikuvaus. Viitattu 1.11.2013. <https://www.eura2007.fi/rrtiepa/projekti.php?projektkoodi=S12296>

Finnvera. 2013. Yrityksen perustamisen vaiheet. Viitattu 5.11.2013. <http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen/Tee-ideastasi-totta/Yrityksen-perustamisen-vaiheet>

Helsingin seudun kauppakamari. 2013. Tutkimus yrittäjämysteistä. Viitattu 8.10.2013. http://www.helsinki.chamber.fi/ajankohtaista/yritysmysteisyys_puuttuu_helsingin_seudun_kuntien_kaytannon_toista.4125.news

Helsingin seudun kauppakamari. 2013. Viitattu 3.12.2013. <http://www.helsinki.chamber.fi/>

Helsingin Yrittäjät. 2013. Viitattu 30.10.2013. <http://yritysmestorointi.fi/>

InnoEspoo-osaajaverkosta rakennetaan. 2012. Espoon kaupunki. Viitattu 24.9.2013. [http://www.espoo.fi/fi-FI/Tyo_ja_yrittaminen/InnoEspooosaajaverkosta_rakennetaan\(24749\)](http://www.espoo.fi/fi-FI/Tyo_ja_yrittaminen/InnoEspooosaajaverkosta_rakennetaan(24749))

InnoOmnia. 2013. Viitattu 25.10.2013. <http://www.innoomnia.fi/>

Laaksonen, S. & Sipilä, H. 2006. Lyhyen elinkaaren omaavien pk-yritysten liiketoiminnan päätymisen syyt Espoon ja Kauniaisten alueella. Vantaa: Laurea-ammattikorkeakoulu. Viitattu 2.12.2013.

http://www.laurea.fi/fi/tutkimus_ja_kehitys/julkaisut/julkaisuarkisto/Documents/B16.pdf

Laurea-ammattikorkeakoulu. 2013. Laurea katsaus 1/2013. Viitattu 10.10.2013.

<http://www.laurea.fi/fi/tietoa-laureasta/tiedotusvalineille/laureakatsaus/Sivut/Yhteisty%C3%B6t%C3%A4-InnoOmnian-kanssa-yli-koulutusasteiden.aspx>

Laurea Entrepreneurship Society. 2013. Viitattu 8.10.2013. <http://www.laureaes.fi/>

Nyqvist, H., Iljin, M. & Pärnänen, M. 2006. Pk-yritysten haasteet ja toimintaympäristön kehittäminen Espoon ja Kirkkonummen alueella. Vantaa: Laurea-ammattikorkeakoulu. Viitattu 10.10.2013. <http://markkinointi.laurea.fi/julkaisut/b/b08.pdf>

Omnia. 2013. Tietoja Omniasta. Viitattu 10.10.2013.

<https://www.omnia.fi/web/omnia/tietoa-omnia>

Omnia aikuisopisto. 2013. Yrittäjyysopinnot. Viitattu 19.11.2013.

<https://www.omnia.fi/web/aikuisopisto/yrittajyysopinnot>

Omnia ammattiopisto. 2013. Yrittäjyysopinnot. Viitattu 22.11.2013.

<https://www.omnia.fi/web/ammattiopisto/yrittajyys>

Opetusministeriö. 2005. Kohti tutkimuslähtöisen yrityksen määritelmää. Viitattu 7.11.2013.

http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2005/liitteet/opm_322_opm01.pdf?lang=fi

Pienyrityskeskus. 2013. Viitattu 2.12.2013. <http://pienyrityskeskus.aalto.fi/fi/>

PK-yritysbarometri kevät 2014. 2014. Helsinki: Suomen Yrittäjät ry. Viitattu 11.2.2014.

http://www.yrittajat.fi/File/b67f021c-8d7f-49b9-87d5-233408f6d363/SY_pkbarometri_kevät_2014.pdf

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 4.1.2014.

<http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/index.html>

Spinno Enterprice Center. 2013. Viitattu 10.10.2013. <http://spinno.fi/yrityshautomo/>

Start-Up Center. 2013. Viitattu 10.10.2013. <http://www.start-upcenter.fi/fi/>

Start-Up Center. 2013. Viitattu 30.10.2013. <http://www.start-upcenter.fi/fi/yhteistyokumpanit/mentorit/>

Suomen Uusyrityskeskukset ry. 2013. Perustamisopas. Viitattu 2.12.2013.

http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2013_web.pdf

Työvoimatutkimus elokuu 2013. 2013 Suomen virallinen tilasto. Helsinki: Tilastokeskus. Viitattu: 2.10.2013 http://www.stat.fi/til/tyti/2013/08/tyti_2013_08_2013-09-24_tie_001_fi.html

Talouselämä. 2012. Viitattu 7.11.2013.

<http://www.talouselama.fi/uutiset/talouselama+valitsi+tassa+on+20+suomen+kuuminta+start+upyrytysta/a2073724>

Tilastokeskus. 2011. Sitä saa mitä tilaa: kasvuyritysten monet muodot hämmentävät. Viitattu 11.11.2013. http://www.stat.fi/artikkelit/2011/art_2011-11-01_002.html?s=0

- Toimintaympäristön tila Espoossa 2013. 2013. Espoo: Espoon kaupunki. Viitattu 10.10.2013.
http://www.espoo.fi/fi-FI/Espoon_kaupunki/Tietoa_Espoosta/Tilastot_ja_tutkimukset/Muut_teemat/Toimintaympariston_tila_Espoossa%28574%29
- Turun yliopisto. 2013. Yvi - Yrittäjyyskasvatuksen virtuaalinen oppimisympäristö: sanakirja. Viitattu 8.10.2013. <http://www.yvi.fi/sanakirja>
- Työ- ja elinkeinotoimisto. 2013. Viitattu 2.12.2013. http://www.tepalvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/index.html
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Yrittäjyyskatsaus 2012. Viitattu 2.10.2013. http://www.tem.fi/files/35080/TEMjul_46_2012_web.pdf
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2010. Tutkimus 2-3 vuotta toimineiden yritysten palvelutarpeista. Viitattu 2.12.2013. http://www.tem.fi/files/26785/TEM_24_2010_netti.pdf
- Työssäkäynti. 2011. Suomen virallinen tilasto. Helsinki: Tilastokeskus. Viitattu 2.10.2013. http://www.stat.fi/til/tyokay/2009/04/tyokay_2009_04_2011-11-28_kat_001_fi.html
- Verohallinto. 2013. Muutoksia yritysverotukseen. Viitattu 2.12.2013. https://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Muutoksia_yritysverotukseen_112014%2830153%29
- Ylitornion Yrittäjät. 2013. Viitattu 7.11.2013. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/lansipohjanyrittajat/ylitornio/rajayrittajan-abc/yritystuet/>
- Yrittäjän Kumppanitalo. 2013. Viitattu 31.10.2013. <http://www.yrittajankumppanitalo.fi/toimitilavuokraus/>
- Yrittäjyys Suomessa. 2013. Suomen yrittäjät. Viitattu 5.10.2013. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyys Suomessa/>
- Yrittäjät24.fi. 2014. Keskustelufoorumien etusivu. Viitattu 3.2.2014. <http://www.yrittajat24.fi/index.php>
- Yrityksen perustamisen vaiheet. 2013. Suomen Yrittäjät. Viitattu 20.11.2013. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>
- Yrittäjyyskatsaus. 2012. Työ- ja elinkeinoministeriö. Viitattu 2.12.2013. http://www.tem.fi/files/35080/TEMjul_46_2012_web.pdf
- YritysEspoo. 2013. Viitattu 10.10.2013. <http://www.yritysespoo.fi/yritysespoo/>
- Yritysmuodot ja liiketoiminta. 2013. Suomen Yrittäjät. Viitattu 9.10.2013. http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot_ja_liiketoiminta/

Kuvat

Kuva 1: OmniaShop 2013	37
Kuva 2: Kookoskuppila InnoOmniassa 2013	38

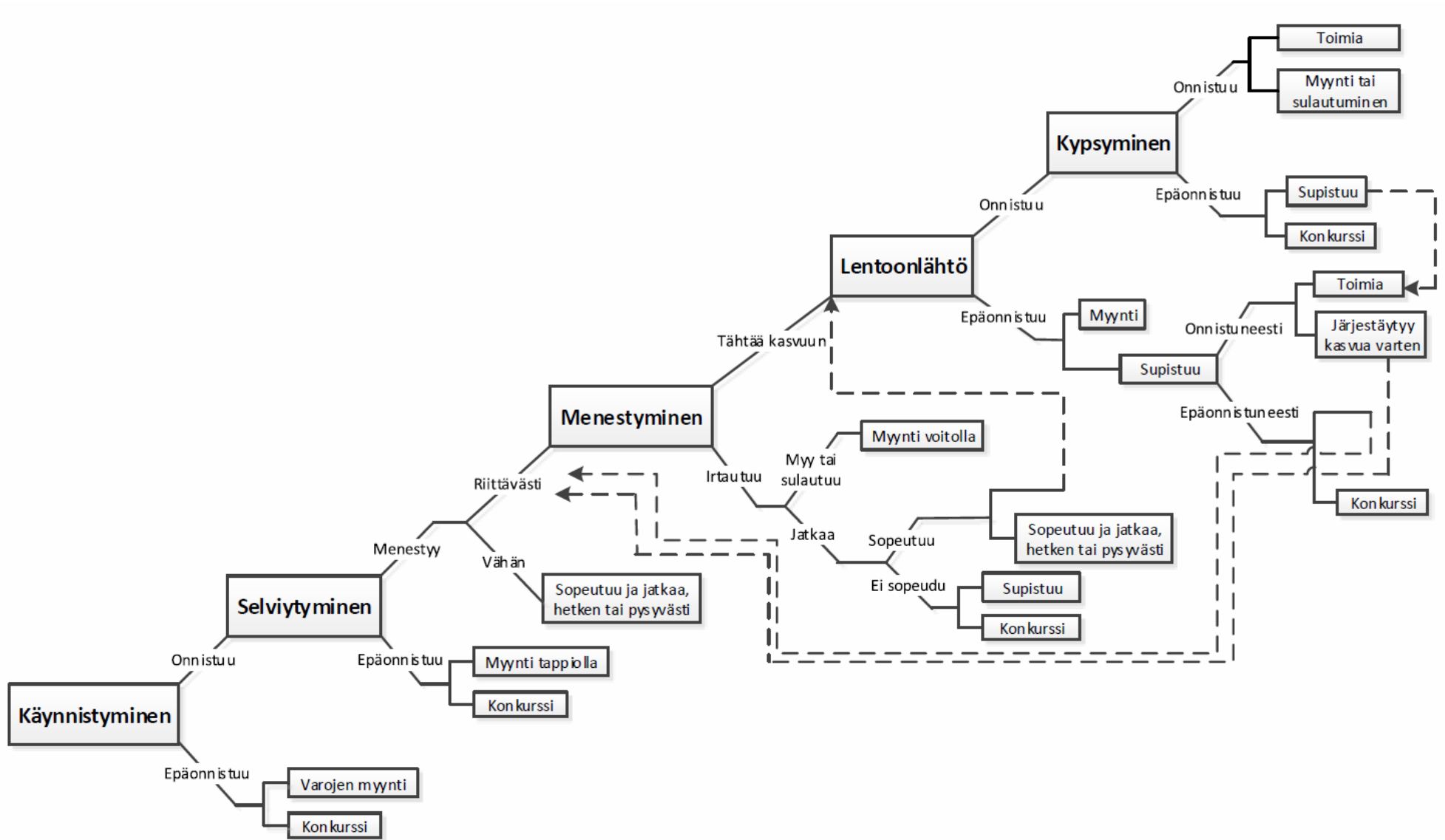
Kuviot

Kuvio 1: InnoEspoo-hankkeen osapuolet (InnoEspoo-osaajaverkostoa rakennetaan 2012) ...	7
Kuvio 2: Yrittäjyyden luokittelu (mukaillen Viitala & Jylhä 2013)	11
Kuvio 3: Yritysmuodot Suomessa (Yritysmuodot ja liiketoiminta 2013.)	14
Kuvio 4: Yrityksen perustamisen vaiheet (mukaillen Finnvera ja Suomen Yrittäjät 2013) .	16
Kuvio 5: Rahoituksen kuolemanlaakso (mukaillen Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.)	20
Kuvio 6: The Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur 2010)	22
Kuvio 7: Suomen yritystyytit prosenttiosuuksittain kokonaismäärästä (mukaillen Suomen Yrittäjät 2012).....	24
Kuvio 8: Laurea-ammattikorkeakoulun yrittäjyyden tukeminen (mukaillen Laurea-ammattikorkeakoulu 2013)	36
Kuvio 9: Ammattiopiston yrittäjyyspolun tarjonta (mukaillen Omnia ammattiopisto 2013)	39
Kuvio 10: Aikuisopiston yrittäjyyspolun tarjonta (mukaillen Omnia aikuisopisto 2013)	40

Liitteet

Liite 1 Yrityksen elinkaarimalli (mukailten Churchill ja Lewis 1983)	67
Liite 2 The Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur 2010)	68
Liite 3: Haastattelukysymykset.....	69

Liite 1 Yrityksen elinkaarimalli (mukailten Churchill ja Lewis 1983)



Liite 2 The Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur 2010)

<p><u>8. Avainkumppanit</u></p> <p>Palvelun/tuotteen tuottamiseksi tarvittavat alihankkijat ja yhteistyökumppanit</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ketkä ovat tärkeimmät kumppanit? - Mitä resursseja kumppaneilta hankitaan? - Mitä avaintoimintoja kumppanin tekemäksi annetaan? 	<p><u>7. Avaintoiminnot</u></p> <p>Palvelumallin kannalta tärkeimmät toiminnot (Tuotanto, ongelman ratkaisu, verkostojen hallinta...)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mitä toimintoja tarvitaan: - jakelukanavien hallintaan? - Asiakassuhteiden hoitoon? <p><u>6. Avainresurssit</u></p> <p>Asiakashyödyn tuottamisen, jakelukanavien, tulovirtojen generoimisen yms. kannalta</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kuinka palvelu tuotetaan asiakkaalle? - Mitä resursseja siihen tarvitaan? - Miten resurssit hankitaan? (omistus, vuokraamalla, aliurakoitsijan kautta...) 	<p><u>2. Arvolupaus</u></p> <p>Palvelu tai tuote, jotka tuottavat arvoa tietyille asiakasryhmälle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mitä hyötyä asiakas saa? - Minkä ongelman ratkaisussa asiakas saa apua? - Mihin asiakkaan tarpeisiin vastataan? - Minkälaisia palveluita eri asiakasryhmille tarjotaan? 	<p><u>4. Asiakassuhteet</u></p> <p>Millä tavoin asiakasta halutaan palvella? (henk.koht.palvelu, itsepalvelu, yhteisöt...)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Minkälainen asiakassuhde luodaan? - Minkälaista suhdetta asiakas odottaa? <p><u>3. Jakelukanavat</u></p> <p>Miten asiakkaat tavoitetaan?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kuinka asiakkaalle viedään tietoa palvelusta/tuotteesta? - Kuinka asiakas hankkii palvelun/tuotteen? - Kuinka se toimitetaan asiakkaalle? - Kuinka asiakassuhteesta huolehditaan jälkeenpäin? 	<p><u>1. Asiakasryhmät</u></p> <p>Erityyppiset henkilöt tai organisaatiot, jotka halutaan tavoittaa ja palvella.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kenelle arvoa tuotetaan? - Ketkä ovat palvelun/tuotteen asiakkaita? - Ketkä ovat tärkeimpiä asiakkaita?
<p><u>9. Kustannusrakenne</u></p> <p>Kaikki palvelun/tuotteen tuottamiseen liittyvät kustannukset</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mitä kaikkia kustannuksia syntyy palvelun tarjoamisesta asiakkaalle? - Liiketoimintamallin tärkeimmät kustannukset? - Mitkä avainresurssit ja toiminnot ovat kalleimpia? 		<p><u>5. Tulovirrat</u></p> <p>Minkälaisia tuloja eri asiakasryhmistä saadaan? (Esim. vuokrat, tilausmaksut, käyttömaksut, lisensiointi...)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mistä asiakas on valmis maksamaan? - Miten hän haluaisi maksaa? - Miten palvelu hinnoitellaan? 		

Liite 3: Haastattelukysymykset

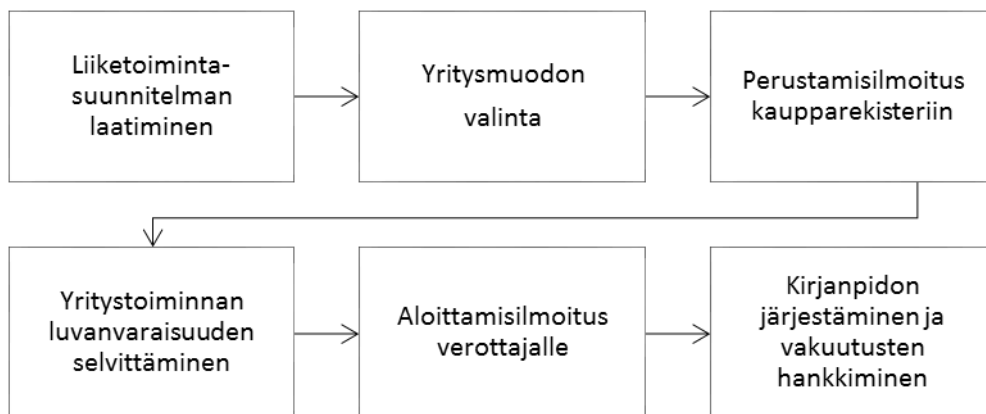
Kiitos osallistumisestasi haastatteluun!

Haastattelu koostuu kolmesta osa-alueesta: yrityksen menneisyys, nykyhetki ja tulevaisuus. Menneisyyden tarkasteluun käytetään apuna yrityksen perustamisen vaiheiden kaaviota (alla), ja nykyhetken ja tulevaisuuden tarkastelun apuna Business Model Canvasia (liitteenä 1).

Pyytäisin että luet kaavion ja canvasin läpi ennen haastattelua, ja mietit kuinka perustamisprosessi kohdallasi meni, sekä sitä että oletko kohdannut haasteita jonkun canvasin osa-alueen toteuttamisessa. Lukemiseen ja pohdintaan kannattaa varata noin 10 - 15 minuuttia.

Alla on kaavio yrityksen perustamisen pakollisista vaiheista. Vaiheet eivät välttämättä toteudu alla esitetystä järjestyksessä, vaan joitain niistä voidaan tehdä samanaikaisesti.

Yrityksen perustamisen vaiheet:



Lähde: Suomen yrittäjät 2013.

Taustatiedot

Yrittäjän ikä?

Yrityksen toimiala, yritysmuoto, yhtiökumppaneiden määrä?

Päätoiminen/osa-aikainen yrittäjä?

Milloin nykyinen yritys on perustettu?

Kauan toiminut yrittäjänä? Onko tämä ensimmäinen yritys?

Asema yrityksessä?

Mennyt aika 25 min (Yrityksen perustamisen kaavion kautta)

Millaisia vaikeuksia kohtasit yrityksen perustamisprosessissa?

Mihin asioihin olisit tarvinnut apua? (Talous, kirjanpito, markkinointi, asiakashankinta, kilpailija-analyysi, vakuutukset, verot, lait, riskit, eläkeasiat, hinnoittelu, työntekijän palkkaaminen)

Mistä hait apua, ja saitko sitä?

Haitko rahallisia yritystukia? (starttiraha, investointituki, pk-yritysten kehittämistuki, pienyritystuki, kansainvälistymistuki, energiatuki, kuljetustuki sekä toimintaympäristötuki)

Olitko mielestäsi valmistautunut yrittäjyyteen riittävästi?

Mitkä asiat olisivat vaatineet enemmän perehtymistä? (Ylempänä luetellut asiat)

Mitkä asiat edistivät yrittäjyyttäsi/yrittämistäsi? (Tilojen saatavuus, neuvojen saaminen, verkostot, tuet, perhe, ystävät...)

Mitkä seikat ovat hankaloittaneet/hidastaneet/estäneet sitä?

Nykyhetki 25 min (Liiketoimintakanvaasia hyväksi käyttäen)

Liiketoimintakanvaasia koskevat kysymykset:

1. Olivatko asiakasryhmät sinulle selkeitä yritystä perustettaessa?
2. Oliko sinulle selkeää mihin asiakkaan tarpeisiin vastaat?
3. Tiesitkö miten tavoitat asiakkaat?
4. Olitko miettinyt minkälaisen asiakassuhteen rakennat?
5. Oliko laskelmien laatiminen helppoa? Mitä vaikeuksia kohtasit hinnoittelussa? Mitkä ovat suurimmat ongelmat tulojen saamisessa?
6. Mistä hankit resurssit, oliko selvää kannattaako vuokrata vai ostaa?
7. Oliko tämä sinulle selvää alkuvaiheessa?
8. Mitä kautta olet hankkinut kumppaneita? Missä olet verkostoitunut?
9. Mitä yllättäviä kustannuksia kohtasit?

Koetko omaavasi tarpeeksi tietoja ja taitoja yrityksesi pyörittämiseen?

Mitkä ovat olleet merkittävimmät tuen lähteet sinulle?

Mihin asioihin kaipaisit tällä hetkellä lisää koulutusta/tukea/neuvoja?

(Talous, kirjanpito, markkinointi, asiakashankinta, kilpailija-analyysi, vakuutukset, verot, lait, riskit, eläkeasiat, hinnoittelu, työntekijän palkkaaminen)

Oletko etsinyt haasteisiin apua?

Oletko löytänyt/saanut sitä mitä tarvitsit?

Oletko tällä hetkellä asiakassuhteessa johonkin yrityspalveluun?

Onko yritykselläsi ollut hankaluuksia kassavirran ja alkuvaiheen kustannusten tasapainottamisen kanssa? (Yleinen ilmiö, tunnetaan nimellä yrityksen kuolemanlaakso.)

Kuulutko yrittäjäjärjestöihin?

Tulevaisuus 10 min

Aiotko jatkaa yrittäjänä?

Jos kyllä: missä asioissa kaipaisit neuvoja/koulutusta/tukea? (Talous, kirjanpito, markkinointi, asiakashankinta, kilpailija-analyysi, vakuutukset, verot, lait, riskit, eläkeasiat, hinnoittelu, työntekijän palkkaaminen)

Jos ei: miksi et? Jos saisit apua näihin ongelmakohtiin, jatkaisitko yrittäjänä?

Mikä olisi 1 asia jonka haluaisit muuttaa yrittäjäympäristössä?