



Kauhanvarresta kaupankäyntiin

Naisten yrittäjyysintentiot

Eija Heinänen

Opinnäytetyö
Toukokuu 2014
Liiketalous

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

EIJA HEINÄNEN:
Kauhanvarresta kaupankäyntiin
Naisten yrittäjyysintentiot

Opinnäytetyö 98 sivua, joista liitteitä 7 sivua
Toukokuu 2014

Naisilla on paljon käyttämätöntä yrittäjäpotentiaalia. Yrittäjistä vain noin kolmannes on naisyrittäjiä. Työllistyminen on vaikeaa ja ikärasismi vaikeuttaa jopa jo viisikymppisten työnhakijoiden työllistymistä. Yrittäjänä toimiminen on yksi vaihtoehto itsensä työllistämiseksi ja toimeentulon hankkimiseksi. Koska yrittäjänä toimimiseen liitetään suuren vastuun ja työmäärän lisäksi erityisesti taloudellinen riski ja epäonnistumisen riski, on kiinnostavaa tietää, miksi naiset siitä huolimatta, varsinkin perheelliset, ryhtyvät yrittäjiksi. Tutkimuksen tavoitteena oli saada vastauksia siihen, miksi naiset olivat ryhtyneet yrittäjiksi ja mitä tekijöitä olisi hyvä ottaa huomioon, kun harkitsee yrittäjäksi ryhtymistä. Opinnäytetyön tarkoituksena oli myös kerätä naisyrittäjiltä neuvoja, niksejä, yrittäjinä vasta-alkajille, tyttärille.

Tutkimusaineiston muodostavat pirkanmaalaisten naisyrittäjien omakohtaiset vastaukset haastatteluihin, jotka on tehty sähköpostitse, puhelimitse sekä paikanpäällä. Kysymyksiin saatuja vastauksia tarkastellaan SWOT-analyysin kautta.

Tutkimuksen tuloksena naisten yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat muun muassa intohimo ja halu toteuttaa omaa osaamistaan, työttömyys, sopiva tilaisuus, halu päättää itse työpäivistään, työajoistaan ja työn määrästä sekä sisällöstä, mahdollisuus yhdistää perhe-elämä ja työelämä omalla, parhaaksi katsomallaan tavalla ja myös mahdollisuus ansaita enemmän kuin palkkatyössä. Päätöksen taustalla vaikuttavat myös omat arvot ja geenit. Kaikille yrittäjäyys ei istu.

Mitään yksittäistä syytä yrittäjäksi ryhtymiseen ei ole. Paitsi henkilön persoonallisuus, lisäksi ikä, perhetausta, lapsuuden ja nykyinen perhetilanne, koulutus, työkokemus, omat ammatilliset tavoitteet, nykyinen työtilanne – kokonaisuus ratkaisee naisten ryhtymisen yrittäjäksi.

Jatkotutkimuksissa voitaisiin keskittyä tietyn alan naisyrittäjiin. Yrittäjyysintentioiden tutkimisen lisäksi tutkimuksilla voitaisiin selvittää esimerkiksi sisäistä yrittäjäyyttä, koska kaikki eivät halua ryhtyä yrittäjiksi, naisvaltaisten alojen palkkakustannuksia sekä naisten onnistuneita tapoja yhdistää oma yritystoiminta ja perhe-elämä.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree programme in Business Administration

EIJA HEINÄNEN:
From Kitchen to Commerce
Women's Entrepreneurship Intentions

Bachelor's thesis 98 pages, appendices 7 pages
May 2014

Women have a lot of entrepreneurial potential, but that potential is not realised. Only one third of entrepreneurs are female. Getting a job is very hard for anybody, and age-based discrimination makes it harder even for employees who are only 50 years old. Being an entrepreneur is one alternative; one can earn one's livelihood by employing oneself. Because being an entrepreneur involves a big responsibility, a huge amount of work, serious financial risk and a major risk of failure, it would be interesting to know why some women, in spite of all that, especially women with families, start businesses of their own. The aim of this research was to find out from some female entrepreneurs why they had started their own business, and what issues should be taken into consideration when one is thinking of starting one's own business. The aim of this thesis work was also to gather advice or hints for beginners from experienced women entrepreneurs.

For this thesis female entrepreneurs from Pirkanmaa were interviewed face-to-face, by email, or by telephone. The research material consists of their free-form answers to the interview questions. The answers are also examined using a SWOT-analysis.

There is no single reason for becoming an entrepreneur; many factors contribute to the decision. The person's personality, age, family background, family situation in childhood, and nowadays, education, work experience, one's own occupational goals, work situation – any combination of these factors may play a part when a woman is considering becoming an entrepreneur.

In further research, one could concentrate on the entrepreneurs in a certain domain. One could find out about entrepreneurship intentions, and internal entrepreneurship, for example, because not everybody wants to become an entrepreneur. Also, one could research the salary costs in female-dominated sectors, and find successful ways to combine running one's own business with family life.

Key words: female entrepreneur, entrepreneurship intention, SWOT-analysis

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Johdanto.....	6
1.2	Tutkimuksen tavoite, tarkoitus ja rajaukset.....	6
1.3	Tutkimuksen rakenne.....	7
2	YRITTÄMISEEN LIITTYVIÄ KÄSITTEITÄ.....	9
2.1	Määritelmiä.....	9
2.2	Prosessi – tapahtumaketju.....	10
2.3	Koulukunnat.....	11
2.4	Eri näkökulmat.....	15
2.5	Laskentatoimi.....	15
2.6	Erilaisia yrittäjiä.....	16
2.7	Naisyrittäjä.....	17
2.7.1	Historiaa.....	17
2.7.2	Segregaatio.....	18
2.7.3	Naisyrittäjille ominaista.....	21
2.7.4	Yrittäjyysintentio.....	23
2.7.5	Tilastotietoja.....	27
3	AINEISTON ANALYYSIMENELMÄT.....	34
3.1	Analyysimenetelmät.....	34
3.2	Laadullisen analyysin vaiheet.....	35
3.3	Analyysitavat.....	38
3.4	Kyselyn ja haastattelun ero.....	39
4	OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS.....	41
4.1	Esiymmärrys.....	41
4.2	Kysymysten laatiminen.....	41
4.3	Haastattelukysymykset.....	43
4.4	Aineiston kerääminen.....	44
4.5	Kohderyhmä ja aikataulu.....	45
4.6	Aineiston analysointi.....	45
5	SWOT.....	47
5.1	Nelikenttäanalyysi.....	47
5.2	Ristikkäisanalyysi.....	49
6	TAUSTATIEDOT.....	52
6.1	Haastateltujen taustatiedot.....	52
6.2	Taustatietojen analysointi.....	54
7	YRITTÄJYYSINTENTIOIDEN ANALYSOINTI.....	56

7.1 Sisäiset tekijät	56
7.1.1 Vahvuudet	56
7.1.2 Heikkoudet	61
7.2 Ulkoiset tekijät	68
7.2.1 Mahdollisuudet.....	68
7.2.2 Uhat.....	72
7.3 Ristiin tarkastelu	75
8 MIKÄ ON NEUVO?.....	80
9 POHDINTA.....	81
9.1 Yhteenveto	81
9.2 Luotettavuus.....	86
10 JATKOTUTKIMUSAIHEITA.....	88
LÄHTEET.....	90
LIITTEET	92
Liite 1. Saateteksti	92
Liite 2. Haastattelulomake.....	93
Liite 3. Koonti taustatiedoista.....	97
Liite 4. Jo toimivien yrittäjien antamat neuvot.....	98

1 JOHDANTO

1.1 Johdanto

Maailmanlaajuisestikin epävakaa ja tiukan taloudellisen tilanteen vuoksi yrittäjyys on nykyään monelta taholta esitetty vaihtoehto toimeentulon hankkimiseksi. Yrittäjyys on vaihtoehto esimerkiksi työttömyydelle tai omaan palkkatyöpaikkaansa syystä tai toisesta kyllästyneille, sekä naisille että miehille. Ja päinvastoin: yritystoiminnalla on suuri merkitys Suomen, Euroopan ja koko maailman taloudelle. Puhutaan myös pakkoyrittäjyydestä, olosuhteiden pakosta yrittäjäksi ryhtymisestä. Yrittäjähenkisyys, sisäinen yrittäjyys, asiantuntijuus, on myös tapa toimia ilman omaa yritystäkin.

Yrittäjyys on perinteisesti miesten laji. Vaikka naisyrittäjyyttä on tutkittu, tosin vasta 1970-luvulta lähtien, niin naisyrittäjälle ei ole olemassa omaa virallista määritelmää. Naisten yrittäjänä toimiminen vaikuttaa myönteisesti koko maan talouteen, työllisyyteen, sukupuolten väliseen tasa-arvoon, kansalliseen kilpailukykyyn ja hyvinvointiin. Käytännössä naiset joutuvat vielä nykyäänkin taistelemaan ihan pelkästään perusoikeuksiensa puolesta erityisesti köyhemmissä maissa, vaikka nainen nähdäänkin hyvään suuresti vaikuttavana. Sukupuolesta johtuva segregatio, eriytyminen, koulutus-, ammatti- ja toimialoittain on Suomessakin tätä päivää. Aiheena yrittäjyys on hyvin laaja, joten se on rajattu naisyrittäjiin juuri naisten monessa asiassa altavastaaajana olevan aseman vuoksi; naisten on ponnistettava toimeentulonsa eteen enemmän kuin miesten.

1.2 Tutkimuksen tavoite, tarkoitus ja rajaukset

Tutkimuksen tavoitteena oli saada vastauksia siihen, miksi naiset olivat ryhtyneet yrittäjiksi ja mitä tekijöitä olisi hyvä ottaa huomioon, kun harkitsee yrittäjäksi ryhtymistä. Tekijät, jotka ovat saaneet naiset ryhtymään yrittäjiksi, voivat olla myös yrittäjyyttä harkitseville naisille neuvona siihen, mihin kannattaa ehkä myös omalla kohdalla kiinnittää huomiota yrittäjäksi ryhtymistä miettiessään. Yrittäjänä toimiminen on yksi vaihtoehto toimeentulon hankkimiselle, mutta mikä on saanut nämä naiset ryhtymään yrittäjiksi? Koska yrittäjänä toimimiseen liitetään suuren vastuun ja työmäärän lisäksi erityisesti taloudellinen riski ja epäonnistumisen riski, halusin tietää, miksi naiset siitä huoli-

matta, varsinkin perheelliset naiset, ryhtyvät yrittäjiksi. Mikä on juuri heidän kohdallaan ollut se ratkaiseva tekijä ja mitä muuta he kokemuksensa mukaan neuvovat ottamaan huomioon yrittäjäksi ryhtymistä harkittaessa.

Tutkimuksen pääkysymys on: Mitä tekijöitä on hyvä ottaa huomioon yrittäjäksi ryhtymistä harkittaessa?

Tavoitteeseen päästään tarkastelemalla, mikä on ollut yrittäjäksi ryhtymisen kimmokkeena ja mitä muita näkökohtia vastaajana olevat naisyrittäjät tuovat vastauksissaan esille. Aineiston muodostavat vastaukset, jotka on saatu haastatteleamalla naisyrittäjiä sähköpostitse sekä paikanpäällä ja puhelimitse.

Haastateltavilta kysyttiin myös seuraavia asioita: Uran käännekohdat? Oliko yrittäjäksi ryhtyminen selvää jo pienestä pitäen? Oliko sattumalla vaikutusta? Uran käännekohdat? Mitkä ovat olleet pahimmat kompastuskivet ja selviytymiskeinot? Onko jokin oma haave tai unelma toteutunut? Mitä haluaisit antaa evästyksiksi yrittäjäksi ryhtyvälle? Mitkä ovat hyviksi koettuja neuvoja ja niksejä? Miksi juuri nämä eväät ovat tärkeitä? Haastattelukysymykset ovat liitteessä 2.

Kysymyksiin saatuja vastauksia tarkastellaan SWOT-analyysin kautta. Näin yrittäjille tulee samalla esiteltyä käyttökelpoinen, helppo, mutta hyvin hyödyllinen SWOT-analyysi. SWOT-analyysi on esitelty luvussa 5.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli myös kerätä naisyrittäjiltä neuvoja, niksejä, yrittäjinä vasta-alkajille, tyttärille. Neuvot on kerätty liitteeseen 4.

1.3 Tutkimuksen rakenne

Tutkimuksen toisessa luvussa perehdytään erilaisiin yrittäjän, yrityksen ja yrittäjyyden määritelmiin sekä tarkastellaan yrittäjyyttä prosessina ja eri koulukuntien ajatuksia yrittäjyydestä. Samassa luvussa käsitellään myös erikseen naisyrittäjyyden määritelmää ja naisyrittäjyyttä yleisesti sekä tilastojen perusteella naisyrittäjien asemaa, pääosin Suomessa. Tilastotiedot kertovat mielenkiintoista numeroin ilmaistua tietoa naisyrittäjistä ja

naisyrittäjien yritystoiminnasta ja näin tuovat myös esiin näkökohtia, joita voi miettiä yrittäjäksi ryhtymistä harkitessaan.

Kolmannessa luvussa selvitetään laadullisen analysoinnin teoriaa. Neljännessä luvussa kerrotaan tutkimuksen toteutuksesta. Kirjoitetaan auki tutkijan esiymmärrys, kerrotaan haastattelukysymyksistä, selvitetään tutkimuksen kohderyhmä ja aikataulu sekä se, kuinka aineisto on käsitteily.

Viidennessä luvussa esitellään SWOT-analyysin käyttöä. Nelikenttäanalyysin lisäksi käydään läpi myös SWOT-analysointimenetelmän käyttö ristikkäisanalyysin osalta.

Kuudennessa luvussa esitellään kootusti vastauksina saatujen yrittäjien taustatiedot ja seitsemännessä luvussa tarkastellaan kysymyksiin saatuja vastauksia SWOT-analyysin avulla. Analyysissä on tarkoituksella käytetty paljon lainauksia naisyrittäjien vastauksista. Lainausten käyttäminen on samalla *kiitos* vastanneille naisyrittäjille. Näin heidän äänensä pääsee kuuluviin ja samalla vastauksista välittyy parhaiten naisyrittäjien arki ja todellisuus. Kahdeksannessa luvussa kerrotaan, mikä on neuvo.

Yhdeksännessä luvussa on tutkimuksen yhteenveto, tehdään johtopäätöksiä vastausten ja teorian perusteella. Viimeisessä luvussa esitetään mahdollisia jatkotutkimusaiheita.

2 YRITTÄMISEEN LIITTYVIÄ KÄSITTEITÄ

2.1 Määritelmiä

Englanniksi yrittäjyys käännetään entrepreneurship. Kantasana entrepreneur on ranskaa ja tarkoittaa aktiivista ja aloitekykyistä henkilöä. Sana tulee verbistä entreprendre, joka tunnetaan 1100-luvulta. Entreprendre suomennetaan ”saada asiat tehdyksi” tai ”ryhtyä tekemään jotakin”. (Turunen 2011, 24.) 1600-luvulla Ranskassa yrittäjällä tarkoitettiin henkilöä, joka suunnitteli ja toteutti sotaretkiä. Yrittäjinä pidettiin myös keksijöitä, jotka kehittivät uusia asioita ja samalla vastasivat myös niihin liittyvistä riskeistä. Yrittäjyys on enemmän tekemistä kuin pelkästään omistamista. (Hilander 2012, 18.)

Nykysuomen sanakirjan mukaan yrittäjä on ”fyysillinen tai juridinen henkilö, joka pääammatikseen hoitaa omaa taloudellista yritystä tai harjoittaa itsenäisesti ammattia” (Nykysuomen sanakirja 6. osa Ts-Ö, 2002, 737–738).

Saman lähteen mukaan sana yrittää tarkoittaa samaa kuin ”pyrkii tai koettaa päästä johonkin (päämäärään, paikkaan, tilaan, tekemään jotakin), tavoitella toiminnallaan, käytöksellään tms. jotakin päämäärää tai tulosta, koettaa, kokea, pyrkii” (Nykysuomen sanakirja 6. osa Ts-Ö, 2002, 738).

Edelleen saman lähteen mukaan sanat yritys ja yrittäminen tarkoittavat tekoa, toimintaa tai toimenpiteitä jonkin päämäärän tai tuloksen saavuttamiseksi, jonkin toteuttamiseksi, on johonkin päämäärään tähtäävä hanke (Nykysuomen sanakirja 6. osa Ts-Ö, 2002, 738).

Kielitoimiston sanakirjan mukaan yrittämishalu tarkoittaa halua yrittää, halua koetella kykyjään tai halua harjoittaa yritystoimintaa (Kielitoimiston sanakirja, 2012, 681).

Yrittäjä siis harjoittaa omaa yritystoimintaa, pyrkii johonkin, yleensä menestyksekkääseen taloudelliseen tulokseen toiminnallaan. ”Yrittäjyys ei ole yrittämistä, se on toteuttamista” (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009, 20).

2.2 Prosessi – tapahtumaketju

Yrittäjyys tieteenalana tutkii sitä, miten ja miksi jotkut yksilöt tai ryhmät havaitsevat ympärillään liiketaloudellisesti hyödynnettäviä mahdollisuuksia ja tarttuvat niihin ja toiset taas eivät (Hilander 2012, 14).

Hisrich ja Brush näkevät yrittäjyyden prosessina, jota esiintyy laajasti kaikessa toiminnassa ja joka tuottaa lisäarvoa asiakkaille (Hilander 2012, 14). Yrittäjyys on prosessi, joka saa aikaan jotakin erilaista. Saavuttaakseen taloudellista ja henkilökohtaista tyydytystä yrittäjä käyttää prosessiin aikaansa ja voimavarojaan sekä kantaa viime kädessä vastuun toiminnan riskeistä. (Bowen & Hisrich 1986, 394.)

Entrepreneurship is the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic, and social risks, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction (Bowen & Hisrich 1986, 394).

Hilander viittaa pro gradu -tutkielmassaan Gunninghamin ja Lischeronin (1991) Yrittäjyyden prosessi -malliin (kuvio 1). Ajatusmalli lähtee yrittäjän itsearvioinnista, vaiheesta, jossa yrittäjä analysoi kykyään ja haluaan toimia yrittäjänä. Seuraavassa vaiheessa yrittäjä tunnistaa liiketoimintamahdollisuuksia, mikä johtaa toimintaan eli yrityksen perustamiseen ja sen johtamiseen. Yrityksen toiminnan jatkuvuuden varmistamiseksi ympäristön tarpeita ja niissä tapahtuvia muutoksia on seurattava jatkuvasti. Tämä johtaa yrittäjän arvioimaan itseään ja toimintaansa uudelleen, ja näin syntyy kuin itsestään jatkuvan kehittämisen kehä, yrittäjyyden prosessi. (Hilander 2012, 16.)



KUVIO 1. Yrittäjyyden prosessi Gunninghamin ja Lischeronin mukaan (Hilander 2012, 16)

2.3 Koulukunnat

Yrittäjyyden tutkimuksessa on erilaisia ajattelumalleja eli koulukuntia. Määritelmään vaikuttaa se, mitä yrittäjyyden osa-aluetta tutkitaan ja mitkä tavoitteet tutkimukselle on asetettu. (Hilander 2012, 15.) Yrittäjyystutkimuksen hajanaisuutta on myös kritisoitu. Jo 1900-luvun alkupuolella on esitetty, että yrittäjyyttä täytyisi tutkia kokonaisuutena ottaen huomioon kaikki yrittäjyyden vaiheet. (Hilander 2012, 16.)

Gunninghamilta ja Lischeronilta (1991) on peräisin myös kooste yrittäjyyden kuudesta ajatusmallista (taulukko 1). Ajatusmallit liittyvät myös edellä olevaan Yrittäjyyden prosessi -kuvioon. Koosteessa, joka on Hilanderin alkuperäisestä muokkaama, on lueteltu kuusi yrittäjyyden koulukuntaa. (Hilander 2012, 16–17.)

Henkilökohtaisten ominaisuuksiensa perusteella yrittäjät ovat suurMIEHIÄ ja menestyjiä, joilla on synnynnäisiä ominaisuuksia, jotka erottavat yrittäjät muista ihmisistä ja lähes yli-inhimillisillä ominaisuuksillaan luovat menestystarinoita. Tutkimusten perusteella yrittäjän persoonallisuus on syy yrittäjäksi ryhtymiseen, ei seurausta yrittäjänä toimimisesta. (Hilander 2012, 17–18.)

Psykologisen koulukunnan mukaan yksilöllä täytyy olla tiettyjä arvoja ja tarpeita, kuten esimerkiksi menestymisen ja kontrollin tarve, riskihakuisuus, epävarmuuden sietokyky ja A-tyypin käyttäytyminen eli kiireisyys, kärsimättömyys, aggressiivisuus ja kilpailu- ja johtajuushakuisuus. Kyseessä ovat ominaisuudet, joita ei voi oppia koulussa, vaan ne opitaan elämäkokemusten myötä ja voidaan hyödyntää aikuisiässä. (Hilander 2012, 18.)

Klassisen koulukunnan mukaan yrittäjyys on enemmänkin toimimista kuin yrityksen omistamista. Klassisen koulukunnan juuret ovat 1600-luvun Ranskassa, josta myös verbi *entreprendre* (suom. yrittää) on lähtöisin. Ranskassa yrittäjinä pidettiin juuri esimerkiksi sotapäälliköitä, jotka toteuttivat sotaretkiä ja urakoitsijoita, jotka toteuttivat erilaisia hankkeita. (Hilander 2012, 18.)

Myöhemmin yrittäjyyteen liitettiin myös innovatiivisuus, mikä on välttämätöntä markkinoiden muuttuessa koko ajan; yrittäjän on pakko kehittää tuotteitaan ja palvelujaan, parantaa tuotantoprosesseja, käyttää uudistuneita tuotantovälineitä (Hilander 2012, 18–19).

Johtamisen koulukunnan ajattelutapa perustuu johtamisteorioihin. Riskin ottamisen lisäksi yrittäjyyteen liittyy myös johtaminen, kontrolli ja yrityksen toiminnan edistäminen. Ajattelutavan mukaan johtamisen ja suunnittelun taitoja voidaan opiskella ja siten vähentää yrityskuolemia. (Hilander 2012, 19.)

Johtajuus koulukunnan mukaan yrittäjä luottaa ihmisiin, jotka ovat välttämättömiä yrityksen toiminnalle. Menestyvä yrittäjä on ihmisten johtaja, esimerkin- ja suunnannäyttävä. Johtajuudesta puhuttaessa voidaan puhua kahdesta eri johtajuudesta. Isosta persoonasta, karismaattisesta johtajasta, joka innoittaa ihmiset toimimaan haluamallaan tavalla. Toinen johtajuus on keskittymistä niihin tekijöihin ja toimintamalleihin, jotka auttavat yrityksen tehtävien haltuunotossa ja siinä, miten ihmiset saadaan tekemään tarvittavat tehtävät. Tällöin on kyse niistä johtajuuden osa-alueista, joilla pyritään ihmisten voimaannuttamiseen, henkilöressurssien kehittämiseen ja yrityskulttuurin luomiseen. (Hilander 2012, 19.)

Sisäiseen yrittäjyyteen liittyy uusien toimintatapojen havaitseminen, työntekijät ovat innovatiivisia ja toisaalta heidän sallitaan tuoda esiin kehitysehdotuksia ja ideoita. Si-

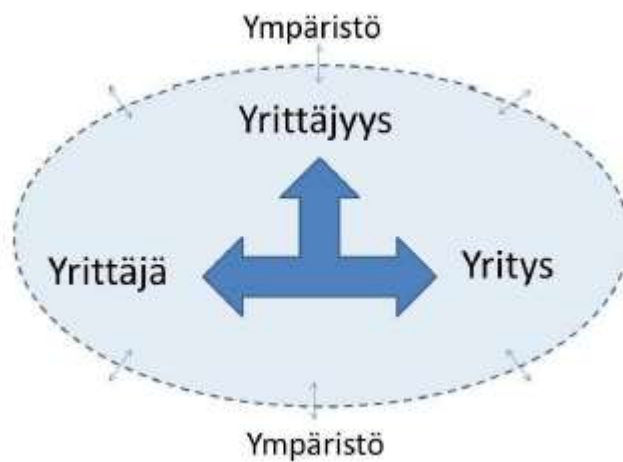
säistä yrittäjyyttä voitaisiin hyödyntää esimerkiksi päällekkäisyyksien karsimisessa, tuotekehityksessä ja toiminnallisten tehtävien tehostamisessa. Haasteena on eri vastuualueet ylittävä yhteistyö. (Hilander 2012, 19–20.) Vuoden 2011 GEM-tutkimuksen mukaan suomalaisten yrittäjyysaktiiviteetti näkyy osittain juuri sisäisenä yrittäjyytenä varsinaisen yrittäjyyden asemasta (GEM-tutkimus 2011, 4). GEM-tutkimus eli Global Entrepreneurship Monitor -tutkimus on vuonna 1999 alkanut kansainvälinen yrittäjyyttä ja yrittäjäaktiivisuutta tutkiva tilastointi, joka tehdään vuosittain 60 maassa (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014).

TAULUKKO 1. Yrittäjyyden kuusi koulukuntaa Cunninghamia ja Lischeronia mukailen (Hilander 2012, 17)

Yrittäjyyden malli	Fokus ja tarkoitus	Olettamukset	Käytös ja taidot	Kysymys	Yrityksen elinkaari
Henkilökohtaisten ominaisuuksien arviointi					
"Suurmies" "Menestyjä"	Yrittäjällä on intuitiivisia kykyjä, kuudes aisti, synnyynnäisiä ominaisuuksia ja vastoja	Synnyynnäiset vaistot erottavat yrittäjät muista "kuolevaisista"	Intuitiivisuus, tarmokkuus, energisyys, peräänantamatonuus ja itsetuntemus	Mitä periaatteita sinulla on?	Yrityksen perustaminen
Psykologisten luonteenpiirteiden koulukunta "Perustaja"	Yrittäjillä on yhteisiä arvoja, asenteita ja tarpeita, jotka vaikuttavat toimintaan	Ihmiset toimivat arvojen ja tarpeiden mukaan.	Henkilökohtaiset arvot, riskinotto, saavuttamisen halu ja muut	Mitkä ovat arvosi?	Yrityksen perustaminen
Liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen					
Klassinen koulukunta "Luova rakentaja"	Yrittäjämäisen toiminnan keskeinen ominaisuus on innovatiivisuus	Yrittäjyyden kriittinen puoli on enemmän tekemistä kuin omistamista	Innovatiivisuus, luovuus ja kehittäminen (keksiminen)	Mitä mahdollisuuksia on olemassa? Mikä on visiosi?	Yrityksen perustaminen, varhainen kasvuvaihe
Toiminta ja johtaminen					
Johtamisen koulukunta	Yrittäjät ovat yritystoiminnan organisaattoreita, ihmisiä, jotka organisoivat, johtavat ja ottavat riskejä	Yrittäjät voivat kehittyä tai yrityksen valmentaa johtajiksi	Tuotanto- ja henkilöstösuunnittelu, resursointi ja talouden suunnittelu, asiantuntijuus, tekninen osaaminen, kokemus	Mitä suunnitelmia sinulla on? Mitkä ovat saavutuksesi?	Varhainen kasvuvaihe, toiminnan vakiintuminen
Johtajuuden koulukunta	Yrittäjät ovat ihmisten johtajia. Kyky mukautua erilaisten ihmisten tarpeisiin	Yrittäjä ei voi saavuttaa tavoitteitaan yksin vaan on riippuvainen muista	Motivointi, kannustaminen, johtaminen -asenteet, tyyli	Miten johdat ihmisiä?	Varhais-, kasvu- ja kypsävaihe
Uudelleen arviointi ja mukautuminen					
Sisäinen yrittäjyys	Yrittäjyyttä isoissa organisaatioissa. Tarvitaan organisaatioiden rakentamisessa. Yksikön itsenäinen toiminta markkinoiden luomiseksi ja palvelujen kehittämiseksi	Organisaation elinehto on mukautuminen. Yrittäjämäinen toiminta on organisaation rakentamisen edellytys. Yrittäjistä tulee johtajia	Kyky havaita kehittämiskohteita ja tehdä päätöksiä	Miten muutut ja mukautut tilanteisiin?	Kypsyyys- ja muutosvaihe

2.4 Eri näkökulmat

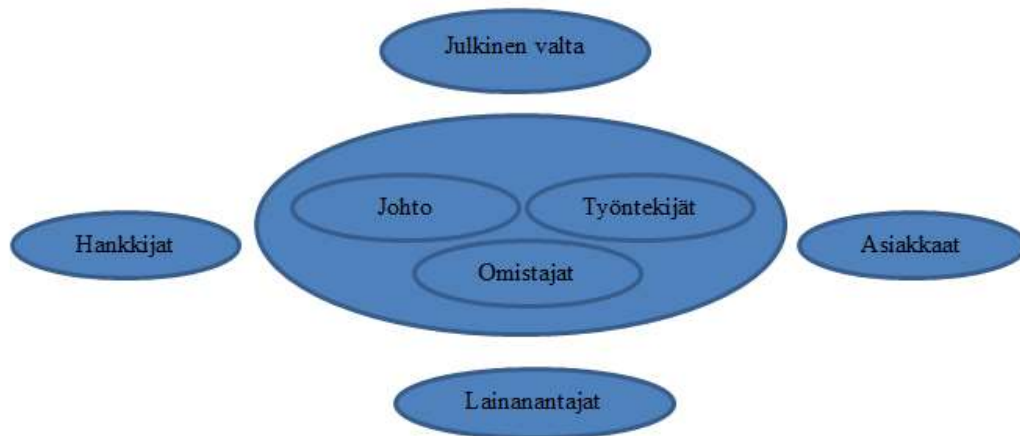
Yrittäjyyttä voidaan tarkastella myös yksilön, yrityksen ja sosiaalisesta näkökulmasta (kuvio 2). Yksilön näkökulmasta kiinnitetään huomiota yrittäjän persoonallisuuteen ja tapaan jolla yksilö toimii yrittäjänä. Yksilö toimii yrittäjämäisesti silloin, kun hän käyttää niitä luonteenpiirteitään ja ominaisuuksiaan, synnynnäisiä tai opittuja, jotka auttavat löytämään liiketoimintamahdollisuuksia. Yksilöllä on herkkyyttä tunnistaa ympäristössä oleva yritystoiminnan mahdollisuus. Yrityksen näkökulmasta tarkastellaan, miten yritystoimintaa organisoidaan, johdetaan ja resursoidaan, miten yrittäjä järjestee tuotantokijöitä uudella tavalla liiketoiminnallisen hyödyn aikaansaamiseksi. Sosiaalisesta näkökulmasta tarkastellaan, miten yritys liittyy ympäristöön ja yhteiskuntaan. (Hilander 2012, 20–21.)



KUVIO 2. Yrittäjyyden kolme näkökulmaa (Hilander 2012, 20)

2.5 Laskentatoimi

Kirjanpidollisesta näkökulmasta tarkastellaan yrittäjän perustamaa yritystä. Yrityksellä tarkoitetaan talousyksikköä, organisaatiota, joka huolehtii tuotantotoiminnasta, jolla yritys vastaa muiden talousyksikköjen kulutustarpeeseen eli kysyntään. Muita yhteiskunnan talousyksiköitä ovat esimerkiksi yksityiset ihmiset, perheet, julkisyhteisö (valtio, kunta ja kirkko). (Ihantola & Leppänen, 1995, 7.)



KUVIO 3. Yrityksen sidosryhmät (Ihantola & Leppänen 1995, 11, mukaan)

2.6 Erilaisia yrittäjiä

Yrittäjän määritelmä vaihtelee siis sen mukaan, mistä näkökulmasta tai missä tarkoituksessa yrittäjyyttä lähestytään ja mistä yrittäjyyden suuntauksesta on milloinkin kyse (Hilander 2012, 14). Yrittäjää voidaan tarkastella esimerkiksi tilastoinnin tarpeista käsin. Lisäksi puhutaan myös esimerkiksi yksinyrittäjistä, osa-aikaisista yrittäjistä, maatalousyrittäjistä, pientyönantajayrittäjistä (1-4 työntekijää), työnantajayrittäjistä (työntekijöitä 5 tai enemmän), perheyrittäjistä, sarjayrittäjistä (yrittäjä on toiminut aiemminkin yrittäjänä) ja kasvuyrittäjistä, senioriyrittäjistä, pakkoyrittäjistä, sisäisistä yrittäjistä - sekä naisyrittäjistä.

Yrittäjyys ei tarkoita pelkästään yrityksen perustamista, vaan käsite on laajempi: nykyään yrittäjyyden määrittämisessä painotetaan uuden liiketoiminnan aloittamista ja omistamista, ympäristön tarjoamien mahdollisuuksien havaitsemista, resurssien käyttämistä innovoivaan toimintaan sekä näihin liittyvään kasvuun ja riskiin (Työ ja yrittäjyys 2010, 16).

Tilastokeskus tarkoittaa yrityksellä yhden tai useamman henkilön harjoittamaa kannattavaan tulokseen tähtäävää taloudellista toimintaa. Yrittäjyyttä kuvaavien tilastojen tärkeimpiä tietolähteitä Suomessa ovat verohallinnon rekisterit, ennakkoperintä-, arvonlisävero- ja työnantajarekisterit sekä Kaupparekisteri, jota ylläpitää patentti- ja rekisterihallitus. (Työ ja yrittäjyys 2010, 16–17.) Tilastokeskuksen ja edellä mainittujen rekisterien lisäksi myös monet muut instituutiot ja eri organisaatiot määrittelevät yrittäjän eri

tavalla (Hilander 2012, 32). Seuraavassa taulukossa on joidenkin suomalaisten organisaatioiden käyttämiä määritelmiä yrittäjistä.

TAULUKKO 2. Yrittäjän määritelmiä Suomessa (KTM Julkaisuja 11/2005, 21–22)

Yrittäjän määritelmä	Organisaatio/Laki
Henkilö, joka päätointaan varten on velvollinen ottamaan YEL- tai MYEL-vakuutuksen. Henkilö, joka työskentelee johtavassa asemassa ja hänellä on vähintään 15 prosenttia tai hänen perheenjäsenellään tai yhdessä heidän kanssaan vähintään 30 prosenttia osakepääomasta, äänivallasta tai muusta määräämisvallasta.	Työttömyysturvalaki
Itsensä työllistävä henkilö, jolla voi olla työntekijöitä. Henkilöllä itsellään tai puolisonsa kanssa on oma yritys, maatila tai vuokrattua tilaa, henkilö on ammatinharjoittaja tai freelancer. Työskentelee omalla riskillään ansaitakseen toimeentulonsa.	Työvoimatilasto
Itsensä työllistävä henkilö, joka kuuluu YEL:n tai MYEL:n piiriin. Yrittäjiksi lasketaan myös perheenjäsenet, jotka työskentelevät yrityksissä palkatta.	Työssäkäyntitilasto
Henkilöt, jotka harjoittavat elinkeinotoimintaa (yritysmuotona toimintanimi, liikkeen- tai ammatinharjoittaja, avoimen yhtiön yhtiömies, kommandiittiyhtiön vastuunalainen henkilö, osakeyhtiön johtavassa asemassa olevat toimihenkilöt, jotka omistavat yli puolet yhtiön osakepääomasta tai osakkeiden äänimäärästä). Verotietokantojen mukaan <u>naisten yrityksiä</u> ovat toiminimet, joissa yrittäjä henkilötunnuksen mukaan on nainen, avoimet yhtiöt ja kommandiittiyhtiöt, joissa yhtiömiehet ovat naisia, osakeyhtiöt, joissa vastuunalaiset henkilöt, kuten toimitusjohtaja ja hallituksen varsinainen jäsen ovat naisia. Yritykset, joissa vastuuhenkilöinä on molempia sukupuolia, käsitellään verotietokannoissa naisten ja miesten yhteisjohtajuutena.	Verohallitus/laki elinkeinotulon verottamisesta

2.7 Naisyrittäjä

2.7.1 Historiaa

Vaikka naisten työssäkäynnillä ja naisyrittäjyydelläkin on Suomessa jo pitkät perinteet, ei naisten yrittäjyyttä ole aikoinaan pidetty oikeana ammattina, päinvastoin kuin miesten yrittäjyyttä. Ennen vuotta 1868 naiset eivät ole voineet perustaa yritystä omiin nimiinsä,

vaan he ovat toimineet esimerkiksi miehensä omistamassa yrityksessä avustajina. 1900-luvun alussa naisten yritykset toimivat pääasiassa erilaisten kaupunkilaisten tarvitsemien palvelujen varassa, kuten ompelutöissä, leivonnassa ja kaupassa. (KTM Julkaisuja 11/2005, 14–15.)

Vaikka perinteet ovat pitkät ja vaikka maalaisjärjellä ajattelisi naisyrityksyyden määritelmän olevan selvä: naisyrittäjä on yrittäjä, joka on nainen, niin naisyrityksyydelle ei kuitenkaan ole olemassa virallista määritelmää. Lyhyesti naisyrityksyydellä tarkoitetaan juuri a) naisen tai naisten perustamaa yritystä tai b) naisten yli 50 % omistusosuudellaan omistamaa yritystä tai c) yritystä, jossa nainen on johtaja (KTM Julkaisuja 11/2005, 21).

2.7.2 Segregaatio

Sukupuolesta johtuva segregaatio, eriytyminen, on johtanut aikojen saatossa niin Suomessa kuin muissakin EU-maissa siihen, että koulutus ja työmarkkinat sekä yritysten toimialat ovat jakautuneet nais- ja miesvaltaisiin aloihin. Voimakas segregaatio näkyy myös naisyrityksyyden heikkona identiteettinä, koska naisyrityksijän kuva muodostuu miesyrityksijistä luotujen kuvien ja normien mukaisesti. (KTM 2005, 15.) Samaan on päätytty myös Helene Ahl tutkimuksessaan, jossa hän kriittisesti vertaili 81 tutkimusartikkelia vuosilta 1982–2000: yrittäjä ja yrittäjäyys ovat miessukupuolisia käsitteitä ja naisista on tehty tutkimuksissa ja mediassa näkymättömiä (Ahl 2006, 595, 598). Myös Uudessa-Seelannissa vuonna 2009 tehdyn tutkimuksen mukaan naisyrityksijien itseluottamus on vähäisempää kuin miesyrityksijien itseluottamus. Jo aiemman, vuonna 2007, tehdyn tutkimuksen mukaan erot itseluottamuksessa vaikuttivat siihen, että yrittäjäyys miellettiin miehiseksi alueeksi, mikä ajattelutapa edelleen rajoitti naisten yrittäjäksi ryhtymistä. (Hilander 2012, 31.)

Ahl vertaili myös tutkimuksissa mies- ja naisyrityksijistä käytettyjä sanoja tunnetun psykologin Sandra Bemien luetteloimiin maskuliinisiin ja feminiinisiin sanoihin. Ahl päätyi lopputulokseen, että yrittäjäyys ei ole sukupuolineutraalia vaan miehinen käsite. Riskinä on naisyrityksyyttä tutkittaessa naisten vertailu miehiin. (Ahl 2006, 600–601.) Sanojen vertailusta on esimerkkejä taulukossa 3.

TAULUKKO 3. Maskuliinisia ja feminiinisiä sanoja ja sanontoja verrattuna kuvauksiin yrittäjästä (Ahl 2006, 600–601)

Bem's masculinity word	Entrepreneur	Maskuliininen sanonta	Yrittäjään liittyvä kuvaus
self-reliant	self-centered, internal locus of control	itseluottavainen	itsekeskeinen, sisäinen kontrolli
assertive	able to withstand opposition	vakuuttava	sietää vastapuolta
strong personality	resolute, firm in temper	voimakas persoonallisuus	päätäväinen, säilyttää malttinsa
willing to take risks	seeks difficulty, optimistic, daring, courageous	halukas ottamaan riskejä	etsii vaikeuksia, optimistinen, peloton, rohkea
makes decisions easily	decisive in spite of uncertainty	tekee päätökset helposti	päätäväinen epävarmuudesta huolimatta

Bem's femininity word	Entrepreneur	Feminiininen sanonta	Yrittäjään liittyvä kuvaus
gentle	cautious	ystävällinen	varovainen
loyal	dependent	lojaali	riippuvainen
shy	cowardly	ujo	pelkurimainen
yielding	irresolute	myöntävä	päättämätön
sensitive to the needs of others	selfless	herkkä toisten tarpeille	epäitsekäs

Ahl kritisoi myös miesten ja naisten yritystoiminnan tutkimusta muun muassa liiketoiminnan tuottavuuden arvioinnin osalta. Kun tutkimuksissa arvioidaan miehiä ja naisia ilman että otetaan huomioon, minkä tyyppistä liiketoimintaa he harjoittavat, naiset on taipumus näyttää häviäjän puolella. Heidän liiketoimintansa on yleensä pienempää, kasvaa hitaammin ja tuottaa vähemmän. (Ahl 2006, 603.)

Globaali ilmiö on myös vuonna 1986 lanseerattu ns. lasikatto-käsite, jolla tarkoitetaan tavallaan näkymätöntä, mutta kuitenkin olemassa olevaa estettä naisten urakehitykselle työelämässä (Lipponen 2006, 15). Amerikkalaisissa tutkimuksissa on todettu uranaisten ryhtyvän esimerkiksi yksityisyrittäjiksi tympäännyttyään turhauttavaan taisteluun työelämässä etenemiseksi juuri lasikaton vuoksi (Lipponen 2006, 27). Arvostuksen vähyys voi tulla vastaan jopa perheyriyksissä, joissa naiset toimivat usein avustavissa tehtävissä, kuten esimerkiksi sihteereinä ja esimerkiksi sukupolvenvaihdostilanteissa nainen on varteen otettava vaihtoehto vasta, kun miespuolista jatkajaa ei ole saatavilla (Hilander 2012, 23, 31).

Suomessa yrittäjyyskasvatuksella pyritään lisäämään myönteisiä asenteita, osaamista ja yrittäjämäistä toimintatapaa (Työ ja yrittäjyys 2010, 10). Yrittäjyyskasvatus nähdään keskeisenä välineenä yrittäjyyden edistämiseksi. Yksi haaste on koulutusalojen sukupuolisidonnaisuus; tavoitteena on lisätä yrittäjyyttä tämän hetken naisvaltaisten alojen opetussuunnitelmiin ja koulutusohjelmiin ja samanaikaisesti kehittää opiskelun ohjausta siten, että jatkossa naiset hakeutuisivat enemmän perinteisille miesten aloille ja päinvastoin. (Työ ja yrittäjyys 2010, 35–36.)

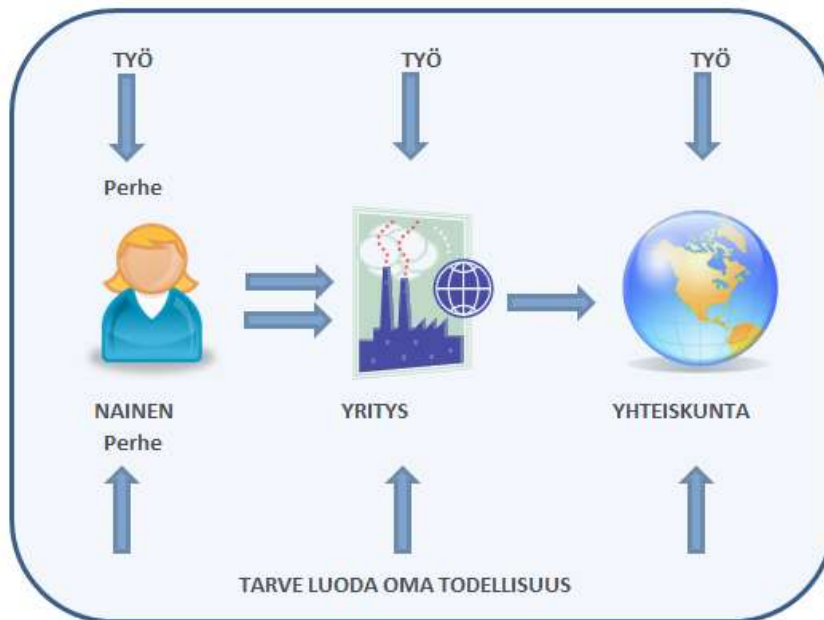
Yrittäjyydessä keskeistä on yksilön oikeus luoda oma todellisuutensa. Onkin tärkeää kysyä, mikä on naisten käsitys vapaudesta luoda oma todellisuutensa, toimia yrittäjänä. Naisyrittäjyyttä on tutkittu kolmena aaltona. (KTM 2005, 19.)

Ensimmäinen tutkimusaalto ajoittuu aikaan ennen 1970-lukua, jolloin ajatuksena oli, että nais- ja miesyrittäjillä ei ole mitään eroa. Silloinen käsitys oli aikanaan oikeassa, koska naisyrittäjiä oli vain vähän. Naisten todellisuutta, kontekstia, jossa naiset elivät, ei huomioitu. (KTM 2005, 19.)

Toinen tutkimusaalto alkoi 1970-luvun lopulla. Tuolloin naisyrittäjien määrä oli kasvanut ja nyt ideana oli verrata naisyrittäjiä miesyrittäjiin. Tutkimuksissa huomattiin ammatillisen koulutuksen ja työelämän segregaaation vaikutus naisyrittäjien ammatteihin ja toimialoihin. Jo tuolloin huomattiin, että naisten yritykset olivat pienempiä ja menestyivät taloudellisesti heikommin kuin miesten yritykset. Naisten katsottiin myös alisuoriutuvan yrittäjänä ja heille suositeltiin mm. liiketaloudellista koulutusta. (KTM 2005, 19.)

Kolmas tutkimusaalto sijoittuu 1990-luvun loppupuolelle, jolloin naisyrittäjien määrä kasvoi maailmanlaajuisestikin. Naiset naisyrittäjyystutkijoina kyseenalaistivat aiemmin luotuja lähtökohtia ja ottivat tutkimukseen holistisen, kokonaisvaltaisen, tarkastelukulman, jossa tutkimuksen lähtökohdaksi otettiin naisyrittäjän elämä kokonaisuudessaan, unelmien toteuttaminen ja joustavuus elämän eri tilanteissa. (KTM 2005, 19–20.)

Naisyrittäjien todellisuus, identiteetti yrittäjänä, on erilainen kuin miesten; naisyrittäjät sitoutuvat kansainvälistenkin tutkimusten mukaan työn ohella myös perheeseen (KTM 2005, 20):



KUVIO 4. Suomalaisten naisyrittäjien todellisuus (Kyrö 2009, 411, muokattu)

2.7.3 Naisyrittäjille ominaista

Vuonna 1986 Donald Bowen ja Robert Hisrich esittivät, että ei ole olemassa selkeää kuvaa tekijöistä, jotka rohkaisevat yksilön yrittäjän uralle ja että vielä vähemmän tiedetään nais- kuin miesyrittäjistä (Bowen & Hisrich 1986, 393). Artikkelinsa lopuksi he luettelevat tekijöitä, jotka useiden tutkimusten mukaan näyttävät olevan yhteisiä naisyrittäjille (Bowen & Hisrich 1986, 404).

Naisyrittäjille näyttäisi olevan ominaista, että he ovat suhteellisen hyvin koulutettuja yleensä, mutta eivät ehkä johtamistaitojen osalta. Heillä on korkea sisäinen kontrolli. Heidän arvonsa ovat enemmän maskuliinisia ja instrumentaalisia (yrittäjyys on väline tavoitteiden saavuttamiselle). Heillä on luultavasti yrittäjänä toiminut isä. He ovat todennäköisesti vanhimpia tai ainoita lapsia. He eivät todennäköisesti perusta yritystä miehelle alalle. He ovat todennäköisemmin naimisissa kuin naimattomia. He ovat harvoin suuryritysten omistajia ja kokevat tarvetta johtamisen lisäkoulutukseen. (Bowen & Hisrich 1986, 404.)

Vuonna 2009 suomalainen Päivi Kyrö julkaisi artikkelinsa 16 suomalaisten naisyrittäjien kirjoittamien yrittäjätarinoiden perusteella tekemästä tutkimuksestaan. Kyrön tutki-

muksessa korostui perheen merkitys ja perheen huomioon ottaminen yhtenä näkökohtana yrittäjäksi ryhtymisessä. Myös yhteisö oli tutkimuksen mukaan naisille tärkeää, ei talous. Kahtena uutena, oleellisena yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavana tekijänä tutkimuksessa painottuivat ”työ” ja ”tarve luoda oma todellisuus”. Vaikka tosin segregaatista johtuvat ongelmat tulivat ilmi joissakin kertomuksissa, niitä ei pidetty yrittämiseen johtaneena syynä. (Kyrö 2009, 412.)

Ehkä olot Suomessa ovat kuitenkin niin hyvät, että segregaatian vaikutuksia ei täällä noteerata jokapäiväisessä elämässä. Segregaatio ei näy Suomessa esimerkiksi väkivaltaisuuksina oman maan kansalaisten kesken, osalla maahanmuuttajista on omat kulttuurista johtuvat tapansa. Suomessa naiset ja miehet ovat kuitenkin aika tasa-arvoisia, esimerkiksi naisilla on yhtäläinen oikeus, velvollisuus ja mahdollisuus kouluttautua kuin miehilläkin; edes naisten peruskoulutus ei ole itsestään selvää kaikkialla maailmassa. Suomessakin on esimerkiksi naisten ja miesten aloihin eriytyneitä koulutusaloja, mutta molemmilla sukupuolilla on kuitenkin mahdollisuus opiskella kaikilla aloilla. Tähän pitäisi selkeämmin kannustaa läpi koko koulu- ja opiskeluajan.

Samansuuntaisia tuloksia kuin Kyrön tutkimuksessa tuli ilmi, raportoidaan myös vuonna 2010 julkaistussa Työ- ja elinkeinoministeriön MoniNainen ja Uudistuva Naisyrittäjyys - Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmän loppuraportissa. Naisten yrittäjyysaktiivisuuteen on puolisoilla ja perheellä suurempi vaikutus kuin miesten yrittäjyysaktiivisuuteen. Yksinhuoltajuus taas vähentää naisten yrittäjyysaktiivisuutta. Naiset pyrkivät yhdistämään oman työllistämisen ja perhe-elämän sekä yrittäjyyden tarjoaman joustavan ajankäytön ja vapauden. Naisille on keskeistä myös yhteisöllisyys ja paikallisuus, joissa yhdistyy sosiaalisuus, itsenäinen elämä ja samalla riskit on mahdollista minimoida. (Työ ja yrittäjyys 2010, 23.)

Miehiä motivoivista syistä mainitaan mm. hyvät tulot sekä roolimallit, joilla on miehiin suurempi vaikutus kuin naisiin. Mikäli vanhemmat tai puoliso ovat yrittäjiä, se vaikuttaa positiivisesti miesten yrittäjyysaktiivisuuteen. Isän yrittäjyydellä on pojille suurempi vaikutus kuin äidin yrittäjyydellä, vastaavasti äidin yrittäjyydellä on suurempi vaikutus tyttöjen yrittäjäksi ryhtymiseen. Alueellisilla eroilla on myös vaikutusta. Mitä enemmän alueella on pienyrityksiä, sitä suurempi vaikutus sillä on miesten yrittäjyysaktiivisuuteen. Miehet ryhtyvät myös naisia herkemmin yrittäjiksi alueilla, joilla ei ole mahdolli-

suutta palkkatyöhön. Naiset yrittävät ratkaista tilanteen muulla tavoin, esimerkiksi muuttavat toiselle paikkakunnalle tai jäävät työttömiksi. (Työ ja yrittäjyys 2010, 23.)

2.7.4 Yrittäjyysintentio

Yrittäjyysintentioon, yrittäjyysaikomukseen, vaikuttavat sekä miehillä että naisilla monet yhteiset tekijät, mutta perheellä ei ole samanlaista tilastollista merkitystä miesten yrittämismotivaatioon kuten naisilla (KTM 2005, 20, 28). Kuvio 4 on muuten sisällöltään samanlainen verrattuna kuvion 2 näkökulmiin yrittäjyydestä, mutta kuvio 2 puuttuu perhe, sen ei mainita erikseen sisältyvän kuviossa olevaan ”ympäristöön”.

Mielenkiintoiseksi havainnon tekee professori Helen Ahlin tekemä tutkimus vuonna 2006. Artikkelissaan Ahl toteaa, että kun tutkimuksissa pitäydytään tietyissä olettamuksissa liike-elämään, sukupuoleen, perheeseen, yhteiskuntaan, talouteen ja yksilöön liittyen, nämä olettamukset vaikuttavat myös tutkimuksissa esitettyihin kysymyksiin ja valittuihin tutkimusmenetelmiin ja siten myös saatuihin vastauksiin (Ahl 2006, 598).

Tutkimuksissa käsitteet ”perhe” ja ”yksityinen” nähdään naisten vastuualueisiin kuuluvina, mikä näkyy erityisen selvästi kun verrataan naisyrittäjyyteen ja yleensä yrittäjyyteen liittyviä tutkimuksia. Kun edeltävä tutkii perhekysymyksiä, jälkimmäisestä ne näyttävät puuttuvan. Useiden tutkimusten mukaan perheen olemassaolo on myös este sille, että naiset voisivat aloittaa ja johtaa yritystä. Oli sitten ongelma, inspiraation lähde tai mahdollisuus yhteiskunnalle, perhe nähdään erillisenä työstä, naisen vastuulle kuuluvana ja siten taataan miehelle ensisijaisen perhehuoltajan asema. Antamalla naiselle vastuuta kaksin verroin – työ ja perhe – tarkoittaa, että nainen ei voi kilpailla tasaveroisin ehdoin miehen kanssa liike-elämässä. Naisten toiminta liike-elämässä on rakenteeltaan toisarvoista ja täydentävää sekä miesten liiketoimintaan että naisten ensisijaiseen vastuualueeseen, perheeseen verrattuna. (Ahl 2006, 604–605.)

Segregaatio on todellisuutta, myös Suomessa. Yrittäjänä toimiminen on yksi itsensä työllistämisen muoto, mutta se voi olla myös pyrkimystä muita työllistävään kasvuyrittäjyyteen (KTM 2005, 17). Tilastollisesti merkittävin nais- ja miesyrittäjiä erottava tekijä on suhtautuminen perheen ja työn yhteensovittamiseen. Naiset pyrkivät yhdistämään molemmat. Yrittäjän työhön kuuluvat usein epäsäännölliset ja pitkät työpäivät. Yrittäjä

ei saa korvausta oman sairaan lapsensa hoidosta, mutta voi palkata työntekijälleen hoitajan tämän sairasta lasta hoitamaan sekä vähentää lastenhoitajan palkan verotuksessa.

(KTM 2005, 39.)

Naisyrittäjyyttä ja yrittäjyyttä naisvaltaisilla toimialoilla, olivatpa yrittäjät miehiä tai naisia, rasittavat työn ja perheen yhdistämiseen liittyvät ongelmat, sekä yrittäjien sosiaalipoliittisten etuuksien heikkoudet, joita ovat esimerkiksi joidenkin sosiaalietuuksien puuttuminen yrittäjiltä sekä epätasa-arvoinen vanhemmuuden kustannusten, kuten esimerkiksi äitiyslomien ja raskauden ajan sairauspäivien kustannusten, jakautuminen nais- ja miesvaltaisten alojen kesken. Naisvaltaisilla aloilla vanhemmuuden kustannukset nousevat korkeiksi. Naisyrittäjät eivät ole tasa-arvoisia palkansaajanaisiin verrattuna perhesosiaalisten etuuksien puutteellisuuden takia. Tätä tukee myös vuoden 2005 GEM-tutkimus, jonka mukaan nuoret naiset perustavat ja omistavat vähän yrityksiä. (KTM 2005, 17, 39–40.) Ruotsissa raskaudesta ja pienten lasten hoidosta johtuvat kustannukset on jaettu jo vuodesta 1974 vanhempien työnantajien kesken, jolloin kustannukset eivät rasita vain toista työnantajaa. Ruotsissa ajatuksenakin on kustannusten jakaminen, ei lisämeno. (KTM 2005, 40.)

Tutkimus ei varsinaisesti liity näihin kustannuksiin, mutta koska aihe nousi vastauksissakin esiin, poikkean tämän kappaleen verran sivupolulle. Tilastokeskuksen laskelman mukaan esimerkiksi perhevapaan kustannuksista korvataan työnantajalle noin 70 %. Laskelmassa (taulukko 4) työnantajan bruttokustannuksista on vähennetty työnantajan saamat korvaukset. (Tilastokeskus 2013, 198.)

TAULUKKO 4. Työnantajalle perhevapaasta aiheutuvat kustannukset (Tilastokeskus 2013, 198)

Esimerkilaskelma työnantajille perhevapaasta aiheutuvista kustannuksista

Työnantajan bruttokustannukset	
– 3 kk äitiysvapaan palkka, 3 000 €/kk	9 000,00 €
– pakolliset sosiaalivakuutusmaksut, 22,5 % palkasta	2 025,00 €
– 10 kk:n äitiysvapaan ajalta ansaittu vuosilomapalkka	3 000,00 €
– äitiysvapaan ajalta ansaitun vuosilomapalkan pakolliset sosiaalivakuutusmaksut, 22,5 %	675,00 €
– lomarahaa	1 500,00 €
– lomarahaa pakolliset sosiaalivakuutusmaksut, 22,5 %	337,50 €
– yhteensä	16 537,50 €
Korvaukset työnantajalle	
– äitiys- ja vanhempainraha työnantajalle	7 257,68 €
– sosiaaliturvamaksun oikaisu	153,86 €
– vuosilomakustannusten korvaus	3 780,00 €
– vuosilomapalkasta maksetun sosiaaliturvamaksun oikaisu	80,14 €
– yhteensä	11 271,68 €
Työnantajan nettokustannukset	5 265,82 €
Korvausaste (korvausten osuus bruttokustannuksista)	68,2 %

Lähde: STM 2011

Toisaalta naisten alhaisempaa yrittäjyysaktiivisuutta selittää myös GEM-tutkimuksen mukaan suomalaisten naisten korkea työllisyysaste ja tasa-arvoinen asema (Työ ja yrittäjyys 2010, 22).

Yrittäjyysintentioiden syntyminen ja kypsyminen on yksilöllistä, mutta siihen voidaan vaikuttaa myös yrittäjyyskasvatuksella. Yrityksen elinkaarissa voidaan erottaa seuraavat vaiheet: Intention kehitysvaihe, jonka jälkeen seuraa käynnistysvaihe. Käynnistysvaihetta seuraa eloonjäämiskriisi. Kriisin jälkeen yrityksen toiminta vakiintuu, mahdollisesti kasvaa ja kansainvälistyy. Yritystoiminta voi päättyä missä vaiheessa tahansa. (KTM 2005, 28–29.)



KUVIO 5. Yrittäjyysintention syntyminen ja kypsyminen yrityksen elinkaarimallissa (KTM 2005, 28, muokattu alkuperäisestä Saapunki, Lehtinen & Aarnio 2004)

Naisyrittäjien kriittiset vaiheet ovat: 1) intentioiden kehittyminen ja kypsyminen, jolloin kysymys on naisten halukkuudesta ryhtyä yrittäjäksi ja toisaalta siitä, mikä estää yrittäjäksi ryhtymisen, 2) eloonjäämiskriisi ja 3) kasvuhalukkuus (KTM 2005, 29).

Yrittäjäksi ryhtymiseen sisältyy taloudellisen riskin lisäksi myös urariski, sosiaalinen riski ja psyykinen riski. Urariski tarkoittaa, että paluu palkkatyöhön voi olla vaikeaa, sosiaalinen riski sitä, että yrittäjäksi ryhtymisen myötä sosiaalinen elämänpiiri muuttuu. Naisyrittäjällä sosiaalinen riski on usein suurempi kuin miesyrittäjällä, koska nainen vastaa miestä enemmän myös perheen hyvinvoinnista, toisaalta yrittäjänä toimiminen saattaa vähentää muiden yksityiselämään liittyvien sosiaalisten kontaktien määrää. Psykkisellä riskillä tarkoitetaan epäonnistumisen ja sen seurausten sietämistä. (KTM 2005, 29–30.)

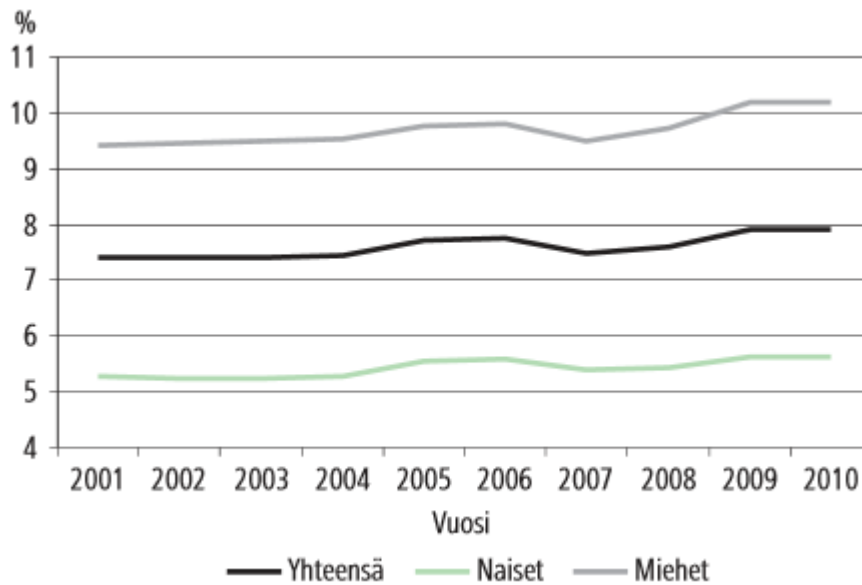
Vaikka naisilla on yrittäjyysaikomuksia, niiden toteuttaminen kestää usein pidempään kuin miehillä. Tähän voitaisiin vaikuttaa lisäämällä tietoa yrittäjyydestä yhtenä uravaihtoehtona, mikä edellyttää kehittämis- ja koulutusohjelmien käyttöönottoa. (KTM 2005, 30.)

2.7.5 Tilastotietoja

Tilastokeskuksen mukaan noin kolmannes yrittäjistä on naisia. Naisyrittäjien yritykset ovat pienempiä kuin miesyrittäjien yritykset. Uudet naisyrittäjät lopettavat miehiä useammin ja nopeammin yritystoiminnan. Nuoria naisyrittäjiä on vähän. Naiset ovat yrittäjiä enimmäkseen palvelualoilla, miehet rakennusalailla. Ulkomaalaisten naisyrittäjien yrittäjäaktiivisuus on suurempaa kuin kantaväestön. Miesyrittäjien tulot ovat noin 30 prosenttia suuremmat kuin naisyrittäjien. (Tilastokeskus 2013, 111.)

Vuoden 2008 lopussa Suomessa oli noin 80.000 naisyrittäjää, kolmannes kaikista yrittäjistä (Työ ja yrittäjyys 2010, 9). Vuonna 2010 Suomessa oli työssäkäyntitilaston mukaan 183.660 yrittäjää. Määrässä eivät ole mukana maa- ja metsätalouden alalla toimivat yrittäjät. Yrittäjistä naisyrittäjien määrä oli 65.672 eli noin kolmannes, 35,8 prosenttia. (Tilastokeskus 2013, 113.) Naisyrittäjien suhteellinen osuus kaikista yrittäjistä on pysynyt samana vuodesta 2008 vuoteen 2010 verrattuna.

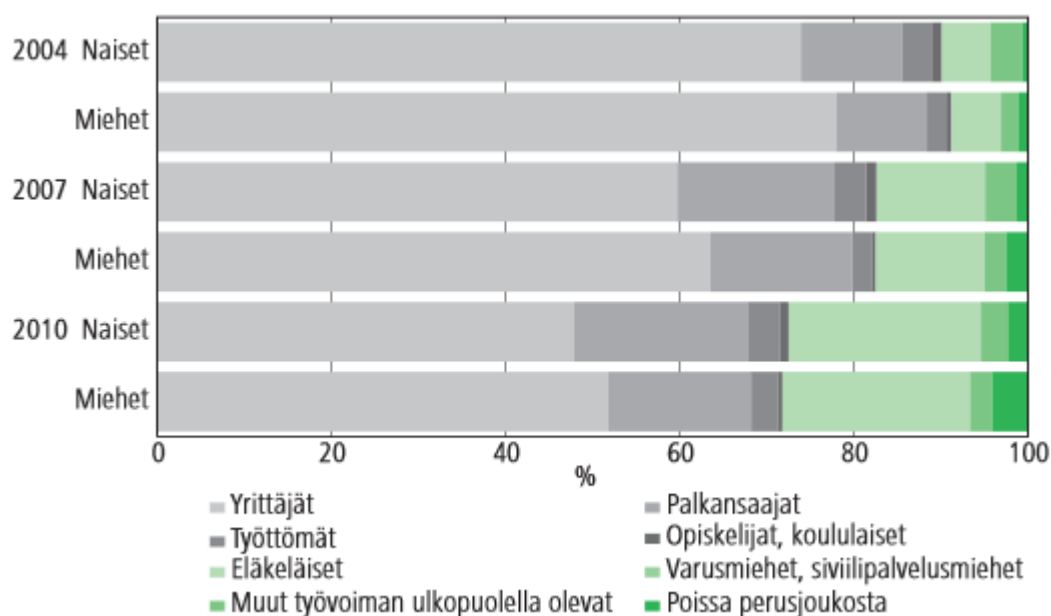
Vuonna 2010 yrittäjien osuus kaikista työllisistä oli 7,9 prosenttia. Naisyrittäjien osuus kaikista työllisistä naisista oli 5,6 prosenttia ja miesyrittäjien osuus kaikista työllisistä miehistä oli 10,2 prosenttia. Yrittäjäintensiivisyys oli siis miesten keskuudessa suurempaa kuin naisten keskuudessa. (Tilastokeskus 2013, 113.) Näin on myös vuoden 2013 GEM-tutkimuksen mukaan, miesten yrittäjäaktiivisuus on noin kaksinkertainen verrattuna naisten yrittäjäaktiivisuuteen (GEM 2011, 5).



KUVIO 6. Yrittäjien osuus työllisistä sukupuolen mukaan 2001–2010 (%) (Tilastokeskus 2013, 114)

Henkilötyövuosilla mitattuna naisyrittäjät toimivat pienemmissä yrityksissä kuin miesyrittäjät. Miesyrittäjien yritysten keskimääräinen koko oli 2,4 henkilötyövuotta ja naisyrittäjien yritysten koko keskimäärin 2,0 henkilötyövuotta. (Tilastokeskus 2013, 114.)

Aikavälillä 2001–2010 on yrittäjien määrän lasku ollut suurinta kummallakin sukupuolella ensimmäisen vuoden jälkeen. Tutkimuksessa verrattiin, missä määrin samat henkilöt toimivat yrittäjinä vuonna 2001 ja edelleen vuonna 2010. Miehillä prosenttiosuus oli 51,8 ja naisilla 47,9 prosenttia. Yrittäjyyden päättymisen jälkeen henkilöt ovat voineet palata palkkatyöhön, opiskelijoiksi, työttömiksi sekä muiden työvoimaan kuulumattomien joukkoon, esimerkiksi eläkeläisiksi. Naiset olivat siirtyneet miehiä useammin palkansaajiksi. (Tilastokeskus 2013, 115–116.)



KUVIO 7. Yrittäjänä 2001 toimineiden miesten ja naisten pääasiallinen toiminta 2004, 2007 ja 2010 (%) (Tilastokeskus 2013, 116)

Nais- ja miesyrittäjien keski-ikä oli 46 vuotta. Palkansaajat olivat yrittäjiä nuorempia. Suomessa yrittäjät ovat hieman vanhempia verrattuna muihin EU-maihin. (Tilastokeskus 2013, 116.) Yrittäjien palkansaajia korkeampi keski-ikä näkyy siinä, että naimattomien osuus palkansaajilla on yrittäjiä korkeampi ja vastaavasti yrittäjistä useimmat ovat perheellisiä palkansaajiin verrattuna. Palkansaajat ovat myös yrittäjiä useammin lapsettomia. Yrittäjän puoliso on myös keskimääräistä useammin yrittäjä. (Tilastokeskus 2013, 119.) Naisyrittäjät ovat muita yrittäjiä vanhempia, joten uuden naisyrittäjäsukupolven kasvattaminen on erityisen merkittävää (KTM 2005, 18).

Sekä nais- että miesyrittäjien koulutusaste on palkansaajia matalampi (Tilastokeskus 2013, 119). Poikkeuksena ovat korkeakoulutetut naiset, joilla yrittäjänä toimivilla oli ylempi korkeakoulututkinto 11,2 prosentilla, eli likimain sama kuin palkansaajilla, joilla vastaava luku oli 13,0 prosenttia (Tilastokeskus 2013, 120).

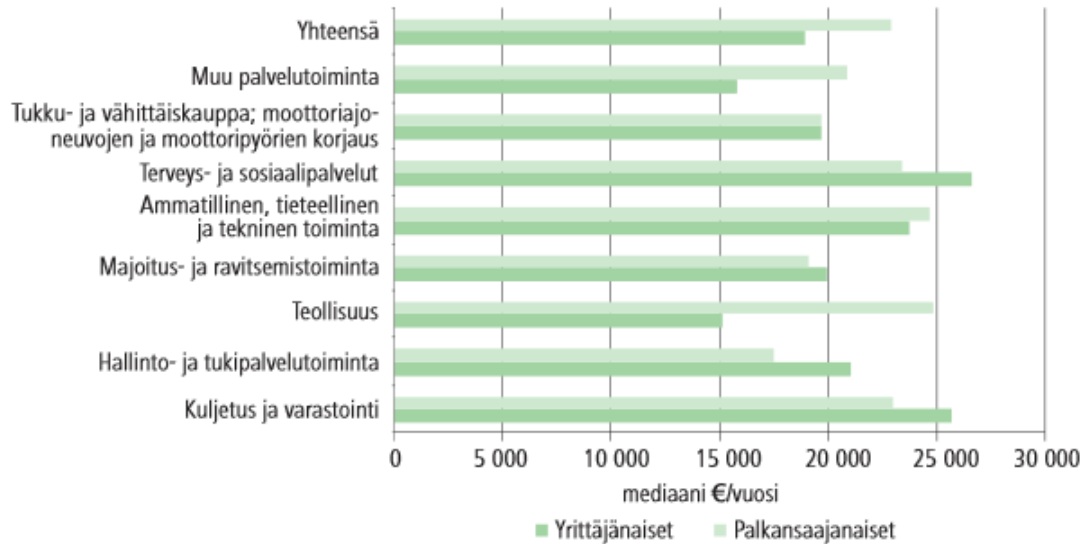
Naisyrittäjistä suurimman osan toimiala oli muu palvelutoiminta 21,2 %. Hyvin usein tuntematon toimiala oli ulkomaalaistaustaisilla yrittäjillä. (Tilastokeskus 2013, 120.)

Vuonna 2010 Suomessa asui 236.770 syntyperältään ulkomaalaisia henkilöitä, joista yrittäjiä oli 9.256 ja näistä naisten osuus 3.277 eli 35,4 prosenttia oli naisia. Ulkomaala-

laisten osuus koko väestöstä oli 4,4 prosenttia. Ulkomaalaistaustaisista työllisistä naisista yrittäjien osuus oli kahdeksan prosenttia. Maahanmuuttajat tulevat kulttuureista, joissa elää vahva yrittäjyyden perinne ja heillä on myös kantaväestöä matalampi riskinotto-kynnys. Ulkomaalaistaustainen yrittäjä toimi yleisimmin majoituksen ja ravitsemistoi-minnan alalla. (Tilastokeskus 2013, 121–122.) Mitä alhaisempi maan yleinen yrittäjyy-den aktiivisuus on, sitä alhaisempaa on myös ko. maan naisyrittäjyys (Hilander 2012, 30). Tutkimusten mukaan naisyrittäjyys on korkeimmillaan Thaimaassa, Venezuelassa ja Kiinassa ja alhaisimmillaan Israelissa, Japanissa, Sloveniassa ja Kroatiassa (Hilander 2012, 34).

Maahanmuuttajissa on paljon yrittäjyyspotentiaalisia naisia, joiden työllistyminen toisen palvelukseen, mm. puutteellisen kielitaidon vuoksi, on heikkoa. Hallituksen tasa-arvo-ohjelmassa pidetään tärkeänä vähemmistöryhmiin kuuluvien naisten, kuten saamelais-naisten, romaninaisten ja maahanmuuttajanaisten, vaikutusmahdollisuuksien paranta-mista. Yrittäminen on yksi tapa aktivoida maahanmuuttajia sitoutumaan toimimaan yh-teiskunnassa. (KTM 2005,18.)

Nais- ja miesyrittäjien tuloja vertailtaessa on verrattu käytettävissä olevaa rahatuloa. Palkka-, yrittäjä- ja omaisuustulot on laskettu yhteen ja näistä on vähennetty tulonsiir-rot, kuten ennakonpidätykset eli vertailussa on käytetty nettotuloa. Vertailussa yrittäjien mediaanitulo oli 22.430 euroa vuodessa, mikä on 8,1 prosenttia matalampi kuin palkan-saajien tulo. Miesyrittäjien mediaanitulo oli 30,3 prosenttia suurempi kuin naisyrittäjien mediaanitulo. Parhaiten ansaitsivat 40–49-vuotiaat naisyrittäjät, joiden mediaanitulo ylitti 20.000 euroa vuodessa. Alle 30-vuotiaiden naisyrittäjien mediaanitulo jäi alle 15.000 euron. Naisyrittäjien yleisimmällä toimialalla, muu palvelutoiminta, mediaanitu-lo jäi 24,4 prosenttia matalammalle kuin naispalkansaajien mediaanitulo. Naisyrittäjistä 37,3 prosentilla käytettävissä oleva tulo jäi alle 15.000 euron vuodessa. (Tilastokeskus 2013, 123–125.)



KUVIO 8. Käyttötulomediaanit yleisimmillä naisten yritystoimialoilla ammattiaseman mukaan 2010 (Tilastokeskus 2013, 125)

Yksinyrittäjäkyselyn 2013 mukaan Suomessa on yli 260.000 yritystä, joista yhden hengen yrityksiä on noin 170.000 kappaletta (Suomen yrittäjät 2013, 5). Kyselyn mukaan lähes joka toinen päätoiminen yksinyrittäjä arvioi bruttotuloikseen vuonna 2013 alle 2.000 euroa kuukaudessa. Kyselyn mukaan yksinyrittäjien osuus alemmissä tuloluokissa näyttää olevan hieman suurempi kuin palkansaajien. Yli 6.000 euron bruttokuukausituloihin arvioi yltävänsä 3,3 prosenttia päätoimisista yksinyrittäjistä. Vastaava tuloluokka palkansaajien keskuudessa on yli 75.000 euroa vuodessa ansaitsevat, joita oli toissa vuonna 4,2 prosenttia palkansaajista. (Suomen yrittäjät 2013, 18.) Kyselyssä ei tehty jakoa mies- ja naisyrittäjiin.

Myös Tilastokeskuksen Hyvinvointikatsauksessa 4/2011 julkaistun artikkelin ”Yrittäjäkotitalouksien tulot ja pienituloisuus” mukaan yksinyrittäjyys on yleisin yrittäjyyden muoto. Saman katsauksen mukaan paras tulotaso on pienimmällä ryhmällä eli työnantajayrittäjätalouksilla, kun taas yksinyrittäjillä, joita on eniten, tulotaso on lähellä suomalaisten kotitalouksien keskituloa. Naisyrittäjistä noin 70 prosenttia toimii yksinyrittäjinä, miehillä vastaava luku on 60 prosenttia (Työ ja yrittäjyys 2010, 19).

Perinteisesti yritystoiminnan kannattavuutta on arvioitu tuotannollisen toiminnan lähtökohdista. Nämä lähtökohdat eivät kannusta eivätkä sovellu naisyrittäjien yritysten kan-

nattavuuden mittareiksi, koska naisille hyvä taloudellinen tulos tarkoittaa usein ennemminkin riittävää toimeentuloa kuin liiketaloudellisen voiton maksimointia. Itsensä työllistäminen pitäisi kokea positiiviseksi ja toivotuksi asiaksi. (KTM 2005, 20–21.)

Päätökseen ryhtyä yrittäjäksi vaikuttaa myös moni sellainen muuttuja, jota ei ainakaan vielä pystytä tilastoimaan. Yrittäjyyden mukaan tuoma vapaus päättää sekä työajoistaan että työmäärästä, mahdollisuus rikastua, keino ylipäättään työllistyä – näitä tietoja voidaan haarukoida erilaisten kyselyiden perusteella, mutta tilastotietoa näistä ei ole. (Tilastokeskus 2013, 126.)

Tilastokeskuksen mukaan erilaiset vertailut koulutus-, ammatti- ja toimialoittain osoittavat, että sukupuolesta johtuva segregatio on varsin voimakasta. Naisyrittäjien toimialana on useammin muiden palvelujen toimiala, miesyrittäjät taas toimivat yleisimmin rakennusosalalla. Naiset palkansaajina toimivat yleisimmin terveys- ja sosiaalipalveluissa, miehet teollisuudessa. (Tilastokeskus 2013, 126.)

Yrittäjyysaikomuksista ja naisten toiminnassa olevista yrityksistä ei Pohjoismaissa missään kerätä säännöllisesti tietoja. Kansainvälinen GEM-tutkimus paikkaa osaltaan tätä puutetta. Tilastoinnin parantamiseksi muun muassa yrittäjyysaikomuksia pitäisi selvittää osana työvoimatutkimusta, uusista yrityksistä olisi luotava sukupuolijärjestelmän mukainen tilastointi ja yrittäjyysbarometrin tiedot pitäisi tuottaa erikseen miehistä ja naisista. (KTM 2005, 26–27.)

Tasa-arvolain mukaan sukupuolten mukaan tuotetut tilastot (gender disaggregated statistics) ovat edellytys sukupuolinäkökulman huomioon ottamiselle ja sukupuolten väliselle tasa-arvolle. Sukupuolen mukaan eriteltyt tilastot tekevät mahdollisen näkymättömän eriarvoisuuden näkyväksi ja siten ongelmat käsiteltäviksi. Sukupuolen mukaan ja yrittäjyysintentiosta informoivat tilastot parantavat myös yhteiskunnan mahdollisuuksia seurata ja suunnitella yrittäjyyden kehitystä. Ruotsissa tuotetaan tietoa uusista yrityksistä myös niiden omistajan sukupuolen mukaan eriteltynä. (KTM 2005, 27, 32.)

Naisyrittäjyyttä on tutkittu vasta noin 30 vuotta, ensimmäiset tutkimukset ovat 1970-luvulta, jolloin naiset yrittäjinä alkoivat yleistyä (KTM 2005, 19; Hilander 2012, 25). Naisyrittäjyyden määrittely olisi tärkeää, koska nyt erilaisista tiedonkeruutavoista johtuen tilastoja on vaikea verrata keskenään. Tilastojen erilaisuus on maailmanlaajuinen

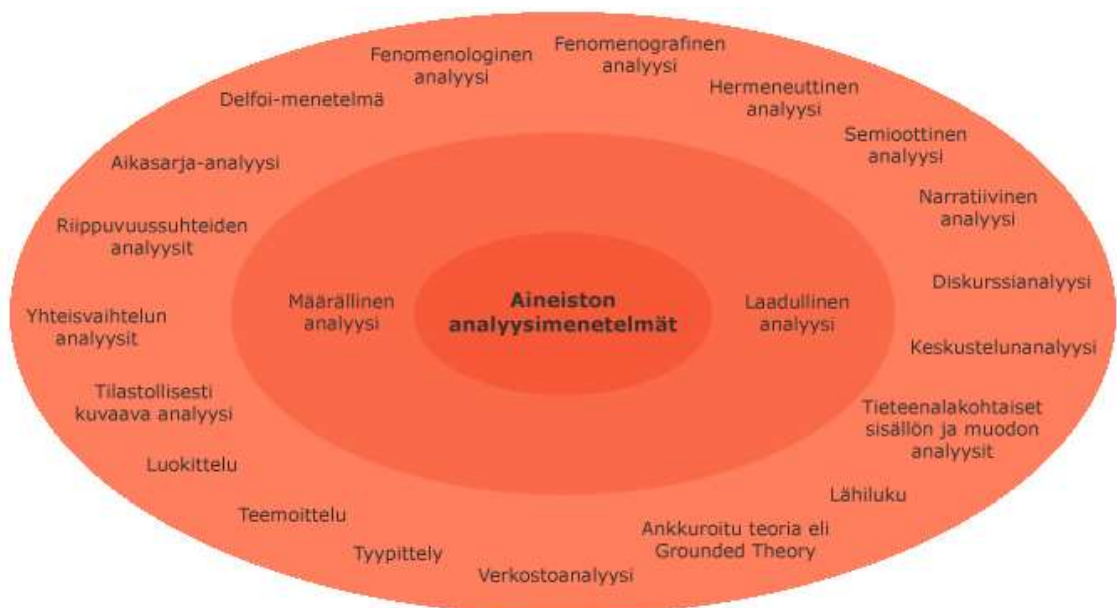
ongelma, joka on tuotu esiin EU:n alueella. Tarvetta yhtenäistämiseen on, jotta naisyrityksien raportointia ja tutkimista voidaan suunnitelmallisesti toteuttaa ja kehittää. (Työ ja yrittäjyys 2010, 16.)

3 AINEISTON ANALYYSIMENELTMÄT

3.1 Analyysimenetelmät

Perinteisesti tutkimukset jaotellaan määrälliseen eli kvantitatiiviseen ja laadulliseen eli kvalitatiiviseen tutkimukseen. Määrällisessä tutkimuksessa aineistoa tulkitaan tilastojen ja numeroiden valossa. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään ymmärtämään tutkimuskohde kokonaisvaltaisesti. Seuraavassa kuviossa näkyy analyysimenetelmien jaottelu määrälliseen ja laadulliseen analyysiin. (Jyväskylän yliopisto 2014.)

Uloimman kehän vasemmassa reunassa olevat menetelmät ovat tyypillisesti määrällisen analyysin menetelmiä, ja kehän ylä- ja alareunassa sekä oikeassa reunassa olevat menetelmät ovat tyypillisesti laadullisen analyysin menetelmiä, mutta useita menetelmiä käytetään sekä määrällisessä että laadullisessa tutkimuksessa soveltuvin osin (Jyväskylän yliopisto 2014). Ongelmana esimerkiksi laadullisen aineiston kvantifioinnissa on usein aineiston pienuus; aineiston määrällinen tutkiminen ei välttämättä tuo tuloksista esille uutta tietoa (Tuomi & Sarajärvi 2013, 121).



KUVIO 9. Aineiston analyysimenetelmät (Jyväskylän yliopisto 2014)

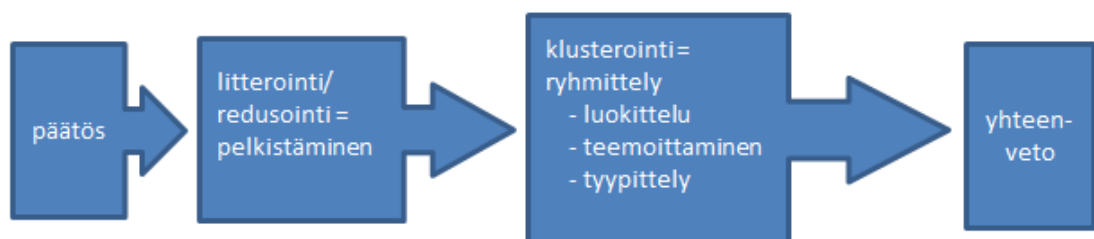
3.2 Laadullisen analyysin vaiheet

Laadullisen tutkimusaineiston analyysin vaiheet voidaan tiivistetysti ilmaista seuraavasti: Aluksi aineisto hajotetaan osiin, käsitteellistetään ja lopuksi luodaan uudella tavalla kokonaisuudeksi. Kun analysointia tarkennetaan vielä laadulliseen aineistolähtöiseen eli induktiiviseen analysointiin, vaiheet voidaan kuvata seuraavasti: aineiston pelkistäminen, ryhmittely ja teoreettisten käsitteiden luominen. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 108.)

Laadullinen aineiston käsittely etenee seuraavasti:

- 1) ensiksi tehdään päätös siitä, mikä aineistossa kiinnostaa ja tehdään VAHVA PÄÄTÖS käsitellä vain tätä asiaa.
- 2a) Seuraavaksi aineisto käydään läpi ja merkitään, litteroidaan, ne asiat, joita on päätetty käsitellä,
- 2b) Kaikki muu jätetään pois.
- 2c) Merkityt asiat kerätään yhteen ja erilleen muusta aineistosta.
- 3) Tämän jälkeen aineisto luokitellaan, teemoitetaan tai tyypitellään.
- 4) Lopuksi kirjoitetaan yhteenveto. Tässä vaiheessa luodaan teoreettiset käsitteet vertaamalla teoriaa ja johtopäätöksiä alkuperäisaineistoon uutta teoriaa muodostettaessa. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 92, 112.)

Tärkeää on juuri vahvan päätöksen tekeminen tutkittavasta asiasta (Tuomi & Sarajärvi 2013, 92). Se muistuttaa tekijää koko ajan myös tutkimuksen punaisesta langasta. Tuomen ja Sarajärven mukaan aineistosta nousevat uudet kiinnostavat asiat saavat helposti aloittelevan tutkijan hämilleen, koska niitä kaikkia olisi kiinnostavaa tutkia, mutta on pidettävä pää kylmänä ja valittava vain tarkkaan rajattu, kapea ilmiö, jonka tutkimiseen keskitytään ja kerrotaan siitä kaikki, mitä irti saadaan (Tuomi & Sarajärvi 2013, 92).



KUVIO 10. Analysoinnin vaiheet (Tuomi & Sarajärvi 2013, 92, 108)

Päätöksen teon jälkeen tutkija voi merkitä, koodata, litteroida aineiston haluamallaan tavalla, esimerkiksi erivärisin alleviivauksin. Litterointi on apuväline, jonka tarkoituksena on auttaa jäsentämään aineistosta ne asiat, joita käsitellään. Samalla merkinnät toimivat osoitteina aineistossa, koska niiden avulla on helpompi löytää eri kohdat uudelleen tutkimuksen aikana. Litteroinnissa aineisto pelkistetään eli redusoidaan, karsitaan epäolennainen pois. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 92–93, 108–109.)

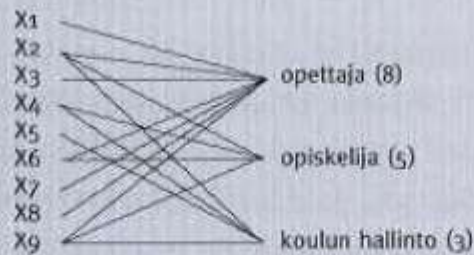
Kolmas vaihe – luokittele, teemoita tai tyypittele - käsitetään Tuomen ja Sarajärven mukaan usein varsinaiseksi analyysiksi, mutta kyseessä vasta aineiston järjestäminen, Tässä vaiheessa aineisto ryhmitellään eli klusteroidaan, samaa tarkoittavat ilmaisut, tiedot kootaan saman otsikon alle. Luokiteltu aineisto voidaan esittää taulukkona. Alkeellisimmillaan luokittelun perusteella voidaan laskea, kuinka monta kertaa jokainen luokka esiintyy aineistossa. Teemoittelu eroaa luokituksista siinä, että teemoittelussa lukumäärillä ei ole merkitystä, vaan aineisto pilkotaan ja ryhmitellään erilaisten aihepiirien mukaan, Tyypittelyssä aineisto ryhmitellään tietyiksi tyypeiksi. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 93.) Esimerkki luokittelusta, teemoittamisesta ja tyypittelystä on kuviossa 11. Esimerkissä tutkimuksen tarkoituksena on selvittää yhdeksältä opiskelijalta, mikä heidän mielestään vaikuttaa siihen, että oppiainetta A ei haluta opiskella (Tuomi & Sarajärvi 2013, 94).

Tässä vaiheessa on tärkeää selvittää, etsitäänkö aineistosta homogeenisuutta eli samantaisuutta vai heterogeenisuutta eli erilaisuutta. Aineistosta voidaan etsiä myös toiminnan logiikkaa, tyypillistä kertomusta jne. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 93.)

Viimeisessä vaiheessa aineisto käsitteellistetään eli abstrahoidaan. Oleellisin tieto käsitteellistetään aloittaen alkuperäisistä ilmauksista, päätyen teoreettisiin käsitteisiin ja johtopäätöksiin, joita verrataan koko ajan toisiinsa ja näin saadaan vastaus tutkimuksen tavoitteelle. Johtopäätösten teossa tutkija pyrkii koko ajan ymmärtämään tutkittavia heidän omasta näkökulmastaan. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 111, 113.)

Esimerkki A. Luokittelu

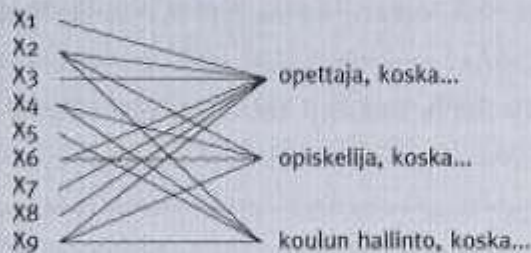
Kolme luokkaa: opettaja, opiskelija, koulun hallinto
(aineisto; X = haastattelu)



Siis yhdeksästä haastattelusta kahdeksassa oli maininta, että opettaja vaikutti oppiaineen suosioon, viidessä oli maininta siitä, että opiskelijat vaikuttivat siihen ja kolmessa mainittiin koulun hallinnon vaikuttavan kyseisen oppiaineen suosioon.

Esimerkki B. Teemoittaminen

Kolme teemaa: opettaja, opiskelija, koulun hallinto
(aineisto; X = haastattelu)



Opettajien nähtiin vaikuttavan oppiaineen suosioon, koska... Opiskelijat vaikuttivat oppiaineen suosioon, koska... Koulun hallinto vaikutti oppiaineen suosioon, koska...

Esimerkki C. Tyypittely

(aineisto; X = haastattelu)

X2, X9 tyyppi A: kaikki kolme teemaa vaikuttavat...

X1, X2, X7, X8 tyyppi B: vain opettajat vaikuttavat...

X5 tyyppi C: vain koulun hallinto vaikuttaa...

X4, X6 tyyppi D: niin opettajat kuin oppilaat vaikuttavat...

Aineistosta löytyi neljä erityyppistä selitystä, miksi kyseinen oppiaine ei ole suosittu.

KUVIO 11. Esimerkki Luokittelusta, teemoittamisesta ja tyypittelystä (Tuomi & Sarajärvi 2013, 94)

3.3 Analyysitavat

Laadullinen tutkimusaineiston analyysitapa voi olla aineistolähtöistä, teoriaohjaavaa tai teorialähtöistä. Analyysit erottaa toisistaan päättelyprosessin järjestys. Aineistolähtöisessä eli induktiivisessa analyysissä analysointi aloitetaan aineistosta käsin. Teoriaohjaavassa eli abduktiivisessa analyysissä analysointi alkaa aineistosta, mutta ennemmin tai myöhemmin analysointiin mukaan tulee myös olemassa oleva teoria. Analysoinnin aikana käsitellään vuorotellen tutkimusaineistoa ja teoriaa. Teorialähtöisessä eli deduktiivisessa analysoinnissa analyysi lähtee olemassa olevasta teoriasta, jo tutkimuskysymykset on laadittu teorialähtöisesti. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 99, 108.)

Kun kerättyä aineistoa analysoidaan aineistolähtöisesti, aineistosta luodaan teoreettinen kokonaisuus. Analysointivaiheessa kaikki aikaisemmat tutkittavaan aiheeseen liittyvät havainnot, tiedot tai teoriat pitäisi unohtaa, jotta analysointi olisi mahdollisimman aineistolähtöistä. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 95.) Käytännössä tämä on vaikeaa – tutkijan täytyisi tavallaan nollata kaikki käsityksensä ja tietonsa tutkittavaan aiheeseen liittyen. Tämän vuoksi Tuomi ja Sarajärvi muistuttavatkin, että tutkijan ontologinen erittely on tarpeen. Tällä tarkoitetaan tutkijan omaa esiyymmärrystä aiheesta eli tietoja, ennakkoluuloja ja -käsityksiä. Tutkijan on kirjoitettava auki oma esiyymmärryksensä aiheesta, jotta aineistolähtöinen tutkimus olisi mahdollista. Tämän lisäksi tutkijan on tietoisesti pidettävä mielessä oma ontologinen käsityksensä ja suhtauduttava vakavasti sen vaikutukseen aineiston analysoinnissa. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 96.)

Ontologiseen ongelmaan voi olla apua teoriaohjaavasta analyysistä. Teoriaohjaavassa analyysissä vaihtelevat kerätty aineisto ja jo olemassa olevat teoriat. Parhaimmillaan yhdistelyn tuloksena tutkija synnyttää jotakin uutta. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 96–97.) Teoriaohjaavaa, abduktiivista, analyysiä voidaan pitää induktiivisen analyysin alaluokkana. Kaiken kaikkiaan analysoinnissa on kyse keksimisen logiikasta! Analysointiin ja keksimiseen, tutkimiseen yleensäkin vaikuttaa tietysti tutkijan oma ymmärrys. Tutkimuksen on kuitenkin kokonaisuutena oltava uskottava ja luotettava. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 100.)

Tuomi ja Sarajärvi toteavat kirjassaan Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi, että usein kirjallisuudessa sisällönanalyysiä ja sisällön erittelyä pidetään toistensa synonyymeina (Tuomi & Sarajärvi 2013, 105). Sisällönanalyysiä käytetään usein menettelyta-

pana, jolla erilaisia dokumentteja, esimerkiksi kirjoja, artikkeleita, päiväkirjoja, haastatteluja, vain järjestetään johtopäätösten tekoa varten. Tutkimuksen tuloksena saatetaan esittää vain järjestetty aineisto, varsinainen johtopäätösten tekeminen jää puuttumaan. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 103.) Tuomi ja Sarajärvi esittävätkin, että sisällönanalyysistä ja sisällön erittelystä puhuttaisiin kahtena eri käsitteenä. Sisällönanalyysillä tarkoitetaan pyrkimystä kuvata dokumenttien sisältö sanallisesti, pyritään tiivistämään aineisto selkeään muotoon ilman että sen sisältämä informaatio katoaa. Sisällön erittelyllä taas tarkoitetaan analyysiä, jossa tekstiä tai dokumenttia kuvataan kvantitatiivisesti eli määrällisesti. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 105–106, 108.)

Sisällönanalyysiä ja sisällön erittelyä valaisee hyvin esimerkiksi opinnäytetöiden lähdeluetteloiden tarkastelu: Sisällönanalyysin perusteella pitkät lähdeluettelot näyttävät vaikuttavilta. Sisällön erittelyn kautta tarkasteltuna yksittäisen lähteen painoarvo työssä saattaa jäädä kuitenkin vähäiseksi. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 106–107.)

3.4 Kyselyn ja haastattelun ero

Jouni Tuomen ja Anneli Sarajärven mukaan kyselyn ja haastattelun välillä ei ole suurta eroa, eikä erottelu ole aina järkevää, mutta käsitteinä ne eivät kuitenkaan ole toistensa synonyymeja. Kysely on menettelytapa, jossa vastaajat itse täyttävät kyselylomakkeen. Haastattelulla tarkoitetaan henkilökohtaista haastattelua, jossa haastattelija esittää suullisen kysymyksen ja merkitsee vastaajan vastaukset muistiin. Kyselyn ja haastattelun ero näkyy siis tiedonkeruuvaiheessa. Henkilökohtainen haastattelu on tiedonkeruun kannalta joustavampi, kysymyksiä voidaan tarkentaa, toistaa, oikaista virheellisiä käsityksiä, selventää sanamuotoa, keskustella vastaajan kanssa. Henkilökohtaisen haastattelun etu on myös se, että varsinaisen sanallisen vastauksen lisäksi haastattelija voi kirjoittaa muistiin myös havaintonsa eli kuinka vastaus sanotaan. Mikäli havainnointia käytetään, pitäisi tutkimusraportista selvittää myös, miten havainnointi on vaikuttanut tuloksiin. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 72–73.)

Käytännössä haastattelut voidaan tehdä lomakehaastatteluna tai lomakekyselynä (eli postikyselynä), teemahaastatteluna tai syvähaastatteluna. Lomakehaastattelu on yleensä kvantitatiivisen tutkimuksen menetelmä, mutta sitä voidaan käyttää myös laadullisessa tutkimuksessa. Lomakehaastattelussa kysytään vain tutkimusongelman kannalta oleelli-

sia kysymyksiä. Ääripäässään lomakehaastattelu on täysin strukturoitu eli tarkoitus on saada vastaus jokaiseen kysymykseen annettujen vaihtoehtojen sisällä, kysytyssä, haastattelijan määräämässä järjestyksessä. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu; haastateltavalta kysytään valittuihin teemoihin liittyviä etukäteen mietittyjä kysymyksiä sekä niihin liittyviä tarkentavia kysymyksiä. Täysin strukturoidun haastattelun vastakohta, toinen ääripää, on täysin strukturoimaton syvähaastattelu, jossa kysytään tutkimusaiheeseen liittyviä täysin avoimia kysymyksiä. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 74–75.)

Äärimmäisesti ajateltuna teemahaastattelun ja avoimen haastattelun perusero on siinä, kuinka haastateltavan ajatellaan ymmärtävän kysymykset. Teemahaastattelussa oletetaan, että haastateltavat ymmärtävät kysymykset samalla tavalla. Avoimessa haastattelussa haastateltavien annetaan kertoa kysytystä asiasta oman ymmärryksensä mukaan. (Tuomi & Sarajärvi 2013, 77.)

Laadullisessa tutkimuksessa vastaamattomuus ei ole ongelma, paitsi jos aineisto jää kovin niukaksi, koska laadullisessa tutkimuksessa ei ole tarkoitus yleistää (Tuomi & Sarajärvi 2013, 74).

4 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS

4.1 Esiymmärrys

Törmään naisyrittäjiin yksityisenä henkilönä lähes päivittäin. Kahvilaa, kioskia, kukka-kauppaa, parturia, kampaamoja, erilaisia hoitoloita, vaate- ja kenkäliikkeitä muun muassa on naisten omistamina ja vetäminä hyvin useita pelkästään Tampereella. Televisio, sanomalehdet ovat täynnä kirjoituksia talouden epävarmuudesta, työttömyydestä, pitkäaikaistyöttömyydestä, ikärasismista, siitä, kuinka pienten lasten äitien on parasta olla milloin kotona, milloin työelämässä, kuinka senioriyrittäjäyyskin on huomaamatta hiipinyt markkinoille.

Miksi tavalliset suomalaiset naiset ryhtyvät yrittäjiksi? Lähes ainoaksi syyksi ryhtyä yrittäjäksi ajattelin etukäteen naisten mielettömän palon, innon toimia yrittäjänä, määrätä itse työajoistaan ja tekemisistään, hoitaa kenties lapsiaan samalla. Halun toimia oman päänsä mukaan, päästä tekemään sitä, mitä haluaa, mitä pitää tärkeänä ja mitä osaa, ehkä muuttaa harrastuksen työksi. Syyksi ajattelin myös tietynlaisen tilanteen, esimerkiksi työttömäksi jäämisen ja sen, että uutta työpaikkaa ei ole kohtuullisen ajan kuluessa löytynyt. Tai että työttömyys onkin ollut hyvä tilaisuus kokeilla siipiään yrittäjänä, ansaita itse elantonsa. Syyksi ajattelin myös tavallaan pakon, että on tavallaan pakko hankkia toimeentulo yrittäjänä, koska muuta vaihtoehtoa ei ole ollut tarjolla. Kaikkien nuorimpien naisyrittäjien syynä ajattelin olevan vielä elämän ikävien realiteettien tuntemattomuuden ja toisaalta suuren rohkeuden.

4.2 Kysymysten laatiminen

Varsinaisen kyselyn laatiminen ja muotoilu, sanavalinnat, olivat haastavia. Kysymykset olivat loppujen lopuksi lyhyitä, mutta niiden saaminen paperille tuntui vaikealta. Päälimmäisin vaikeus oli juuri kysymysten lyhyys – ovatko kysymykset edes todesta otettavia, kun ovat niin lyhyitä. Haastavaa oli myös lauseiden muotoilu. Mietittävä oli esimerkiksi se, miten muotoilla kysymyslomakkeelle tieto tietojen luottamuksellisesta käsittelystä. Ilmaus ”tietonne käsitellään luottamuksellisesti” on lähes kaikissa kyselyissä. Maalaisjärjellä ajateltuna se tarkoittaa, että vastauksia ei lue kukaan muu kuin kysymys-

ten laatija, mutta opinnäytetyössä se voi rajata myös pois mahdollisuuden käyttää vastausten tekstiä lainauksina opinnäytetyössä.

Ensimmäisen sähköpostikyselyn lähettämisen jälkeen kahdessa sähköpostissa, joissa ei vastattu kysymyksiin, tuli myös neuvoja opinnäytetyön tekemiseen liittyen. Yhteistä niille oli se, että vastaamisen esitettyihin kysymyksiin arveltiin vaativan liikaa aikaa kiireisiltä yrittäjiltä, että muutama henkilökohtainen haastattelu olisi parempi vaihtoehto. Esitettiin myös toivomus rasti ruutuun -lomakkeesta. Nämä ovat hyvä neuvoja uusien opinnäytetöiden tekijöille.

Oli myös päätettävä, kuinka yrittäjän ja yrityksen nimeä käsitellään opinnäytetyössä ja kuinka käsittelytapa vaikuttaa vastausinnokkuuteen ja vastausten sisältöön, koska nimettömänä vastaaminen on tietysti vapauttavampaa kuin omalla nimellä ja yrityksen nimellä vastaaminen. Lopulta lomakkeella ilmoitettiin jo valmiiksi, että yrittäjän ja yrityksen nimeä ei käytetä opinnäytetyössä. Ajatuksena oli, että yrittäjän ei tarvitse käyttää aikaa ja miettiä, mainitaanko yrittäjän tai yrityksen nimi opinnäytetyössä, kun kyselylomakkeella on jo selvästi etukäteen ilmoitettu, että edellä mainittuja tietoja ei mainita opinnäytetyössä. Toinen ajatus oli, että halutessaan yrittäjä voi ilmoittaa, jos nimi saa näkyä, vaikka tätä vaihtoehtoa ei kyselylomakkeella siis mainittukaan. Osa yrittäjistä ilmoitti, että nimeä saa käyttää. Loppujen lopuksi yritysten ja yrittäjien nimiä ei mainita opinnäytetyössä, koska etukäteen ei voi tietää, olisivatko yrittäjät olleet yhtä mieltä opinnäytetyön sisällöstä. Ja eri mieltä olleessaan eivät todennäköisesti olisi halunneet nimensä olevan näkyvissä.

Jos lomakkeessa ei olisi ollut valmiina ”Yrittäjän ja yrityksen nimeä ei mainita opinnäytetyössä”-muotoa, miten se olisi vaikuttanut? Jos ilmaisee mielipiteitään nimellä, ovatko mielipiteet sliipattuja, varovaisempia, yleisen mielipiteen mukaisia, sellaisia, joita vastaaja ehkä ajattelee lukijan odottavan? Voiko vastaavasti nimettömänä lausua liikaa, perättömiäkin, provosoida? Tai vain oikean rehellisen, mutta ei ehkä julkisesti kovin hyväksyttävän, mielipiteensä. Tätä samaa oli pohtinut myös Päivi Lipponen teoksessaan ”Akat aidan tekee, miehet käyvät mittaamassa”, jossa hän kirjoittaa: ”Anonyymiys sallii myös sen, etteivät naisten kokemukset kiinnity suoraan tiettyyn organisaatioon.” (Lipponen 2006, 10).

4.3 Haastattelukysymykset

Haastattelukysymyksissä yrittäjää pyydettiin kertomaan yrittäjyyttä harkitsevalle omin sanoin niistä perusteista, mitkä ratkaisivat yrittäjäksi ryhtymisen sekä omista kokemuksista yrittäjänä sekä niistä omista ajatuksista, joista yrittäjä ajattelee olevan apua vasta-alkajalle.

Varsinaisia kysymyksiä oli vain kolme kappaletta. Ensimmäinen kysymys oli: Mikä sai Sinut alun perin ryhtymään yrittäjäksi? Uran käännekohdat? Kysymyksiin vastaamisen helpottamiseksi, vinkkinä siitä, mitä vastaukseksi odotettiin ja auttamaan ajatusten juoksu alkuun, ensimmäisessä kohdassa lisäkysymyksinä olivat kysymykset: Oliko yrittäjäksi ryhtyminen selvää jo pienestä pitäen, oliko sattumalla vaikutusta? Uran käännekohdat? Mitkä ovat olleet pahimmat kompastuskivet ja selviytymiskeinot? Onko jokin oma haave tai unelma toteutunut?

Toinen kysymys oli: Mitä haluaisit antaa evästyksiksi yrittäjäksi ryhtyvälle? Naisyrittäjän Niksi-Pirkka – mitkä ovat hyväksi koetuttuja neuvoja ja niksejä? Tähän toivottiin tietysti vastaukseksi niitä niksejä!

Kolmantena kysymyksenä oli: Miksi juuri nämä eväät ovat tärkeitä? Tämän kysymyksen tarkoitus oli saada vielä perusteluja edellisten kysymysten vastauksille.

Kysymysten lisäksi täytettävänä oli myös taustatietolomake, jossa kysyttiin yrittäjän nimi, ikä, aika, kuinka kauan yrittäjä on toiminut yrittäjänä, yrityksen nimi, toimiala, paikkakunta, perustamis- ja lopettamisvuosi, liikevaihto sekä työntekijämäärä.

Koska kysymysten kohderyhmänä olivat kiireiset, ehkä turhiinkin kyselyihin kyllästyneet naisyrittäjät ja koska toivottiin, että kysely kaikkien muiden sähköpostiviestien keskellä kiinnittää vastaajien huomiota ja innostaa vastaamaan, saateteksti oli lyhyt ja liitteenä lähetetty lomake ei ollut tavallinen valkoinen A4:lle kirjoitettu teksti. Lomakkeen teksti oli keskitetty ja muotoiltu, lomakkeella oli taustaväri ja kehykset sekä ruusu kiitoksena kyselylomakkeen lopussa. Luulen, että kyselyn erottuva ulkonäkö yhdessä kysymysten osuvuuden kanssa sai yrittäjät vastaamaan. Saateteksti on liitteessä 1 ja haastattelukysymykset ovat liitteessä 2.

4.4 Aineiston kerääminen

Haastattelumuodoksi valikoitui sähköpostikysely, osittain siksi, koska näin vastaukset tulisivat valmiiksi kirjoitettuina. Toisaalta näin myös yrittäjä itse joutuu kirjoittaessaan miettimään vastaustaan, jotta vastaa juuri siihen, mitä kysytään.

Sähköpostitse tulleet vastaukset on tulostettu paperille ja tallennettu myös sähköisenä, Word-tiedostoina ja yksi html-tiedostona. Yhden vastauksen sähköinen tallennus ei onnistunut, joten siitä on ainoastaan paperiversio. Puhelimitse ja paikan päällä tehdyt haastattelut on tulostettu sekä paperille että tallennettu sähköisinä Word-tiedostoina. Paikanpäällä tehtyjen haastattelujen nauhoitukset ovat myös mp3-äänitiedostoina.

Vaihtoehtona sähköpostikyselylle kyselylomakkeella tarjottiin paikanpäällä tehtävää nauhoitettua haastattelua, joita kertyi kolme kappaletta. Paikanpäällä nauhoitettujen haastattelujen pituus vaihteli puolesta tunnista kahteen tuntiin. Nauhoitusten puhtaaksikirjoitus tuntui kyllä jo ajatuksena hyvin työläältä. Lopulta kysyttiin sähköpostitse liike-talouden koulutusalan opettajilta, olisiko heillä oppilaidensa joukossa puhtaaksikirjoittamisesta kiinnostuneita opiskelijoita. Korvausta vastaan saatiin kaksi haastattelua puhtaaksikirjoitettuna ja pisin jäi itselle puhtaaksikirjoitettavaksi. Kaksi tuntia puhetta on noin 19 sivua puhtaaksikirjoitettua tekstiä. Puhtaaksikirjoittaminen vie aika paljon aikaa, koska nauhoitusta on kelattava edestakaisin ja lopuksi vielä tarkistettava eli pelkkä kuuntelukin vie kaksi tuntia aikaa. Tämä oli tiedossa jo haastattelukysymysten laatimisvaiheessa, mutta haastateltaville haluttiin kuitenkin antaa myös tämä mahdollisuus.

Vastauksia tuli myös muulla tavoin. Heti ensimmäinen yrittäjä keksi kolmannen tavan – soitti ja kertoi puhelimesta ajatuksensa, jotka kirjoitettiin puhelun aikana muistiin ja lähetettiin sähköpostitse yrittäjän luettavaksi. Tästäkin on yrittäjyydessä kysymys – asioita voi tehdä niin monella eri tavalla, luovasti. Ilmeisesti kysymykset olivat myös osuvia, niihin haluttiin vastata, mutta omalla tavalla. Tällä tavoin, puhelinkeskustelun pohjalta kirjoitettuja haastatteluja kertyi lopulta kaksi kappaletta, jotka on lähetetty sähköpostitse yrittäjille tarkistettavaksi.

Puhelimitse käydyt haastattelut eivät loppujen lopuksi olleet niin pikaisia, vaan noin tunnin mittaisia, vaikka yrittäjien tarkoituksena oli tietysti vastata nopeasti kiireen keskellä. Haastattelukysymysten lyhydestä huolimatta niihin vastaaminen ei välttämättä

käy lyhyesti. Ajatuksena olikin, että yrittäjät vastaavat kiireestään huolimatta sen, mikä ensimmäisenä mieleen tulee kysymysten perusteella; se on samalla myös ehkä olennaisin ja tiedostamatta myös tärkein – pitkään vastausta miettimällä esille nousee tietysti myös muita näkökohtia, mutta ehkä juuri se tärkein kuitenkin tulee intuitiivisesti ensimmäisenä mieleen kiireen keskellä. Sähköpostilla tulleista vastauksista kaksi oli lyhyitä, toinen yhden lauseen, toinen kahden lauseen mittainen. Noin puolet oli puolikkaan A4-arkin mittaisia. Loput olivat yhden sivun mittaisia tai sitä pitempiä.

4.5 Kohderyhmä ja aikataulu

Opinnäytetyö perustuu sähköpostitse tehtyihin lomakehaastatteluihin sekä paikanpäällä ja puhelimitse tehtyihin haastatteluihin. Kysymykset on lähetetty sähköpostitse haastateltaville. Opinnäytetöitä varten lähetettyihin kyselyihin ja haastatteluihin ei ole aina tullut kuin muutama vastaus tai ei lainkaan vastauksia, joten vastauksia odotettiin vain noin 3-4 kappaletta.

Tampereen yrittäjänaisia pyydettiin välittämään sähköpostitse sähköpostikysely, saate-teksti ja vastauslomake naisyrittäjille kesäkuussa 2012, jotta kyselyt olisivat menneet oikeaan osoitteeseen. Yhdistyksessä oltiin niin aktiivisia ja oma-aloitteisia, että kyselystä lähetettiin pyytämättä muistutus yrittäjille vielä kesälomien jälkeen elokuussa! Tämä oli todella iloinen yllätys! Tietoa lähetettyjen sähköpostien määrästä ei ole, joten prosentuaalista vastausten määrä ei voi laskea, mutta ilmeisesti kyselyn sisältö koettiin mielenkiintoiseksi, koska vastauksia tuli kuitenkin peräti kaksikymmentä kappaletta! Vastaukset luettiin läpi tietysti heti niiden saavuttua. Varsinainen opinnäytetyön kirjoitustyö alkoi tammikuussa 2014. Opinnäytetyö tosin huomautti itsestään takaraivossa koko ajan.

4.6 Aineiston analysointi

Vastaukset on tulostettu paperille ja numeroitu vastausjärjestyksessä ykkösestä alkaen. Vastaukset on luettu läpi ja lisätty niihin joitakin huomautuksia, varsinainen litterointi on tehty alleviivaamalla kohdat, jotka olivat vastauksia kysymyksiin. Alleviivauksen lisäksi vastaukset on myös taulukoitu. Taulukon sarakkeiden otsikoina ovat kysymyk-

set, jotka yrittäjille esitettiin sähköpostitse haastattelulomakkeella. Vastaukset on liitetty taulukkoon kopioimalla tekstit yrittäjien vastauksista, jotta sanamuodot säilyvät alkuperäisinä. Myöhemmin tärkeimmät kohdat on merkitty vielä sähköisiin vastauksiin tekstin korostusvärillä.

Vastausten taustatiedot on käsitelty luvussa 6. Taustatiedot on kirjoitettu auki sanallisesti laadullisen aineiston sisällön erittelyn mukaisesti. Sanallisen selvityksen lisäksi taustatietoihin liittyy myös taulukko yritysten liikevaihdoista, kaavio yritysten toimialoista sekä liitteenä 3 oleva taulukko, jossa on yhteenveto osasta taustatiedoista.

Sanalliset vastaukset on käyty läpi SWOT-analyysillä, jaottelemalla vastaukset vahvuuksiin, heikkouksiin, mahdollisuuksiin ja uhkiin. SWOT-analyysissä käytetyt vastaukset ovat kopioita yrittäjien vastauksista. Jotkin pienet kirjoitusvirheet on korjattu, muuten vastaukset ovat suoraan yrittäjien teksteistä. Nauhoitetuista vastauksista on jätetty pikkusanat pois sekä muokattu tekstiä puhekielestä hiukan luettavampaan muotoon sisällön merkityksen muuttumatta. SWOT-analyysi esitellään luvussa 5 ja vastaukset ovat luvussa 7.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli myös kerätä neuvoja jo toimivilta yrittäjiltä vastaalkajille, uusille yrittäjille. Osa yrittäjien antamista neuvoista on mukana jo SWOT-analyysissä lainauksina. Vastauksista yhdessä oli tehty upea kymmenen kohdan ja toisessa kahdentoista kohdan huoneentaulu evästykseksi uusille yrittäjille. Neuvoja kaikista vastauksista on kerätty liitteeseen 4.

Vastauksia on analysoitu sekä määrällisesti että laadullisesti. Taustatietoja on kirjoitettu auki sanallisesti ja sen jälkeen ne on analysoitu. Taustatietoja on ilmoitettu myös numeroina ja kaaviona eli määrällisesti. Muut vastaukset on käsitelty alkuun aineistolähtöisesti ja teoriaan tutustumisen jälkeen teoriaohjaavasti.

5 SWOT

5.1 Nelikenttäanalyysi

Nelikenttä- eli SWOT-analyysi on Albert S. Humphreyn 1960-luvulla kehittämä yksinkertainen, mutta tehokas analyysityökalu (Washington.edu 2014). SWOT-analyysiä käytetään paljon koko yrityksen tai tietyn yritystoiminnan osa-alueen analysointiin (Suomen Riskienhallintayhdistys 2014), esimerkiksi markkinointisuunnitelmien tarkastelemiseen, erilaisten toimintastrategioiden tarkastelemiseen, yrityksen nykyhetken ja tulevaisuuden tilanteen tarkastelemiseen.

Nelikenttä- eli SWOT-analyysissä tarkastellaan sisäisiä ja ulkoisia kulloinkin käsiteltävään asiaan vaikuttavia tekijöitä. Sisäisiä tekijöitä ovat: Strength = vahvuudet ja Weakness = heikkoudet, ulkoisia tekijöitä ovat Opportunity= mahdollisuudet ja Threat = uhat.



KUVIO 12. SWOT-nelikenttä (Meristö, Molarius, Leppimäki, Laitinen & Tuohimaa, 2007, 13, muokattu)

SWOT-analyysi on yksinkertainen menetelmä, mutta tärkeää on rajata kulloinkin käsiteltävä aihe selkeästi. Esimerkiksi yrityksen nykyhetki ja tulevaisuus on hyvä analysoida erikseen, tällöin sivuotsikoiksi lisätään ”nykyhetki” ja ”tulevaisuus”. Menetelmä menettää tehoaan, jos sillä yritetään ratkaista kaikki ongelmat kerralla tai jos analyysissä pidättäytytään liian yleisellä tasolla. Kenttien täyttämässä tärkeää on rehellisyys ja realismisuus. SWOT-analyysi on hyvin käytännönläheinen, siinä on paikkansa asioiden eri tarkastelupuolille ja tällä menetelmällä eri näkökulmat tulevat konkreettisesti esille.

Yrittäjäksi ryhtyessä itseluottamuksen ja hyvän yritysidean lisäksi myös itsetuntemus on tärkeää. Analyysiä voi käyttää myös miettiessään yrittäjäksi ryhtymistä ja siihen vaikuttavia tekijöitä, omia henkilökohtaisia ominaisuuksiaankin. Omista unelmista ja haaveista on tärkeää pitää kiinni, mutta on tärkeää myös tiedostaa, että yksin analyysiä tehdesään yrittäjyyttä miettivä voi arvioida omat tietonsa ja taitonsa liian subjektiivisesti paremmiksi kuin ne ovatkaan, lisäksi analyysiin vaikuttaa vain oma koulutus, kokemus, tietämys ja uskomus asioista. Silti SWOT-analyysin tekeminen esimerkiksi yksin ensin ei ole turhaa. Laatikot kannattaa täyttää kirjoittamalla asiat paperille, jo se selkeyttää miettimistä ja oman analyysin jälkeen asioita on helpompi käydä läpi esimerkiksi TE-keskuksen neuvojan kanssa. Päätöstä kuitenkin harvemmin tehdään yhdessä yössä, laatikoiden sisältö voi muuttua miettimisen myötä ja lopulta parhaimmassa tapauksessa sisältää hyvin hahmottuneen, kiteytyneen kokonaisuuden, joka auttaa tekemään päätöksen.

Tässä laatikoiden sisältöä käsitellään yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavien tekijöiden näkökulmasta. SWOT-analyysin vasemman puoleisiin laatikoihin täytetään positiiviset ja oikean puoleisiin laatikoihin negatiiviset tekijät. Vastaavasti kaavion ylälaatikoihin täytetään yrittäjäksi aikovan henkilön ja tulevan, ajattelun, yrityksen sisäiset tekijät ja ala laatikoihin vastaavat ulkoiset tekijät. Vastaajasta ja vastaajan tilanteesta riippuen, sama asia voi olla myös eri laatikoissa.

Vahvuuksia ovat henkilön omat persoonaan ja henkilökohtaiseen tilanteeseen liittyvät tekijät, jotka tukevat ja kannustavat yrittäjäksi ryhtymistä, heikkoudet taas hankaloittavat tai jopa estävät aikeen kokonaan. Mahdollisuuksia ovat ympäristöstä löytyvät aietta tukevat tekijät. Uhkat ovat ulkopuolisia, hanketta estäviä tekijöitä. Ulkopuolisia mahdollisuuksia voivat olla esimerkiksi muuttuvat tekniikat, kilpailutilanteen muuttuminen, lainsäädäntö, hallituksen politiikat. (Meristö ym. 2007, 13.) Samat tekijät voivat olla

myös uhkia. Mahdollisuuksia ja uhkia mietittäessä ei tulisi kirjata pelkkiä muutostekijöitä, vaan myös niiden vaikutukset tarkasteltavaan asiaan (Rope & Vahvaselkä 2000, 95). Kaavion täyttämisen jälkeen analysoidaan kutakin laatikkoa erikseen sekä laatikoiden välisiä ristikkäisvaikutuksia.

Laatikoiden sisältöä voi tarkastella ensin pelkästään vaikka niihin kertyneiden vastausten kappalemäärän perusteella, missä laatikossa on eniten tai vähiten vastauksia, ovatko kaikki relevantteja ja mikä on kunkin vastauksen painoarvo eli onko esimerkiksi uhkissa vain yksi, mutta todella varteenotettava tekijä tai mahdollisuuksissa monta, mutta osa ehkäpä epärealistisia vastauksia?

Vastausten sisältöä voidaan analysoida tarkemmin, esimerkiksi, mitä vahvuuksia on käytettävissä ja ovatko ne kaikki käytössä? Miten niitä voidaan edelleen vahvistaa? Mitä heikkouksia on tunnistettu ja kuinka ne voitaisiin poistaa tai muuttaa vahvuuksiksi? Mitä mahdollisuuksia on vielä käyttämättä ja kuinka uhkiin voidaan varautua?

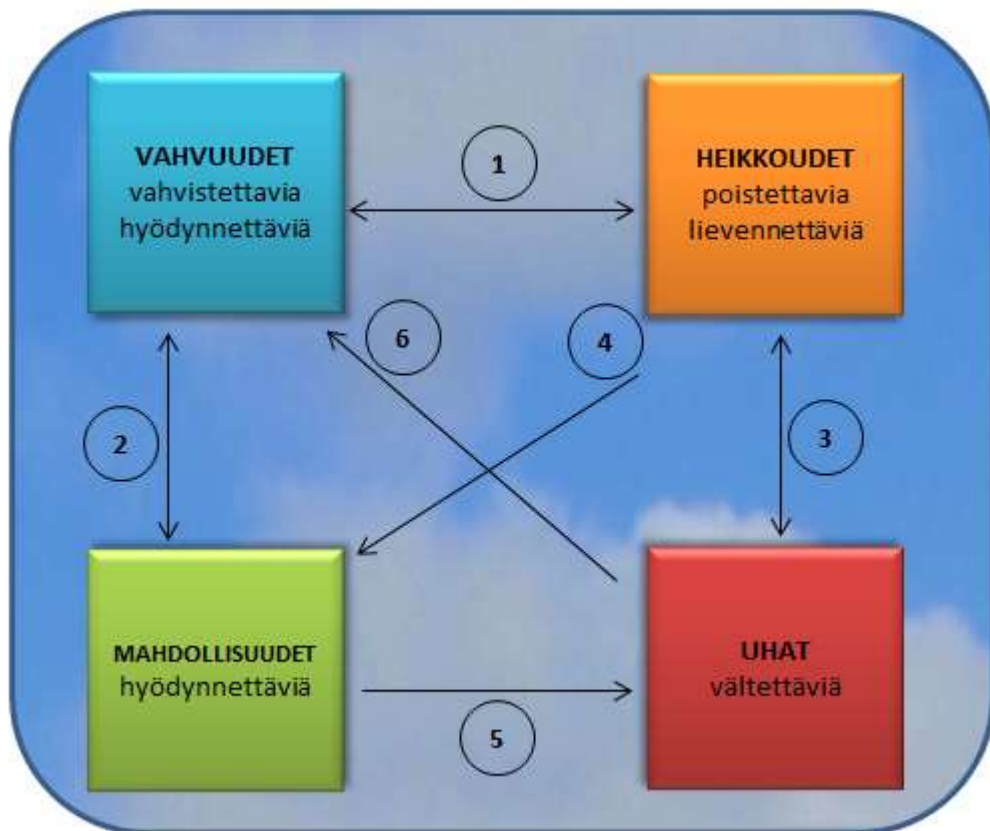
5.2 Ristikkäisanalyysi

SWOT-analyysi paljastaa hienosti myös laatikoiden keskinäiset vaikutukset, samalla analyysistä tulee perusteellisempi. Laatikoiden keskinäisiä suhteita on kuvattu nuolilla kuviossa 13.

Laatikoiden ristikkäisvaikutuksista voidaan miettiä seuraavia näkökohtia:

1. Vahvuudet ja heikkoudet ovat keskenään vastakkaisia tekijöitä. Esimerkiksi hyvä oma osaaminen vahvuutena tukee ajatusta yrityksen perustamisesta, vaikka kokemusta yrittäjänä toimimisesta ei olekaan.
2. Vahvuuksien parantamisen myötä mahdollisuudet voidaan hyödyntää. Esimerkiksi oman osaamisen laajentaminen antaa mahdollisuuden lisätä toimintaan jotakin, mitä siinä ei aiemmin ole ollut, jopa sellaista, mitä kilpailijoilla ei ole tarjottavana.
3. Heikkouksista voi kehittyä uhkia. Myös vallitsevien uhkien toteutuminen voi aiheuttaa uusia heikkouksia. Esimerkiksi markkinoinnin heikko toteutus voi olla syynä myynnin vähyyteen ja siten yrityksen toimiminen vaarantuu.

4. Heikkoudet saattavat estää mahdollisuuksien toteuttamisen. Esimerkiksi uusi investointi liian kalliina saattaa jäädä tekemättä ja siten jää hyvä mahdollisuus käyttämättä.
 5. Mahdollisuuksista saattaa hyödyntämättöminä kasvaa uhkia, jos esimerkiksi kilpailijat käyttävät hyvän tilaisuuden kokonaan hyväkseen.
 6. Uhat, jotka ovat koko toimialalle yhteisiä, voivat muuttuakin vahvuudeksi, jos niihin pystyy varautumaan kilpailijoita paremmin.
- (Rope & Vahvaselkä 2000, 96.)



KUVIO 13. SWOT-analyysin kenttien ristiinvaikutukset
(Rope & Vahvaselkä 2000, 96, muokattu)

Analyysia tehdessä kannattaa muistaa myös tulevaisuus näkökulma. Vahvuudet ja mahdollisuudet eivät pysy yllä ilman niiden vahvistamista, maailma muuttuu ja kehittyy koko ajan, osaamista on päivitettävä; oma ammattitaito ja osaaminen eivät säily ilman jatkuvaa uusiutumista ja kouluttautumista, jotta ei jää kehityksestä jälkeen. Vastaavasti täytyy muistaa myös, että heikkoudet ja uhat muuttuvat, ihminen kehittyy, oppii uusia

taitoja, myös työ tekijäänsä neuvoo. Uhkille ei aina voi mitään palkkatyössäkään, pysyvä työpaikkakaan ei ole itsestäänselvyys nykyään (Ilmoniemi ym. 2009, 21).

Tässä tutkimuksessa SWOT-analyysiä käytetään yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavien, puolesta ja vastaan puhuvien tekijöiden tarkastelemiseen. Luvussa seitsemän SWOT-analyysin laatikot on täytetty yrittäjien vastauksilla.

6 TAUSTATIEDOT

6.1 Haastateltujen taustatiedot

Kaikki vastanneet yrittäjät toimivat Pirkanmaalla. Yrittäjistä yhdeksäntoista ovat kaikki suomalaisia naisia, yksi oli muuttanut Suomeen ulkomailta. Naisyrittäjien ikä vaihteli 32 vuodesta 62 vuoteen, kaksi yrittäjää ei ilmoittanut ikäänsä. Perhesuhteita ei kysytty, mutta vastauksista saattoi päätellä, että ainakin viisi, 25 %, naisyrittäjistä oli perheellisiä. Yrityksistä kuusi on aloittanut toimintansa 1990-luvulla, yksitoista on aloittanut toimintansa 2000-luvulla. Kahden yrityksen osalta aloittamisajankohtaa ei ilmoitettu. Yksi yrityksistä on aloittanut toimintansa jo vuonna 1952, siirtynyt nykyiselle yrittäjälle sukupolvenvaihdon myötä 1990-luvulla. Yksi yrittäjistä on sarjayrittäjä, edellisen yrityksen lopettaminen oli vielä vähän kesken. Yksi yrittäjistä oli ensimmäinen alallaan Suomessa. Yksi yrittäjistä toimii myös tutorina ja yhdellä on yrityskummi.

Yritysten liikevaihdot vaihtelevat 11.500 eurosta 2 miljoonaan euroon. Kahden yrityksen osalta tietoa liikevaihdosta ei ilmoitettu. Kaksi yrittäjää ilmoitti liikevaihdon sanallisesti; toinen heistä ilmoitti liikevaihdoksi ”pieni”, toinen ”nousujohdanteinen”. Kahdeksan yrityksen liikevaihto oli 100.000 euroa tai alle, näistä kuuden yrityksen liikevaihto oli 50.000 euroa tai alle. Myös kahdeksan yrityksen liikevaihto oli yli 100.000 euron. Näistä kahden yrityksen liikevaihto oli alle 200.000 euroa, neljän yrityksen liikevaihto oli yli 200.000 euroa ja kahden yrityksen liikevaihto oli yli miljoona euroa. Yritysten liikevaihdot on koottu taulukkoon 5.

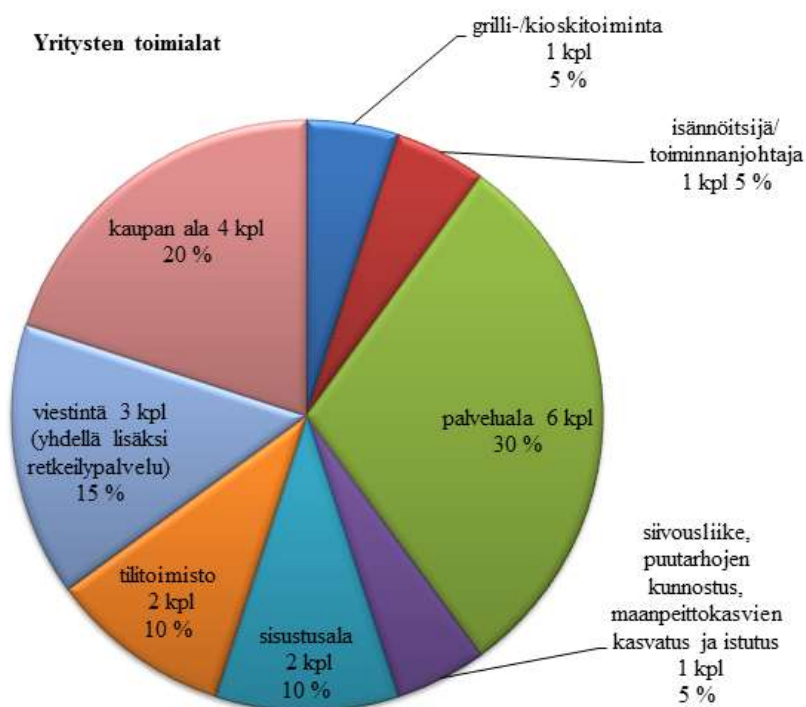
TAULUKKO 5. Yritysten liikevaihdot

Yritysten lkm	Liikevaihto
2	ei tietoa
2	sanallinen arvio
6	0-50.000
2	yli 50.000-100.000
6	yli 100 te - 1 milj.
2	yli 1 milj.

Kahdeksan yrittäjistä on yksinyrittäjiä. Kuusi yrittäjää ilmoitti työntekijämääräksi kaksi eli yrittäjä ja yksi työntekijä tarvittaessa lisänä. Yhdellä yrittäjistä on 40 työntekijää. Yhdellä on kuusi vakituista työntekijää ja tarvittaessa 6-7 vuokratyöntekijää heidän lisäksi. Yhdellä on töissä viisi työntekijää ja yhdellä on tarvittaessa työssä viisi aliura-koitsijaa, jotka eivät ole työsuhteessa, vaan heillä on lisäksi muita asiakkaita. Kahden yrityksen osalta työntekijämäärää ei ilmoitettu.

Yritysmuodot vaihtelivat toiminimistä (11 kpl) osakeyhtiöihin (6 kpl), mukana oli myös kaksi kommandiittiyhtiötä ja yksi avoin yhtiö.

Yrittäjistä kuusi toimii palvelualalla, johtaen kauneushoitolaa, palvelukotia, kotityöpalveluja sekä tarjoten liikunnan alan palveluja, vaihtoehtohoitoja ja keuhoterapiaa, koulutusta ja esiintymisvalmennusta. Kaksi yrittäjää tarjoaa tilitoimistopalveluja. Kolme yrittäjää tarjoaa viestintäalan palveluja ja yhdellä heistä on lisäksi retkeilyyn liittyviä palveluja. Kaupanalalla toimii neljä yrittäjää: kolmella on tekstiilialan yritys, joista yksi lastenvaatteiden liike ja kaksi naisten vaatteiden erikoisliikettä, sekä yksi jalometallikorujen verkkokauppa. Kahdella on sisustusalan liike. Yhdellä yrittäjällä on siivousliike ja yksi yrittäjä harjoittaa grilli-/kioskitoimintaa. Yksi yrittäjä toimii isännöitsijänä/toiminnanjohtajana. (Kuvio 14 sekä liite 3)



KUVIO 14. Yritysten toimialat

6.2 Taustatietojen analysointi

Niin kuin useissa tutkimuksissa on todettu, naisten yritystoiminta on yleensä yksinyrittämistä ja pienimuotoisempaa kuin miesten yrittäminen. Niin on näissäkin vastauksissa. Suurin osa yrityksistä, 11 kappaletta, on toiminimiä. Suurin osa toimii yksin, työntekijöitä palkataan tarvittaessa ja apuna käytetään myös vuokratyövoimaa.

Pienimuotoisuus, jolla tarkoitetaan loppujen lopuksi myös pieniä tuloja, pitää myös paikkansa. Tutkimuksessa kysyttiin vain liikevaihtoa, ei netto- eikä bruttotuloja, mutta liikevaihdonkin perusteella voi arvioida, että osalla yrityksistä tulot ovat pienet, jopa pelkästään palkansaajiin verrattuna etenkin kun kuitenkin yleisesti yrittäjien ajatellaan ansaitsevan enemmän kuin palkansaajien. Ajatellaan, että yrittäjät hinnoittelevat tuotteensa ja palvelunsa siten, että katteeseen sisältyy myös tulonodotusta, korvausta otetusta yrittämisen riskistä, totta kai.

Usein kirjallisuudessa pienimuotoisuutta ei pidetä hyvänä asiana, mutta toisaalta tutkimuksissa on todettu, että naiset voivat olla tyytyväisiä ja kokea onnistumista ja menestymistä jo pelkästään siitä, että saavat yritystoiminnallaan työllistettyä itsensä. Realistinen asenne eli tyytyminen tuloihin, joilla tulee toimeen, riittää heille ja on myös ilon aihe. Toisaalta, suuremmat tulot, vaikka eivät olisikaan päällimmäinen yritystoiminnan tavoite, eivät ole naisyrittäjillekään kielteinen asia, mutta vaikuttavatko tässä jotkin vanhat arvot ja ajatukset – oletamus, että naisten yritystoiminta on välttämättä pientä ja siten myös tulot pienet? Olisiko yrittäjäyyskasvatuksella, asennemuutoksella ja osaamisen lisäämisellä jopa kohtuullisilla keinoilla tulotaso nostettavissa ylöspäin, työmäärän ja työpäivien pituuden jopa lisääntymättä?

Yrittäjänä rahaa täytyy haluta, sitä täytyy hankkia – raha on yritykselle ja yrittäjälle elinehto. ”Raha on yrittäjän happi.” kirjoittaa Maija Ilmoniemi Uuden yrittäjän käsikirjassa (Ilmoniemi ym. 2009, 194). Raha on myös yrityksen happi. Kirjassa sanotaan hyvin:

Kun meillä on riittävästi rahaa, kaikki muut murheemme ovat häviävän pieniä. Mutta kun kassanpohja alkaa paistaa, pienistäkin asioista alkaa tulla isoja riitoja. (Ilmoniemi ym. 2009, 195)

Tässä yhteiskunnassa rahaa tarvitaan. Yrittäjän mielenrauhan kannalta on tärkeää, että rahaa on riittävästi. Perinteisten käsitysten mukaan etenkin naiset ovat ”aina” kutsu-
musammattissa, jossa ammatin, työn merkitys tulee ennen rahaa. Tai ollaan elämänta-
payrittäjiä, joille raha ei merkitse niin paljon kuin yrittäjän vapaus ja oma kädenjälki,
oma työ. Pelkällä kutsumuksella ja elämäntavalla ei kuitenkaan elä. Yrittäjä ja yritys
eivät tule toimeen ilman rahaa. On aivan tervettä ja välttämätöntä suunnitella, budjetoi-
da oma aikansa, työnsä ja tuotteensa niin, että työlleen saa myös palkan. Palkan, johon
sisältyy myös oikeanlainen korvaus otetulle taloudelliselle riskille ja kate omalle työlle.
Siitä huolimatta työtään voi tehdä ja pitääkin lähtökohtaisesti tehdä sydämellään.

Tilastojen mukaan naisyrittäjien yritystoiminta on pienimuotoista. Pienimuotoisuudella
tarkoitetaan loppujen lopuksi pieniä tuloja. Jos tätä mantraa toistetaan yrittäjäkursseilla,
tuloksena on naisten perustamia, pienimuotoista yritystoimintaa harjoittavia yrityksiä.
Mantra perustuu tilastotietoihin, mutta muutosta on vaikea saada aikaan, jos jo etukä-
teen tavallaan määritellään, että muunlainen yritystoiminta ei ole oikeastaan edes mah-
dollista naisille, vaan näin on aina ollut ja on oleva tulevaisuudessakin.

Tilastotietoa ei tarvitse pimittää, mutta ei korostaakaan. Sen sijaan voitaisiin opettaa
esimerkiksi oikeanlaista hinnoittelua ja budjetointia. Yritykselle voitaisiin valita yritys-
kummi jo yrityksen perustamisvaiheesta lähtien. Mentori, joka tarvittaessa kädestä pitä-
en opettaisi ja neuvoisi naisia yrittäjyyteen. Yrittäjäkurssin käyminen ei kuitenkaan ole
sama kuin asioiden kohtaaminen käytännössä. Naisten menestyminen, naisten pieni-
muotoistenkin, ja tässä kohtaa tarkoitan pienimuotoisuudella sitä, että yritys voi/saa olla
pieni, vaikka vain yrittäjän itsensä työllistävä, yritysten menestyminen kasvattaa osal-
taan koko maan hyvinvointia. Kaikki yritykset eivät voi olla suuryrityksiä. Kaikki ih-
misetkään eivät voi olla suurmiehiä ja -naisia ja silti jokainen elämä on arvokas. Menes-
tyessään pieni on myös tehokasta. Tässä kohtaa liitän pienimuotoisuuteen myös koh-
tuullisen työajan ja työpanoksen, jolloin pienimuotoisuus olisi kompakti, haluttava ja
järkevä yrityspaketti.

7 YRITTÄJYYSINTENTIOIDEN ANALYSOINTI

7.1 Sisäiset tekijät

Vahvuudet ja heikkoudet ovat toistensa vastapari. Yrittäjyyttä tukevat yrittäjän omat ominaisuudet ja oman alan osaaminen, mihin liittyy myös työssä onnistuminen ja asiakailta saatu hyvä palaute sekä oikeanlainen hinnoittelu. Vastaavasti heikkouksina tulivat esiin yrittäjyydessä ehkä vastuksia aiheuttavat luonteenpiirteet ja muu kuin oman alan osaaminen. Vahvuutena ja heikkoutena ilmenivät myös perhe, itsenäisyys ja yksinäisyys, vapaus ja yrittäjyyden vaatima suuri työmäärä ja -aika sekä mahdolliset sairaudet.

Vahvuuksista voi miettiä, ovatko kaikki vahvuudet käytettävissä ja käytössä ja miten niitä voidaan edelleen vahvistaa. Heikkouksista voi miettiä, onko kaikki heikkoudet tunnistettu, kuinka paljon ne vaikuttavat ja miten ne voitaisiin poistaa tai muuttaa vahvuuksiksi.

7.1.1 Vahvuudet



Halusin itse päättää mitä teen, oli mahdollisuus ottaa itse riski ja mahdollisuus tienata enemmän. Yrittäjyys tarjosi haasteita.

SWOT-analyysin vahvuuksilla tarkoitetaan yrittäjän ja yrityksen (tässä mahdollisen perustettavan yrityksen) sisäisiä, omia vahvuuksia, vahvuuksia, jotka tukevat päätöstä ryhtyä yrittäjäksi. Tässä keskitytään vain yrittäjää koskeviin tekijöihin. Koska kyse on sisäisistä tekijöistä, vahvuuksia ovat juuri yrittäjään itseensä liittyvät vahvuudet, luonteenpiirteet, taidot. Sisällytän tähän laatikkoon myös perheen, koska on kyse naisista. Erityisesti perheellisillä naisilla, jos lapset ovat vielä pieniä, lapset ihan konkreettisestikin ovat vielä lähes osa äitiä. Se, sijoittaako perheen sisäisiin vai ulkoisiin tekijöihin itse

analyysiä tehdessään, ei ole niin tarkkaa, pääasia on tunnistaa, mikä on perheen merkitys ja vaikutus yrityksen perustamiseen.

Alkuun paneva, kantava voima yrityksen perustamisessa on yrittäjä itse. Yrittäjän luonteenpiirteet, persoonallisuus jo johdattaa yrittäjäksi – geneistä se lähtee! Lisäksi yrittäjällä itsellään täytyy olla voimakas halu ja tahto, intohimo, ryhtyä yrittäjäksi. Oma tahto ja halu ovat samalla myös yrityksen polttoaine: yritys tarvitsee niitä elääkseen. Esimerkiksi yllä olevaan nelikenttään voi tulleiden vastausten perusteella täyttää vahvuuksiksi juuri intohimon ja halun tehdä omaa juttua sydämen pohjasta. Suomen Yrittäjien Yksinyrittäjäkyselyn 2013 mukaan mahdollisuus toteuttaa itseään on myös yksi vahva syy osa-aikaiseen yrittäjyyteen, esimerkiksi palkkatyön tai eläkkeellä olon lisäksi (Yksinyrittäjäkysely 2013, 9).

No, kyllä se yrittäjän valmius täytyy olla geneissä, pakon edessä ei pidä ryhtyä yrittäjäksi.

Se täytyy olla se yrittämisen palo, tai se oman tekemisen palo täytyy olla sellanen, että sitä mennään sitten läpi harmaan kiven.

Yhtälailla tarvitaan luja, vankkumaton, usko itseen ja omaan tekemiseen. Yrittäjyys vaatii vahvaa persoonaa, hyvää itsetuntemusta ja -luottamusta. Täytyy tietää, mihin on ryhtymässä, mitä se itselle merkitsee, mitä se itseltä vaatii, mitkä ovat omat arvot, joita pitää tärkeänä ja joita voi pitää yhtenä johtoajatuksenaan, kun perustaa omaa yritystään.

Mut se on mun mielestä ensiarvoisen tärkeää, että sä ihan ensimmäisenä ite luotat ittees, – – vahva visio siitä, että sun yrityksesi on olemassa vielä huomennakin ja että sä uskot niihin omiin ideoihin. – – Ja semmonen tietty varmuus, että ei saa lannistua, vaikka tulis mitä ympäriltä!

Paljonhan naisyrittäjiä on tällasia – – tehdään kynsiä – – ei niillä varmaan kuitenkaan suuren suurta arvostusta oo. ”Ai, sää koristelet ihmisten kynsiä päivän.” Täytyy olla ylpeä siitä, mitä tekee, siitä omasta osaamisesta.

Mieti mistä et ole valmis missään vaihtoehdoissa luopumaan.

Usein yritystoiminta aloitetaan omasta halusta. Usein sanotaan yrittämisen olevan elämäntapa. Se, mitä tällä tarkoitetaan, kuinka laajasti elämäntapa käsitetään, on tärkeää. Jos yrittäjäksi ryhtyy vain sen tuoman vapauden vuoksi, mahdollisuuden säädellä esi-

merkiksi työaikojaan, tai omien ihanteidensa vuoksi, ei yrittäjyys välttämättä elätä. Yrittäjyys elämäntapana täytyy ajatella samalla myös toimeentulonmuotona: ilman tuloja ei elä yritys, eikä yrittäjä.

Yrittäminen on elämäntapa.

Yrittäjä-sanaa käytetään lähes itsenäisyyden synonyymina. Yrittäjä kuvataan, ja onkin, itsenäiseksi, vapaaksi päättämään itse tekemisistään ja hän kantaa myös vastuun päätöksistään. Yrittäjä ottaa (hallittuja) riskejä, suuntaa katseen eteenpäin, omien unelmiensa toteuttamiseen. Vapaus mahdollistaa esimerkiksi omien työaikojen sääntelyn, voi tehdä töitä silloin kun itselle sopii ja kun inspiraatio iskee. Yrityksen perustamiseen ja siten myös taloudellisen riskin ottamiseen liittyy myös toive/tavoite ansaita enemmän kuin palkkatyössä.

Viro itsenäistyi, minäkin halusin tehdä itsenäistä työtä, halusin itse päättää mitä teen, oli mahdollisuus ottaa itse riski ja mahdollisuus tienata enemmän.

Omat arvot, esimerkiksi perheen tärkeys, on usein yrityksen perustamisen taustalla. Yrittäjyys antaa mahdollisuuden hoitaa omia lapsia työn ohessa. Yrityksen toimialasta ja työn luonteesta riippuu, kuinka vapaasti yrittäjä voi omia työaikojaan säädellä ja kuinka helppoa esimerkiksi perhe-elämän, äitiyden ja yrittäjyyden yhdistäminen käytännössä on. Ja tietysti onnistuminen riippuu myös yrittäjän omista organisointitaidoista.

Ryhdyin yrittäjäksi tilanteessa, jossa 2. lapsen synnyttyä tuntui mahdottomalta ajatus olla enää palkkatyössä. Se onkin yksi arvo, mikä minua pitää yrittäjänä: olla oman itseni herra, järjestää omat päiväni ja viikkoni halumallani tavalla. Kun lapset (3 poikaa) olivat pieniä, pidin kunnan pitkät kesälomat, joulupääsiäis- ja syyslomat. Ja yhtä lailla pidän vapaata nytkin, vaikka pojat ovat jo kotoa pois, omilla teillään. Käyn 2-3 krt/viikko työpäivän aikana kuntosalilla jne.

Yritys henkilöityy usein yrittäjään itseensä joko yrittäjän persoonallisuuden ja/tai hänen osaamisensa kautta. Oman alan ammattitaito on elintärkeää yritykselle. Omalla osaamisella, vahvistettuna omalaatuisuudella, on mahdollisuus erottua muista saman alan yrityksistä, toimia silti yhteistyössä niiden kanssa, mutta erottautua ja hankkia oma asiakaskunta. Tavallaan täytyy siis keksiä pyörä uudelleen – erottautua saman alan muista yrittäjistä hyvällä tavalla. Osallistuminen alan koulutuksiin, omien taitojen päivittäminen ja laajentaminen, uusien tuulien omaksuminen osaksi omaa toimintaa ylläpitää ke-

hitystä, estää näivettymistä, kertoo myös asiakkaille, että yrittäjä on tosissaan, ei jämähtänyt eikä vain rahan perässä. Oman yrityksen perustaminen mahdollistaa oman koulutuksen ja työkokemuksen hyödyntämisen. Työ- ja elinkeinoministeriön MoniNainen ja Uudistuva Naisyrittäjyys - Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmän loppuraportin mukaan naisyrittäjät ovat usein olleet pitkään palkkatyössä ennen yrittäjäksi ryhtymistään. Eri-tyisesti nuorten koulutettujen naisten keskuudessa yrittäjyys nähdään kiinnostavana uramahdollisuutena, naisyrittäjistä lähes viidennes on alle 35-vuotiaita. (Työ ja yrittäjyys 2010, 19.)

Haaveeni on ollut niin kauan, kuin muistan oman grillin pitäminen, se on toteutunut, ja se, että 5v päästä mulla on Tampereen parhaimpiin grilleihin kuuluva grilli. Asiakaspalautteen perusteella ja kävijämäärän perusteella olen jo todella lähellä tätä haavettani.

Mua ei palkattu vuonna 2004 mihinkään, sisustusarkkitehdeille naureskeltiin – oli työllistämisongelma. Tiesin omat kykyni ja lahjani, joten päätin perustaa oman yrityksen, vähän kuin pakon edessä.

Silti olen ehdottomasti sitä mieltä, että lisäkoulutusta on haettava, on pysyttävä ajan hermolla, uusinnettava itseään sekä ammatillisesti, psykologisesti että sosiaalisesti.

Olin ollut markkinatutkimusyrittäjän palveluksessa ja kv-yrityksen johtajana yli 20 vuotta ja halusin jotain muuta.

Myös halusin uudenlaista, mielekkäämpää työn sisältöä.

Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaa paitsi henkilön oma perhetilanne, myös lapsuuden perheen malli. Yrittäjäperheessä kasvaneelle yrittäjyys tulee verenperintönä. Se on tuttu elämänmuoto ja tapa ansaita elantonsa, yrittämistä ei nähdä pelottavana tai tuntemattomana, mahdollisena peikkona, vaan on aika luontevaa siirtyä joko perheyrittäjien jatkokajaksi tai perustaa oma yritys.

Minulle yrittäjyys on ollut selvää jo pienestä pitäen, koska tulen yrittäjäperheestä.

Työssä onnistuminen palkitsee aina! Yrittäjä, joka on tehnyt päätöksen perustaa yrityksen, vaikka kuinka toiveikkain mielin, ei voi koskaan olla varma, mitä tuleman pitää. Motivaatio tehdä hyvää työtä, saada asiakas tyytyväiseksi, on kova! Epävarmuuden ja epäonnistumisen pelon jälkeen onnistuminen on mannaa! Parasta palautetta, mitä yrittä-

jä voi saada! Onnistuminen luo myönteisyyden kehää, joka toteuttaa osittain itse itsensä. Onnistumisestakin voi ottaa opikseen – mikä mahdollisti onnistumisen ja mitä voisi tehdä vielä paremmin.

Kun tulee uusia asiakkaita, ilo siitä, että ”minä voitin tarjouskilpailun” kannustaa.

Vaikka tulee projekteja joissa joutuu vääntää kolme kuukautta yöt nukku-matta, sitten kun huomaat, että mä tein sen, mä onnistuin, joka ainoa asia on itse aikaan saama! Yrittäjän omanarvontunto, itsetunto ”minähän per-kele pärjään”, on kunnossa.

Kun kauppa käy, on toimeentulokin turvattu. Yrittäjäksi ryhtyessä täytyy budjetoida aika ja raha; kuinka paljon aikaa ajattelee käyttävänsä varsinaiseen yritystoimintaan ja kuinka paljon sen täytyisi tuottaa, jotta saa perustoimeentulon ja katettakin omalle työ-leen. Budjetoidessa täytyy olla realistinen, tuloja ei voi yliarvioida eikä menoja aliarvi-oida. Oman työn hinnoittelu on tasapainoilua sen mukaan, mikä on yleinen taloustilan-ne, mitä asiakkaat ovat valmiita maksamaan, mikä on kilpailutilanne.

Hintoja voi hilata ylöspäin, kun kokemusta karttuu.

Muista, että yrityksen tilille tuleva raha ei ole tuhlausta varten, vaan pää-osin yrityksen menojen maksua varten. Jos jotain jää, niin vasta se on yrit-täjän omaa.

Opettele hinnoittelemaan työsi/tuotteesi oikein... yrittäjän euro on vain noin kolmasosa työntekijän eurosta.

Yrittäjäksi ryhtyminen ei tee ihmistä rikkaaksi... yrittäjänkin on siis tehtä-vä töitä... useimmiten vielä enemmän kuin palkansaajan.

7.1.2 Heikkoudet



Ensimmäistä epäonnistumista ei pidä pelätä.

Sisäisiä heikkouksia ovat tekijät, jotka vaikeuttavat, hankaloittavat, vaikuttavat heikentävästi yrityksen perustamiseen. Koska kyse on sisäisistä tekijöistä, niin heikkoudet liittyvät yrittäjään itseensä ja yrittäjän omaan toimintaan. Toisaalta omien heikkouksien muuttamiseen voi vaikuttaa itse kaikkein eniten.

Yrittäjien ominaisuuksiin liitetään riskinotto- ja -halu, epävarmuuden sietokyky, A-tyyppisyys eli kiireisyys, kärsimättömyys, aggressiivisuus ja kilpailu- ja johtajuushakuisuus (Hilander 2012, 18). Ominaisuuksilla on positiivinen puolensa, asioita saadaan aikaiseksi ja hermot ovat rautaa, mutta myös negatiivinen puolensa. Yrittäjä on väkisin tekemisissä hyvin erilaisten ihmisten kanssa ja paljon. Neuvottelutaitoa, joustamista, hyvän häviäjänkin taitoja tarvitaan, jääräpäisyydellä ja itsepäisyydellä ei pääse eteenpäin.

Yrittäjissä on paljon ”sosiaalista vammaa”, osa vanhemmista yrittäjistä ei ole sopeutunut työelämään, työyhteisöön, ajautuneet sitä kautta yrittäjäksi. Meikäläistenkin joukosta jos jonkinlaista jumputtajaa löytyy – ei ole itse tykännyt, ei kestä auktoriteetteja, yrittäjänä saat tehdä niin kuin tykkäät.

En sopinut mihinkään muottiin, – – voisin luonnehtia olevani hieman hmm omapäinen ja jollain tavalla jopa suorastaan sopimaton ryhmätyöskentelyyn.

Meillä mukana on mieheni ja osa lapsista. Perhe mukana yrityksessä on toisaalta hyvä, mutta toisaalta äitini ja vaimona raskas juttu.

He [asiakkaat] ovat ne jotka maksaa sinun palkkasi ja usko pois niissä on paljon vaikeita ihmisiä.

Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii myös rohkeutta. Rohkeutta vaatii myös oman yrityksen markkinoiminen. Rohkeudesta huolimatta yrittäjä voi olla esimerkiksi ujo tai vain totumaton tuomaan itseään tai yritystään esille. Esiintymistaitoa täytyy kuitenkin harjoitella, se on lähes eilinehto, jotta kauppa käy ja kassa kilisee, jotta rahaa kertyy kassaan. Itsensä johtamista ja muiden johtamista, etenkin jos palkkaa työntekijöitä, joutuu myös opettelemaan. Ja tietysti – työ tekijäänsä neuvoo! Niin kuin pieni lapsi sinnikkään yrittämisen jälkeen oppii kävelemään (eikä edes ajattele, ettei oppisi!), myös yrittäjä ”pakollisen harjoituksen” eli päivittäisen työn myötä oppii esiintymään ja markkinoimaan yritystään ja tuotteitaan. Markkinointi- ja esiintymistaidon kurseistakaan ei ole haittaa.

Kuinka moni potentiaalinen naisyrittäjä alisuoriutuu tässä kohtaa? Sortuu etukäteisajatteluun ”mahdotonta minulle”, ei ota ehkäpä lainkaan huomioon mahdollisuutta onnistua? Yrittäjällä yrittämisen palo tai toimeentulon pakko on pelkoa voimakkaampi – ääritilanteessa itsestä löytyy uusia puolia. Asiakkaiden saaminen yritykselle on elintärkeää.

Esiintyminen on meidän Akilleen kantapäämme: paljon on yrittäjiä, jotka eivät saa suutaan auki kun pitäisi kertoa oman yrityksen palveluista. Pitää oppia esiintymään ja rohkeasti kertoa yrityksen palveluista. Nopeat syövät hitaat ja voisi myös sanoa, että äänekkäät vievät hiljaisten potentiaaliset asiakkaat.

Moni suunnittelija on esimerkiksi hyvä suunnittelija, mutta on esimerkiksi ylimielinen ”työt puhukoot puolestaan, siinä ei tämmöistä sirkuseläintä, apinaa tarvita”. Toiset ovat vaatimattomia; myyntityön puute näkyy liikevaihdossa, jostain syystä sitä ei haluta tai kehdata tehdä.

Palkkatyöstä yrittäjäksi siirtyminen ei ole helppoa. Säännöllisen palkkatulon menettäminen kirpaisee ja pelottaa. Pelko toimeentulosta, joko omasta tai perheellisellä myös koko perheen osalta, voi estää tai hidastaa päätöksen tekoa. Täytyy todella miettiä, mitä haluaa. Perusteena täytyy olla jotakin itselle vielä säännöllistä tuloakin tärkeämpää. Rahan lisäksi päätökseen voi vaikuttaa oma henkinen paine, halu ja tavallaan sisäinen pakko pelosta huolimatta kokeilla siipiään. Meni syteen tai saveen, myöhemmin ei tarvitse katua käyttämättä jätettyä tilaisuutta.

Siinä on se kynnyks, et uskalla hylätä kuukausipalkkaa, lisäksi täytyy tehdä paljon myyntityötä, käydä messuilla, moni ajattelee ”että en mä kehtaa,” - harppaus on hirveä! Kannattaisi kokeilla. Aina voi palata, kunhan ei tee hulluja investointeja, esimerkiksi osta heti alussa sadantuhannen konetta. Itse en voinut ostaa heti alussa parasta tietokonetta ja kameraa, pikku hiljaa on voinut investoida.

Yrittäjä voi olla liian kiltti. Tosin kokemuksen myötä oppii, vaikka vasta pakon edessä, pitämään puoliaan. Kokemattomuuttaan yrittäjä voi huomaamatta ajautua ”hyväntekijäksi”, tekemään töitä liian halvalla, eikä oikein kehtaa edes nostaa hintoja, vaikka huomaisikin virheensä. Valmiit hinnastot jo yritystoiminnan alusta lähtien auttavat liiallisen hellämielisyyden puuskissa. Apuna on myös ajatus siitä, miksi on yrittäjäksi ryhtynyt. Tarkoitushan ei ole riistää asiakkaita, vaan tehdä omaa työtään ja ansaita samalla oma toimeentulonsa. Hinnoittelussa voi käyttää silti omaa tilannetajuaan ja joustaa, antaa alennusta niin halutessaan.

Mul se tuntihinta, se on liian matala, mun pitäs nostaa. – Et kyllä mulle moni sanoo et ’ihan tyhmä ku teet noin halvalla’ ja ’millä sää oikee elät’ ja kaikkee. Et mä oon sanonu sitä, et mä oon liian kiltti yrittäjäs.

Oikea hinnoittelu on tietysti tasapainoilua. Liian halvalla ei töitä voi tehdä, jotta itsekin elää ja toisaalta, ylihinnottelu karkottaa mahdolliset asiakkaat. Kumpikaan ääripää, riistetty tai riistäjä, ei ole oikein. Oikea hinnoittelu on merkki ammattitaidosta. Kun tietää tekevänsä hyvää työtä, on siitä helppo ottaa hyvillä mielin myös oikeanlainen korvaus vastaan. Yrittäjä myy paitsi tuotteita ja palveluja, niin myös omaa aikaansa. Tulon on menojen kattamisen lisäksi tuotettava tulosta. Tulosta tarvitaan hyvien ja pahojen päivien varalle. Tuloksella, voitolla, voidaan rahoittaa esimerkiksi uusien koneiden hankintaa, palkata työntekijöitä, kehittää yritystoimintaa. Kun yritys tuottaa, yrittäjällä on varaa myös sairastaa ja pitää lomaa välillä.

Oman työn hinnoittelu sellaiseksi, että työllä elää, on ollut vaikeinta. Alalta ei saa hinnoitella itseään ulos, mutta jos tekee töitä liian halvalla, ei tule toimeen. Olen vain etsinyt ja etsinyt oikeaa hintatasoa, kokeillut ns. normaalia kovempaa hinnoittelua asiakkailla, joiden saamisella ei ole suurta merkitystä ja kun ne ovatkin suostuneet maksamaan mitä pyydän, olen voinut pikku hiljaa hilata hintojani realistisemmalle tasolle. Mutta helppoa ei ole.

Hätä toimeentulosta iskee viimeistään silloin, kun kassanpohja alkaa näkyä. Kirjapidossa tälle on ilmaisu ”negatiivinen kassa”. Ikävimmillään on kyse henkinjäämisestä. Kai-

killä ei ole rautahermoja, vaatii aikamoista sisua ja henkistä kanttia, suurta stressinsietokykyä, että saa nukuttua, kun kauppa ei käy ja laskut erääntyvät. Toisaalta hätätilanteista selviäminen antaa myös voimaa ja uskoa, että ikävistä tilanteista selviää. Tyhjä pankkitili, pakko selvitä, pakko tulla toimeen hiovat liiallista kiltteyttä jämäkkyudeksi. Yrittäjä seisoo omilla jaloillaan, arvostaa itseään ja yritystään ja se näkyy myös ulospäin, asiakkaisiin asti. Hyvällä tavalla!

Pitää olla tarpeeksi mulkku, kun asiakkaat eivät maksa laskua, on kuin haukka vaalittava omaa talouttaan.

Vaikka olen ollut paniikissa ja viettänyt unettomia öitä, yrittämisen vapaus, itsenäisyys ja ohjasten omissa käsissä säilyttäminen ovat toistaiseksi olleet riittävän palkitseva kompensatio huolelle ja epävarmuudelle.

Yrittäjä on itsenäinen ja ylpeä itsenäisyydestään, mutta myös hyvin yksin työssään. Vastuu on perheelliselläkin yrittäjällä itsellään lopulta yksin kannettavana, vaikka perhe ja ystävät ovatkin arvokkaana henkisenä tukena. Asioista voi kyllä puhua muiden yrittäjien kanssa, mutta lopulta yrittäjä yksin kantaa vastuun päätöksistään. Itseensä, yritykseensä ja työhönsä on uskottava täysin!

Sä oot yrittäjänä, niin sä oot tosi yksin.

Yrittäjä on hirveän yksin, hänellä on oltava uskoa omaan ideaansa ja sitkeys viedä asiaansa eteenpäin vaikka koko muu maailma tuntuisi olevan vastaan.

Yrittäjäksi ryhtymisessä kiehtoo ajatus ITSE päättää siitä, mitä milloinkin tekee. Kuinka pitkä on työpäivä, milloin aloittaa työt ja milloin lopettaa, missä työt tekee. Parhaimmillaan näin onkin, mutta kun on kyse aloittavasta yrityksestä ja kilpailu asiakkaista on kovaa, on myös oltava realistinen – työtä on tehtävä ainakin yhtä paljon kuin palkkatyössäkin. Sisältöön voi toki itse vaikuttaa, mutta paljon on myös pakollisia asioita hoidettavana, esimerkiksi kirjanpito, veroasiat, vakuutukset, myynti, markkinointi, rekrytointi. Yrittäjänä ei voi elää päivää kerrallaan, ajatella, että olen yrittäjä, voin tehdä mitä haluan ja milloin haluan.

Vapauden kääntöpuolina ovat pitkiksi venyvät työpäivät ja lomien vähyys. Tällä ei ilmeisesti ole niin paljon väliä, koska yritys on kuin oma lapsi, työtä tehdään mielellään. Pitemmän päälle pitkät työpäivät ja pitämättömät lomat näkyvät kyllä fyysisenä ja

psykkisenä väsymisenä. Sanansa sanottavana on myös perheenjäsenillä, puolisoilla ja lapsilla.

Vaikka kuvittelin tietäväni, että oman yrityksen perustamisessa ja työn aloittamisessa on paljon erilaisia asioita ja yksityiskohtia, oli työn määrä kuitenkin yllätys.

Yrittäjyys kävi aluksi voimille, yksi avioliitto meni siinä – hinta on ollut kova.

Ajatus ”ihanaa, kun olen yrittäjä, voin tehdä vain rannalla töitä!” ei pidä paikkaansa. Ensimmäiset kolme-viisi vuotta pitää antaa kaikki voimavaroja yrittämiselle, aamusta yöhön.

– jos haluat olla villi ja vapaa ja tehdä aina, mitä haluat, niin sit ei kannata kyllä ryhtyä yrittäjäksi. Et kyllä tässä kiinnikki on.

Oman, varsinaisen yritystoimintansa lisäksi yrittäjä on vastuussa myös yrityksensä niin sanotuista paperitöistä. Niiden kanssa kannattaa tehdä sinunkaupat jo heti alkuvaiheessa, koska paperityöt ovat osa yrittäjän jokapäiväistä arkea. Yritys on yrittäjälle kuin oma lapsi. Paperitöiden hoitaminen on osa oman lapsen hoitamista, niitä ei voi laiminlyödä. Hyvin hoidettuna paperit ja numerot palvelevat yrittäjää ja yritystä.

Kirjanpito kertoo yrityksen taloudellisesta tilanteesta rehellisesti, numeroita kannattaa opetella lukemaan, ymmärtämään. Paperitöiden hoitamatta jättäminen kostautuu ikävällä tavalla, tiedot eivät ole ajan tasalla. Kaikkea yrittäjän ei tarvitse osata itse. Kirjanpitoa ei kannata yrittää hoitaa itse, ellei ole kirjanpitoalan yrittäjä. Ammattitaitoisen, luotettavan kirjanpitäjän palkkaaminen heti yritystoiminnan alkuvaiheessa on järkevää, asiat tulee hoidettua alusta lähtien oikein. Kirjanpitäjän palkkaaminen mahdollistaa myös keskittymisen varsinaiseen yritystoimintaan.

Paperit, tositteet, kuitit, niiden hoitaminen tai hoitamatta jättäminen kertoo myös paljon yrityksestä. Ne ovat yksi yritystoiminnan peruskivi. Dokumentointia varten kaikki kuitit, ostolaskut, myyntilaskut, vuokra- ym. sopimukset, täytyy säilyttää tietyn ajan.

Minulla on luova ja idearikas mieli, raha-asioissa olen ihan onneton.

Mulla on peruskoulu ja sekin erittäin huonolla menestyksellä.– – Mä oon aina ollu enemmänkin tekijä kuin opiskelija.

Opettele yrittäjälle kuuluvat perusasiat taloushallinnosta... tilitoimisto ei millään pysty korjaamaan kaikkia tehtyjä virheitä jälkikäteen. Näitä perusasioita ovat mm. myyntilaskujen tekeminen lain mukaan, ajopäiväkirjan/matkalaskun laadinta, kassakirjanpito, mitä on kirjanpitomateriaali, mitä saa vähentää liiketoiminnan menoina ja mitä ei saa vähentää, kysy kirjanpitäjältä etukäteen kannattaako auto ostaa yrityksen vai omiin nimiin jne.

Kysy kirjanpitäjältäsi neuvoja... hän näkee kuiteista paljon enemmän kuin uskoisitkaan.

Suurin kompastuskiveni on ollut varmaan se, etten ole käynyt minkäänlaista yrittäjäkurssia, enkä ole tiennyt juuri mitään yrityksen pyöryksestä. Selviytynyt olen niin, että olen ottanut asioista selvää ja oppinut kanta-pään kautta. Suosittelen jokaiselle aloittavalle yrittäjälle jonkinlaista yrittäjäkurssia.

– – käytin silloin alussa TE-keskuksen tuoteistettuja palveluita, yrityksen kasvuun liittyviä, myyntitehokurssi, – – Mun mielestä ne on ollut tosi hyviä. Ja sitten oli tää Pirkanmaan Buusti – –. Ennen kuin esmes se raha lähtee kiertää [projektista, mutta sopii myös yritykseen], on hyvin tarkkaan laskettava, ihan päivälleen, koko budjetti sille, paljonko tarvitaan käyttöpääomaa, että tämmönen voidaan pyörittää. – – jos ei itellä ole ekonomin koulutusta eikä oo kokemusta, – – kun sä oot tuore yrittäjä, niin sulle on tarjolla näitä tämmösiä vaihtoehtoja, jos sää osaat niitä niin kun hakee. Eli ilman muuta sitä apua!

Yritys perustetaan usein, koska halutaan tehdä itse, sitä omaa juttua, oman alan töitä, sitä mistä pidetään. Yrittäjäyys tuo mukanaan myös velvoitteita, jotka eivät aina ole niin ihania, mutta ne on kuitenkin hoidettava. Tehtävät, jotka eivät tunnu omilta, esimerkiksi palkanlaskenta, on hyvä antaa myös jonkun muun hoidettavaksi. Palvelusta joutuu maksamaan, mutta säästö tulee takaisin paitsi säästyneinä hermoina myös säästyneenä omalla aikana, jonka voi käyttää esimerkiksi varsinaisen yritystoiminnan hoitamiseen. Voi käyttää myös vuokratyövoimaa, jolloin palkkaa ei myös tarvitse itse laskea, maksaa vain laskun vuokratyön välittäjälle.

Se ei ole kivaa. Jos nyt jonkun osa-alueen tästä yrittäjäydestä haluaisin jättää pois, niin se on toi henkilöstöhallinto.

En yhtään ihmettele, että vuokratyöläiset lisäänty. – – Teet vuosilmoituksia ja joka kuukausi veroja ja sotuja. Ja ilmoitat sinne ja ilmoitat tänne – – lasketaan lomapalkkoja tai sairaslomapalkkoja, niin hirvee työ. Siis ihan oikeesti hirvee työ! Ja sitten tulee yksi kirjekuori, jonka sä avaat ja katot vaan summat ja päivät ja tuntimäärät suurin piirtein täsmää ja maksat pois. Ja kustannukset samat.

Yrittäjäkin sairastaa välillä. Mutta sairauslomia ei voi välttämättä pitää. Tai usea, varsinkin aloittava yrittäjä, tekee töitä mieluummin myös sairaana kuin jättää tulon sairauspäiviltä saamatta. Palkansaajalla on mahdollisuus palkalliseen sairauslomaan, yrittäjällä tätä mahdollisuutta ei ole.

Toisaalt oon sanonu ihmisille et kannattaa ryhtyä yrittäjäksi ni ei sairastu ikinä. Siis oikeesti, ei voi olla sairaana kun on pakko mennä.

Sairastumisiin kannattaa varautua jo ennakolta esimerkiksi hankkimalla vakuutus ja/tai liittymällä työterveyshuollon piiriin. Viimeistään tässä vaiheessa tulee vastaan raha, kaikki maksaa. Yrittäjä on rahan kanssa tekemisissä päivittäin, kaikki maksaa. Vakuutuksilla varaudutaan jo etukäteen mahdollisiin vahinkoihin. Vakuutusmaksut voi vähentää yrityksen verotuksessa. Vaikka ne maksavat, ne täytyy ajatella myös sijoituksena. Ne ovat sijoitus yrittäjään itseensä! Yrittäjälle pakollinen vakuutus on Yrittäjän eläkevakuutus eli YEL. Erityisesti YEL on sijoitus yrittäjään itseensä - sitä kannattaa maksaa riittävästi, jotta saa aikanaan kunnan eläkkeen.

Mieti etukäteen, miten turvaat yrityksesi ja toimeentulosi yllättävissä tilanteissa: sairastuminen, raskaus...

Sairastaessa pidempiä aikoja ei ole ollut riittävää sairausturvaa, elikkä palkattomat kaudet ovat tuoneet pahimmillaan velkaa.

Työntekijät saavat heti lähetteitä hierojalle. Mä kadehdin mun tuttavია, jotka saavat ilmaisia lähetteitä hierojalle, mä maksan ne itse. Sairastaminen ja lomailu ovat suurimmat kompastuskivet, pieni palkka tulee sen jälkeen.

– – asia, mitä se yrittäjäksi ryhtyvä viimeseksi vakuuttaa, on ittensä. – – kyl täytyy ajatella itteensä niin pitkälle, et aattelee ensinnäkin omaa eläketurvaansa. Alkavalle yrittäjälle on vielä mukavia systeemejä, sä saat alennuksen eläkemaksustas. Elikkä sun kannattaa maksaa vähän isommalla summalla sitä omaa YEL:ä, yrittäjäeläkettä. Semmonen asia, mikä kannattaa laskea ihan oikeesti jonkun ihan ammattilaisen kanssa on, että kannattaako ottaa sitte viä sen lisäksi jotain vapaaehtosia eläkemaksuja tai muita. Ja mikä on sun henkivakuutukses esimerkiks. Jos aatellaan, että ois vaikka yksinhuoltaja, yrittäjä, äiti, niin kyllä siinä aika tarkkaan saa miettiä, että kuinka hyvin minä ite oon vakuutettu. Jos mulle sattuu jotain ja mä olen se, jolla on ainoot perheen tienestit. Jos vaikka vakavasti sairastuu, niin kyl semmoset asiat kantsii miettiä hirveen tarkkaan. Säästää sitten vaikka jostain muualta.

7.2 Ulkoiset tekijät

Mahdollisuuksina tulivat ilmi hyvät tilaisuudet, sattuma, taivaanlahja. Koulutus ylipääntään nähtiin mahdollisuutena, sekä oman alan että esimerkiksi taloushallinnon ja markkinoinnin osalta. Yrittäjäkurssia pidettiin hyvin tärkeänä. Kurssilta saa käytännön tietoa sekä voi solmia uusia ystävyysuhteita toisten yrittäjien kanssa, aloittaa oman tukiverkonsa luomisen.

Uhkina mainittiin pakkotilanteet, on pakko ryhtyä yrittäjäksi, ei ole muita vaihtoehtoja työllistyä. Myös yhteiskunnalliset ja lakimuutokset voivat olla uhkia. Uhkana nähtiin myös väärät valinnat, väärän henkilön rekrytointi, vääränlaisen kirjanpitäjän palkkaaminen.

Mahdollisuuksien ja uhkien osalta voi miettiä, mitä mahdollisuuksia on käyttämättä ja onko uhkiin varauduttu?

7.2.1 Mahdollisuudet



Vähitellen kypsyi ajatus.

Mahdollisuudet ovat yrittäjästä itsestään ja yrityksestä riippumattomia, ulkoisia tekijöitä, jotka tukevat yrittäjäksi ryhtymistä sekä näiden tekijöiden vaikutuksia. Tällaisia tekijöitä voivat olla esimerkiksi sattuma, koulutus ja erilaiset verkostot.

Usein yrittäjäksi ryhtymistä kypsytellään aikansa ennen toteuttamista, toisaalta hyvä tilaisuuskin, sattuma, voi tehdä yrittäjän yhdessä yössä. Nuoret, vastavalmistuneet, jotka eivät heti työllisty näkevät yrittäjyyden yhtenä vaihtoehtona – heillä pontimena on tietysti halu päästä mahdollisimman pian hankkimaan oma toimeentulonsa ja toteuttamaan

omaa osaamistaan. Palkkatyössä jo olleelle työtilanteen muuttuminen saattaa olla myös mahdollisuus toteuttaa mielessä pyörinyt yrityksen perustaminen. Pitkään palkkatyössä olleella on vahvuutena jo hankittu työkokemus ja näkemys omasta alasta.

Sattumalla on ollut vaikutusta, minusta tuli sattumalta yhdessä yössä yrittäjä, koska entisen työnantajani täytyi luopua grillistä, niin tartuin tilaisuuteen.

Sattumalla oli toki sijansa. Suomeen iski paha lama ja työpaikkani meni sen myötä.

Kimmoke yrittäjyyteen tuli, kun isossa organisaatiossa tehtiin muutoksia ja totesin, että yrittäjyys mahdollistaisi parhaiten oman työmäärän, työajan ja muun ajankäytön säätelämisen. Olen aina tehnyt töitä hyvin sitoutuneesti ja omistautuen, yrittäjäasenteella, myös silloin kun olin muiden palkkalistoilla. Tavallaan oma yritys oli vastaus myös tähän: nyt kaikki tekeminen tai tekemättä jättäminen sataa ns. omaan laariin.

Maailma muuttuu, yllättäenkin. Etukäteen ei voi tietää, mitä suuria, juuri omaan yritystoimintaan vaikuttavia muutoksia on tulossa ja ovatko vaikutukset positiivisia vai negatiivisia ja kuinka suuria luonteeltaan. Vaikka kaikkeen ei voi varautua, kannattaa tehdä myös pitkäntähtäimen suunnitelmia, niitä voi tarvittaessa muuttaa. Suunnitelma kannattaa tehdä paperille, eikä vain pyöritellä päässä. Ajatukset selkiytyvät ja paperille laitettua, kirjallista suunnitelmaa on helpompi läpikäydä myös ulkopuolisen asiantuntijan kanssa.

Kun Virossa vaihtui valta, tiesin heti ryhtyväni yrittäjäksi. Vuonna 1986 olin Viron ensimmäisiä yrittäjiä.

Mä sain puhelun – – isosta kauppaketjusta, josta kysyttiin, että onko meillä resursseja toimittaa – – Suomesta ei löydy toimittajaa. Mä vastasin kylmän tynesti siihen puhelimeen, toisella kädellä hiljensin lasta, kun se huusi tutin kanssa, ”Kyllä meillä on resursseja.” ”Asia selvä, sovitaanko tapaaminen?” Sitten suljin sen puhelimen. Muistan sen hetken kun suljin sen puhelimen, kävelin alakertaan ja sanoin mun miehelle, – – että ”mä lähen ensi viikolla Inexille neuvottelemaan” – – Sitten siinä tosiaan lähin neuvotteleen – – Se oli ihan puhdasta, se tippu ihan taivaasta, sanotaanko näin.

Yrittäjäkurssin suorittaminen antaa käytännön eväitä yrityksen perustamiseen. Kurssilla voi myös verkostoitua muiden yrittäjyyttä suunnittelevien kanssa. Etenkin jos yritystoiminnasta ei ole mitään kokemusta eikä tietoa, muuta kuin asiakkaana, on yrittäjäkurs-

sin/yrittäjäututkinnon suorittaminen hedelmällistä. Muidenkin tahojen, kuten kauppakamarien ja yrittäjäjärjestöjen, koulutuksiin kannattaa osallistua sittenkin, kun yritys on jo perustettu ja toiminta aloitettu. Koulutuksissa kuulee ajankohtaisista muutoksista ja tapaa yrittäjäkollegoita. Yrittäjältä vaaditaan aktiivisuutta myös varsinaisen yritystoiminnan ulkopuolella, koska asioista on hyvä tietää ja ymmärtää itsekin, vaikka esimerkiksi varsinaisen kirjanpidon hoitaisikin kirjanpitäjä.

– – että; kouluttautuminen, koulun penkille välillä istahtaminen, niin se opettaa sulle lisää sun omasta yrityksestä. Semmosta, mitä ei oo hokannukaan.

Semmonen ammattimainen ote. – – niin se uskottavuus, sehän muotoutuu tavallaan tämmösen tietyn imagon kautta. – – Kunnolliset käyntikortit, kunnolliset hinnastot, kunnolliset nettisivut – –

Itselleen voi hankkia lisäkoulutusta myös omalta alaltaan tai perehtyä esimerkiksi markkinoinnin ja taloushallinnon saloihin. Yrittäjä on joka tapauksessa tekemisissä molempien asioiden kanssa hyvin paljon. Markkinointia ja myyntiä tarvitaan, jotta yritys saa asiakkaita ja sitä myötä tuloja. Talouden raportit kertovat, kuinka yrityksellä menee, niitä pitäisi osata lukea ja tulkita. Käsitys taloudellisesta tilanteesta ei ole silloin pelkästään mutu-tuntuman varassa. Ja erityisesti toiminnan laajentuessa tarkkaa numerotietoa pitäisi päästä hyödyntämään päätöksenteossa. Luvut myös kertovat, onko suuntaus ylösvai alaspäin – ikävääkään totuutta ei kannata peitellä, vaan ryhtyä toimenpiteisiin suunnan kääntämiseksi. Siinäkin ovat numerot apuna.

Yrittäjyys tuli kuvaan työvoimatoimiston koulutuksessa, kun kouluttajana oli innostava yrittäjä. Hänen kannustamana sain tehdä itsenäisiä projekteja ja siitä rohkaistuneena lähdin lisäkoulutukseen ja yrittäjäksi.

Käy yrittäjäkurssi. Verkostoidu. Liity yrittäjäjärjestöihin ja paikalliseen Nuorkauppakamariin.

Panostin alussa hurjasti markkinointiin ja tarjosin palveluitani kaikille, jopa koiran ulkoiluttamislenkillä tapaamilleni ihmisille.

Sillon kun mä sitä yrittäjän ammattitutkintoa lähdin suorittaan, mä aatelin, että voiks tää oikeesti olla totta, mä oon siis 40-vuotias ja mä lähdän kouluun.

Mä olin toiminu kuitenkin yrittäjänä jo muutamia vuosia, kun mä suoritin sitä yrittäjän ammattitutkintoa, niin se ei tuonu mulle välttämättä mitään semmosta uutta, että olis synty jotain semmosta ”että, hei, miksen mä oo tätä aikaisemmin tajunnu.” Vaan lähinnähän se toi sitä semmosta, että siten aina sytty lamppu päässä, että ”hei, näinhän mä oon aina tehnykkein!” Tavallaan se vahvistus siihen, että sä oot tehny oikein, se sieltä tuli!

Ajatustenvaihto muiden yrittäjien kanssa antaa näkökulmaa omankin yrityksen pyörittämiseen. Kokemuksien vaihtamisesta oppii, ja jo ennen yrityksen perustamista voi haastatella, keskustella jo yritystoiminnan aloittaneen yrittäjän kanssa ja kysellä häneltä neuvoja, mitä hänen mielestään kannattaa ja mitä ei kannata tehdä. Hyvät neuvot ovat kullanarvoisia! Ihan konkreettinen yhteistyö yrittäjien kesken voi vähentää esimerkiksi kustannuksia.

Verkosto on ensimmäinen, hyvän verkoston rakentaminen, kun ympäröit itsesi hyvillä tyypeillä et voi epäonnistua.

– – mieltä todella tarkkaan oma bisnesidea ja jutella siitä saman alan/lähellä olevan alan kokeneen yrittäjän kanssa.

Se oli yksinäistä puurtamista, josta syntyi idea yhdessä yrittämiseen. Vuonna 2008 vuokrasin suuremman tilan, johon sain muita yrittäjiä toimimaan kanssani. Mä vuokrasin sen tilan ja ne tuli sitten mulle vuokralle.

Saatavilla oleva asiantuntija-apu, esimerkiksi mentorit ja yrityskummit, ovat ainakin kokeilemisen arvoisia keinoja löytää uusia tuulia omaan yritystoimintaan. Vierestä näkee asioita vähän eri tavalla kuin itse, kun on joka päivä saman työn ääressä. Verkostoituminen, naisyrittäjien keskinäinen yhteistyö, on tärkeää. Erityisesti naisyrittäjiä varten on vuonna 1996 perustettu Naisyrittäjäyyskeskus ry, joka auttaa yrittäjiä alkuun ja järjestää myös koulutusta ja mentorointia. Mentorointi on käytännönläheisen kokemuksen siirtoa kokeen yrittäjän, mentorin ja aloittavan yrittäjän, aktorin välillä. (Naisyrittäjäyyskeskus ry 2014.)

Mähän on myös hommannu yrityskummin itselleni – – He tekee ilman palkkaa ja ilman korvausta tätä työtä, heille tulee kummiyrityksiä, joita he sparraa eteenpäin. Me maksetaan pieni jäsenmaksu Kummi ry:lle, – – Mä oon kattonu, että mä oon saanu moninkertaisesti sen muutaman sadan euron jäsenmaksun sijasta.

Usein huomaa, noissa munkin tutoroitavissa, kun on niitä että ”ei, ne [asiakkaat] ny vaan ei tänne mulle tuu, ei täs oo mitää tehtävissä”. Ja sit ku ruvetaan käymään läpitte, että mitäs sä oot tehny sen asian hyväks? Ooksä yhtään mainostanu, tai tehny jotain kamppanjoita niille sun asiakkaillais tai muuta. Niin yleensä ei o tehty mitään, mutta on jääty vähä niiku sitä ihmetteleen, että ku tää ny hiljeni.

Uusia ajatuksia voi saada myös opiskelijoiden kautta. Eri alojen opiskelijat ovat innokkaita tekemään lopputyönsä aiheesta, jota voidaan suoraan hyödyntää käytännössä. Opilaitoksiin voi olla itsekin yhteydessä ja tarjota esimerkiksi markkinointitutkimusta tehtäväksi. Hyöty on molemminpuolinen.

Sitten on ollu yks vaatesuunnittelijaksi opiskelija, joka teki vaatemalliston, itse asiassa kaksikin on ollu – –. Meillä oli täällä kansainvälisen kaupan opiskelija – – asu täällä – – yhden kesän – – teki käännöstyöt, siis käänsi tuon meidän saksankielisen verkkokaupan, teki meille markkinointitutkimuksen Saksassa ja keräs kaikki tän alan jälleenmyyjät ja otti heihin yhteyttä.

7.2.2 Uhat



Yrittäjäksi ryhtyminen ei todellakaan ollut selvää pienestä pitäen. Olen ns. duunariperheestä lähtöisin, jossa on kerrottu kuinka kamalia riskejä ja hirvityksellistä koko yrityksen perustaminen ja pyörittäminen on.

Uhat ovat yrittäjistä ja yrityksestä riippumattomia ulkoisia tekijöitä, jotka saattavat vaarantaa tai estää kokonaan yritystoiminnan aloittamisen. Tämänkin laatikon täyttämässä täytyy olla realistinen. Uhkana yrityksen perustamiselle voivat olla esimerkiksi pakkotilanne, erityisesti omaan alaan liittyvät lakimuutokset, kiristynyt kilpailu, väärä hinnoittelu. Yrittäjiä ja yrittäjiksi ryhtyviä usein varoitellaan, muistutetaan konkurssin vaaroista ja yrittäjänä epäonnistumista pidetään myös ihmisen epäonnistumisena kaikessa, säällistä elämää ei oikein tunnu olevan konkurssin jälkeen.

Kolmelle vastaajalle yrittäjäksi ryhtyminen on ollut pikku pakko. Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaa myös paitsi yleinen koko maan taloustilanne, myös oma työllisyystilanne. Jos henkilö on jäänyt työttömäksi, on yrittäjäyys yksi itsensä työllistämisen muoto. Tällöin yritys aloitetaan tavallaan hiukan pakosta, esimerkiksi jos henkilöllä on jo ikää jonkin verran tai oman alan töitä ei vaan löydy. Parhaimmillaan pakkotilanteen voi kääntää voitokseen, mutta se vaatii paljon työtä, jo pelkästään omien ajatusten muuttaminen ”pakosta” ”mahdollisuudeksi” ei ole ihan helppoa.

En oikeestaan miettiny, koska mun oli vähän niiku pakko. Mää olin melkein 21 vuotta – – töissä ja mää sain sieltä sitten lopputilin, ku sieltä pistettiin vanhempia työntekijöitä poies ja otettiin uusia pienemmällä palkalla. – – ja mä aattelin et mä oon kumminkin sen ikäne et mua ei palkata.

Ryhdyin yrittäjäksi, koska jäin työttömäksi eikä uutta työtä lama-aikana löytynyt.

Pahimmat kompastuskivet ovat olleet talouden taantumat.

Jos uudella yrittäjällä ei ole riittävää kokemusta alastaan ja/tai ymmärrystä sesonkien ja taloudellisten tilanteiden vaihtelun vaikutuksista, vaikeaa on.

Kun yrityksen on saanut perustettua ja toiminnan vakiinnutettua, yksi lakimuutos voi aiheuttaa suuren muutoksen. Kotitalousvähennyksen pieneminen näkyi heti yritysten työtilauksissa töiden vähenemisenä. Lakimuutosten vaikutus koskee pieniä ja suuria yrityksiä, niiltä ei säästy kukaan. Lakien muuttuminen voi viedä tai tuoda asiakkaita, vaikuttaa hinnoitteluun, kannattavuuteen, jopa siihen, täytyykö yritystoiminta lopettaa kokonaan.

Kyllä se alku oli aika hiljasta ennen ku rupes niitä töitä tuleen. Ja nyt, tänä vuonna oon huomannu että toi kotitalousvähennyksen pieneminen, niin se on nyt vähentäny töitä.

Naisvaltaisilla aloilla lisäksi raskauden aikaiset sairauslomat ja työntekijöiden alle 10-vuotiaan sairaan lapsen hoidosta aiheutuvat poissaolokulut kasvattavat paitsi yritysten kustannuksia, vähentävät myös nuorten naisten työllistymistä vakituiseen työsuhteeseen. Jo vuonna 1947 perustettu Suomen Yrittäjänaiset ry (entinen Yrittäjänaiesten keskusliitto) ajaa erityisesti naisyrittäjien asiaa ja pyrkii vaikuttamaan valtakunnan tasolla

esimerkiksi perhevapaiden kustannusten tasapuoliseen jakautumiseen vanhempien työnantajien kesken (Suomen yrittäjänaiset ry 2014).

Eri maissa ajatellaan myös esimerkiksi lasten päivähoidosta eri tavalla. Ahlin tekemän tutkimuksen mukaan Yhdysvalloissa ja Skandinaviassa ajatellaan yrittäjyydestä ratkaisuna lasten päivähoito-ongelmiin täysin eri tavalla. Yhdysvalloissa suositellaan naisille kotoa käsin harjoitettavaa liiketoimintaa, näin voidaan yhdistää yrittäjyys ja lastenhoito. Ruotsissa hallitus suosittelee naisia perustamaan oman päiväkodin tuottamaan lastenhoitoa toisten työssäkäyvien vanhempien lapsille. Molemmat maat pitävät lastenhoitoa edelleen naisten työnä, mutta kun sen yhdessä maassa nähdään kuuluvan perheen vastuulle, toisissa maissa sen katsotaan olevan valtion vastuulla. (Ahl 2006, 607.)

Mulla ei ole mitään sitä vastaan, että ihmiset tekee lapsia, mä elän niistä lapsista. Ne on meidän asiakkaita. Mutta sitten kun mä katon sitä työnantajan roolista, niin mä en oikeesti yhtään naista ota töihin, joka mahdollisesti voi tehdä lapsia, en ikinä. Se ei oo meidän ongelma, mutta ymmärrän oikeen hyvin niitä naisia, jotka voi kymmenen vuotta olla päätöksessä, niillä on kymmeniä määräaikaisia työsopimuksia, no, minkäköhän takia. Mutta eihän se ole sen naisen vika, eikä se oo itse asiassa sen työnantajan vikakaan, että kyllä se on tän yhteiskunnan ja lakien ja asetusten vika. Se on kans yks sellanen, minkä takia ei varmastikaan naiset palkkaa. Se on karu totuus.– – Sillon kun sä oot siellä maksajan puolella, on aika luonnollista, että niihin asioihin kiinnittää huomiota. Mä en kyllä koskaan niitä ajatellu edes sillon kun mä jäin ite äitiyslomalle.

Mutta siis parhaimmillaan kuudesta henkilöstä kolme on ollut äitiyslomalla samaan aikaan.

Yrittäjä on tekemisissä paljon erilaisten ihmisten kanssa. Aina ei voi tehdä onnistuneita ratkaisuja. Työntekijöiden palkkaaminen on kallista, epäsovivan työntekijän palkkaaminen vielä kalliimpaa ja hyvin ikävää kummallekin osapuolelle. Lakimiesten kanssa ei etukäteen kuvittele joutuvansa tekemisiin. Ikävyydet täytyy vain ottaa asioina, joista oppii ja vastaisuudessa osaa taas toimia paremmin. Varsinkin aloittava yrittäjä putoaa tavallaan suureen, lähes pohjattomaan, arkkuun, joka on täynnä yritystoimintaan liittyvää tietoa. Lait, pykälät, asetukset, määräykset, rajoitukset kieppuvat sekavana pyörteenä ympärillä. Kaikkea ei voi millään heti omaksua. Silti on hyvä yrittää mahdollisuuksiensa mukaan hankkia tietoa ja kysellä asioista, olla hajulla vähän kaikesta.

Omalla yrittäjän urallani pahin kompastuskivi on ollut väärän ihmisen palkkaaminen. Suomen liikaa työntekijää suojaavan lainsäädännön vuoksi väärästä työntekijästä eroon pääseminen on todella hankalaa.

Edelleen mul on hakusessa hyvä kirjanpitäjä, koska mä luulin että kirjanpitäjät on aina sellasia, että ne neuvoa, auttaa ja pitää huolta. Nii mää kuvittelin, en tiä minkä takia. Mutta kirjanpitäjähän ei tee muuta ku se laittaa ne laskut mappeihin ja ilmottaa paljonko sun pitää alvia maksaa missäki kuussa ja tekee tilinpäätöksen. Ensimmäinen vuosi kun olin yrittäjänä ni mä olin ihan autuaan tietämätön, mä vaan aattelin että aika hyvin tää menee, tulee starttirahaa. Sitte joskus syys-lokakuulla havahduin, että määhän en o maksanu veroo koko vuonna ollenkaa. Sanoinki sille kirjanpitäjälle ja se oli vaan että: 'niin, kyllä yrittäjän täytyy itte tällaset ajatella'.

Nythän ei ole sitten mitään tehtävissä, se on nyt sitten ihan markkinaoikeuden käsissä, mitä siinä sitten tapahtuu.

Eikä menestyskään ole hyvä! Ainakin kateelliset panettelevat! Ikävistä puheista huolimatta on hienoa, että oma yritys, oma työ, on menestynyt! Siitä saa iloita sydämen pohjasta! Menestyminen tulee hyvän työn ohessa ja on paitsi taloudellista menestymistä, myös onnistumista työssä. Onhan sen eteen joutunut tekemään työtä ja uhrauksiakin. Yrittäjäksi ei voi ryhtyä rahan kiilto silmissä. Tavoite on jokin muu, esimerkiksi tarjota jotakin uutta, parempaa asiakkaille. Menestyessä moni palanen vain loksahdaa kohdalleen! Yhtäkkiä ikään kuin huomaa, että siirtyy tavallaan seuraavalle askelmalle! Nälkä kasvaa syödessä ja onnistumisen myötä vaatii jatkossa itseltäänkin enemmän. Osaa myös keskittyä oikeisiin asioihin. Tietysti menestykseen tarvitaan myös sitä onnea!

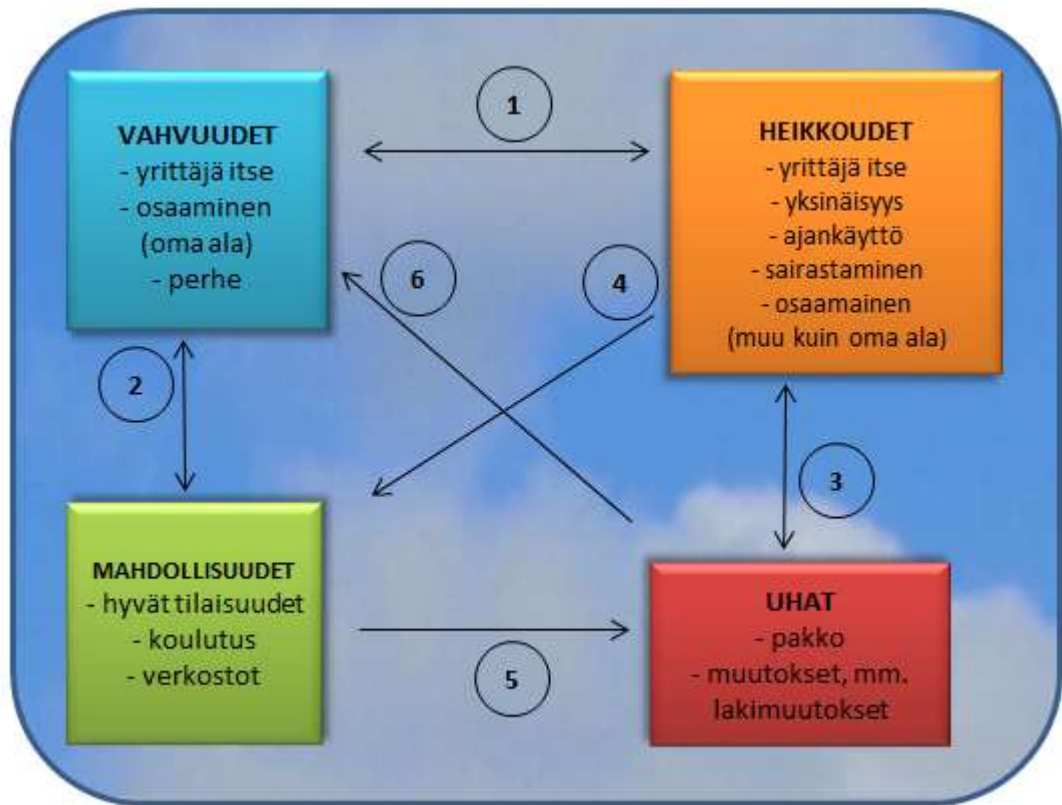
Se yrittäjäporukka, joka on saanut menestystä, niitä kadehditaan, sitä ei keestetä, mutta ymmärrän sen itse yrittäjänä; kun homma on lähtenyt viemään, he ovat ansainneet sen kaiken mammonan.

– – mä oon aika paljon ollut lehdissä ja kaikissa – – se herättää tietysti vähän kateutta ja turhia puheita, niin parempi olla hyvinkin hiljaa.

7.3 Ristiin tarkastelu

Eri asioilla on eri henkilöille eri merkitys ja painoarvo yrittäjäksi ryhtymistä harkittaessa. Jollekin yrittäjäyys on lähes ainoa vaihtoehto työllistyä. Jollekin yrittäjäyys on sitä, minkä on aina tiennyt olevan ainoa oikea vaihtoehto. Joku miettii ja puntaroi pitemmän ajan ennen kuin tekee lopullisen päätöksen. Yhtä oikeaa tapaa ja yhtä ratkaisevaa tekijää

ei ole olemassa. Jossain vaiheessa vastauksen vain lopulta tietää, päätös syntyy, suuntaan tai toiseen. Ihminen miettii asioita monelta kantilta, parasta, oikeaa vaihtoehtoa. SWOT-analyysi voi olla siinä apuna – siinäkin asioita mietitään monelta kantilta. Seuraavassa on ristiin tarkasteltu joitakin esimerkkejä tulleista vastauksista.



KUVIO 15. SWOT-tekijöiden ristiinvaikutukset

Vahvuudet ja heikkoudet



Vahvuudet ja heikkoudet ovat toistensa vastapari. Yrittäjyyttä tukevat yrittäjän ominaisuudet, kuten päättäväisyys, stressinsietokyky, itsenäisyys. Puutteellisia neuvottelutaitoja ja joustavuutta voi kehittää ja siten lisätä vahvuuksia.

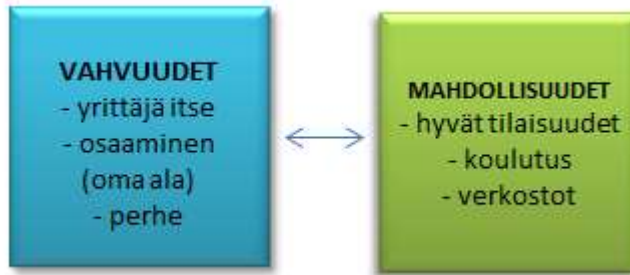
Vapaus säädellä itse työmäärää ja työaikoja mahdollistaa työn ja perhe-elämän yhdistämisen. Työtahtia täytyy muistaa myös hellittää ajoissa, jotta perheelle, muullekin elämälle ja levolle jää aikaa. Täytyy muistaa asioiden tärkeysjärjestys, omat arvot ja toimia niiden mukaan. Muuten työ voi viedä mennessään.

SWOT:ssa sama asia voi olla eri laatikossa henkilöstä ja tilanteesta riippuen. Esimerkiksi perhe oli sekä vahvuuksissa että heikkouksissa. Etenkin alkuvaiheessa yritystoiminta vaatii niin paljon ponnisteluja, toisaalta uutena myös innostaa, että suurin osa ajasta ja voimavaroista menee usein yrityksen pyörittämiseen. Toisaalta on ristiriitaista, että yrittäjäksi ryhdytään osittain siksi, että voidaan itse säädellä työaikojaan, toisin kuin palkkatyössä. Yrittäjyys vie kuitenkin useimmiten paljon enemmän aikaa kuin vastaava palkkatyö. Kuinka kannattavaa se on, taloudellisesti ja kaikin puolin muutenkin, ainakin pitemmän päälle? Ehkä toiveena on yrittäjäksi ryhdyttäessä, että saman tulon kuin palkkatyössä, saa samassa ajassa, mutta aikataulun, työajat ja tehtävät, voi säädellä itse. Tietysti, yritystoiminnan vakiintuessa, työpäivien pituus saattaa lyhentyä, mutta haluaako yrittäjä sitä? Tai huomaako, että se on mahdollista? Työnarkomania on yhtä mahdollista myös palkkatyössä. Kuinka hallitseva osa työllä on yksilön elämässä? Asiat täytyy laittaa tärkeysjärjestykseen, mieluummin ennen kuin on pakko.

Sairastumisien varalle on hyvä hankkia vakuutus ja muutenkin hoitaa yrittäjän sekä yrityksen vakuutukset ajan tasalle. YEL-maksuista ei voi tinkiä. Ne ovat maksuja, kuluja. Yritystoiminnan täytyy siis tuottaa, jotta muun muassa YEL-maksut voidaan maksaa. Maksut ovat myös verotuksessa vähennyskelpoisia. Loppujen lopuksi YEL-maksut ovat SIIJOITUS yrittäjään itseensä – ne palautuvat eläkkeen muodossa yrittäjälle. Heikkoudesta (maksusta) tulee vahvuus.

Yrittäjän ei tarvitse osata kaikkea itse, mutta monesta asiasta on hyvä tietää edes perusteet. Kirjanpidon, verotukseen liittyvät asiat, palkanlaskennan voi hyvillä mielin jättää toisen ammattilaisen hoidettavaksi. Pääasia on, että oma oman alan osaaminen on kunnossa, sillä omalla työllä tehdään tulosta. Tuotteet, palvelut on hinnoiteltava oikein, Hinnoitteluun, markkinointiin ja myyntiin, ylipäätään kaikkiin epäselviin ja vaikeilta tuntuviin asioihin voi/täytyy hankkia tarvittaessa apua oman yrityksen ulkopuolelta. Hinnoittelussa on otettava huomioon kaikki ne menot, joita yritystoiminnasta syntyy. Yritystoiminnan on tarkoitus tuottaa voittoa, myös palkka yrittäjälle itselleen.

Vahvuuksien parantaminen



Vahvuuksia voidaan parantaa esimerkiksi hankkimalla lisäkoulutusta ja verkostoitumalla muiden yrittäjien kanssa. Kun oma osaaminen vahvistuu ja kasvaa, tarjoutuviin, yllättäviinkin mahdollisuuksiin tarttuminen on helppoa. Hyvät tilaisuudet eivät mene sivu suun!

Heikkouksista voi kehittyä uhkia



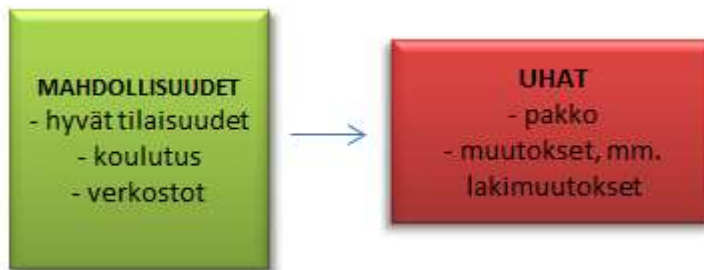
Ja uhkista voi toteutuessaan kehittyä uusia heikkouksia. Esimerkiksi sairausvakuutuksissa on monenlaisia ehtoja. Jos vakuutusta ei ota ajoissa, saattavat muutokset vakuutusten myöntämisen ehtoissa aiheuttaa sen, että vakuutusta myöhemmin haettaessa sitä ei enää myönnetäkään. Sairastapauksissa yrittäjä on silloin ilman tuloja.

Heikkoudet saattavat estää mahdollisuuksien toteuttamisen



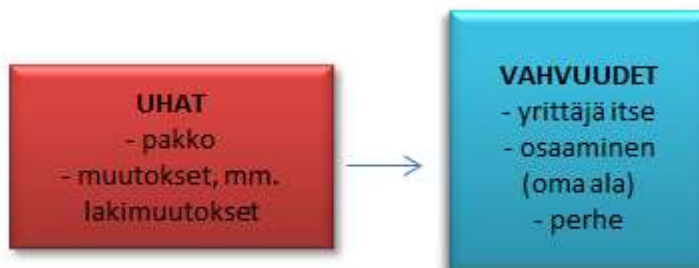
Jos yrittäjä on liian kiltti ja myy tuotteensa/palvelunsa liian alhaiseen hintaan, ei yritykselle tietenkään kerry kunnolla tuloja. Pienet tulot saattavat estää osallistumisen esimerkiksi oman alan koulutuksiin. Koulutuksiin osallistuminen on taas tärkeää kehittymisen kannalta. Yritys helposti jämähtää paikoilleen.

Mahdollisuuksista saattaa kasvaa uhkia



Hyvä tilaisuus saattaa mennä sivu suun ihan huomaamatta ja päätyä kilpailijan hyödynnettäväksi. Joskus tarvitaan nopeaa päätöksentekoa! Esimerkiksi jos miettii oman yrityksen perustamista, mietintä kannatta viedä niin pitkälle, että tietää, mitä haluaa. Sopivan tilaisuuden tullen miettimiseen ei enää mene aikaa, vaan tilaisuuteen voi tarttua heti!

Uhat voivat muuttua vahvuudeksi



Usein yrittäjä kuulostelee erityisesti oman alansa viimeisimpiä suuntauksia, muutoksia, joita saattaa olla tulossa. Jos esimerkiksi alalle on tulossa uusi lakisääteinen pätevyysvaatimus, täytyy sen hankkimiseksi tehdä suunnitelmia jo ennen lain voimaantuloa, jotta ei menetä asiakkaita kilpailijoille.

Päätöksen tekemiseen vaikuttaa se, kuinka moni tekijä puoltaa ja kuinka moni tekijä taas ei puolla yrittäjäksi ryhtymistä ja millainen painoarvo milläkin tekijällä on. Miettiminen, asioiden puntarointi auttaa selkiyttämään ajatuksia, mitä haluaa ja mikä tuntuu oikealta – analyysien tuloksista huolimatta. Joskus oikea päätös voi olla analyysien tulosten ja kaiken järjen vastainen!

8 MIKÄ ON NEUVO?

Nykysuomen sanakirjan mukaan neuvo on ”viite, jonka noudattamisen antaja katsoo toiselle hyväksi” (Nykysuomen sanakirja 3. osa L-N, 2002, 646). Monesti toisten yritykset ja halut tuputtaa omia neuvojaan pelkästään ärsyttävät, mutta tositilanteessa, hänen hetkellä, hyvät neuvot ovat kalliit. Silloin oikein toivoisi, että joku olisi antamassa oikeita hyviä neuvoja!

Neuvo, ohje, niksi, konsti, kikka – rakkaalla lapsella on monta nimeä. Yhteistä kaikille on niiden positiivinen luonne – niiden antaja kokee antamansa neuvon noudattamisen auttavan, olevan hyväksi neuvon noudattajalle. Pyrkimys on hyvään. Niin kuin äidit ja isät lapsia kasvattaessaan toivovat lapsilleen kaikkea hyvää, parempaa menestystä ja oloja kuin itsellään.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli kerätä naisyrittäjiltä neuvoja, niksejä yrittäjinä vasta-alkajille, tyttärille. Niksi sanana on lyhyt, helppo ja kuvaava. Hyvä niksi on painonsa arvoinen kultaa. Se on kuin äitien neuvot ” pese hampaasi, siivoa huoneesi” yleensäkin – elämänmittainen, kultainen, käytännöllinen, arjessa nopeasti ja hyvin toteutettava ja omaksuttava ohje, jolla pärjää aika pitkälle. Niksi voi olla myös hiukan leikkimielinen, humoristinen, vitsikäskin, ylipäättään positiivinen, hyvällä tavalla yllättävä – keino, jota ei itse ole tullut ajatelleeksi. Kullanarvoinen voi olla myös neuvo, jonka jokainen tavaltaan tietää, mutta jonka oikeassa tilanteessa toiselta kuultuna vasta oikein oivaltaakin. Jo toimivien yrittäjänäisten neuvoja yrittäjyyttä harkitseville on liitteessä 4.

9 POHDINTA

9.1 Yhteenveto

Yrittäjäksi ryhtyminen on harvoin päähänpisto, joka toteutetaan hetken mielihoiteesta, vaan päätökseen vaikuttavat useat eri tekijät. Kyselyyn tulleet vastaukset ovat positiivisia. Yrittäjyydessä vastaan tulleista ikävistäkin asioista huolimatta asenne on silti myönteinen, kohti tulevaisuutta. Usein lisäksi oma haave on vaikeuksista huolimatta toteutunut. Kukaan yrittäjistä ei harkinnut yritystoimintansa lopettamista.

Mutta miksi naiset sitten ovat ryhtyneet yrittäjiksi? Mikä on saanut heidät siirtymään kauhanvarresta kaupankäyntiin? Ja mitä tekijöitä on hyvä ottaa huomioon yrittäjäksi ryhtymistä harkittaessa? Kyselyyn vastaajien päätökseen yrittäjäksi ryhtymisen puolesta on vaikuttanut moni asia: intohimo ja halu toteuttaa omaa osaamistaan, työttömyys, sopiva tilaisuus, halu päättää itse työpäivistään, työajoistaan ja työn määrästä sekä sisällöstä, oma elämäntilanne, mahdollisuus yhdistää perhe-elämä ja työelämä omalla, parhaaksi katsomallaan tavalla ja myös mahdollisuus ansaita enemmän kuin palkkatyössä. Päätöksen taustalla vaikuttavat myös omat arvot ja geenit. Kaikille yrittäjyys ei istu.

Löytyihän vastauksista se tunteenpalokin, halu ryhtyä yrittäjäksi. Itse kävin Uusyrittäjäkeskus Ensimetrin yhden illan yrittäjäinfossa kuuntelemassa, miten siellä houkutteellaan ihmisiä yrittäjiksi. Ilta ei mennyt houkuttelun puolelle, vaikka niin etukäteen pelkäsin. Tilaisuus oli hyvin asiallinen ja ajattelinkin sen jälkeen, että jos ihmisellä ei ole etukäteen hirvittävää paloa ja intoa ryhtyä yrittäjäksi, ei sitä ainakaan ulkopuolelta voi sytyttää! Se täytyy olla itsellä!

Hyvin moni tosin mainitsi yrittäjäksi ryhtymisen syynä paitsi oman halun, myös sen, että työajat ja työpäivien pituuden sekä työn sisällön voi määrittellä itse. Toisaalta työpäivät venyvät varsinkin ensimmäisinä vuosina ja työajat ovat epäsäännöllisiä. Kahdeksasta neljään työpäivää on vaikea kuvitella ainakaan aloittelevalla yrittäjälle, joten kysymykseksi jää, kuinka paljon haluaa tehdä töitä toimeentulonsa eteen?

Yrittäjiksi oli päädytty myös sukupolvenvaihdoksen myötä, ihan onnistuneesti ja pakottamatta. Tämä on ymmärrettävää ja ehkä ihannekin joissakin tapauksissa. Näin voi jat-

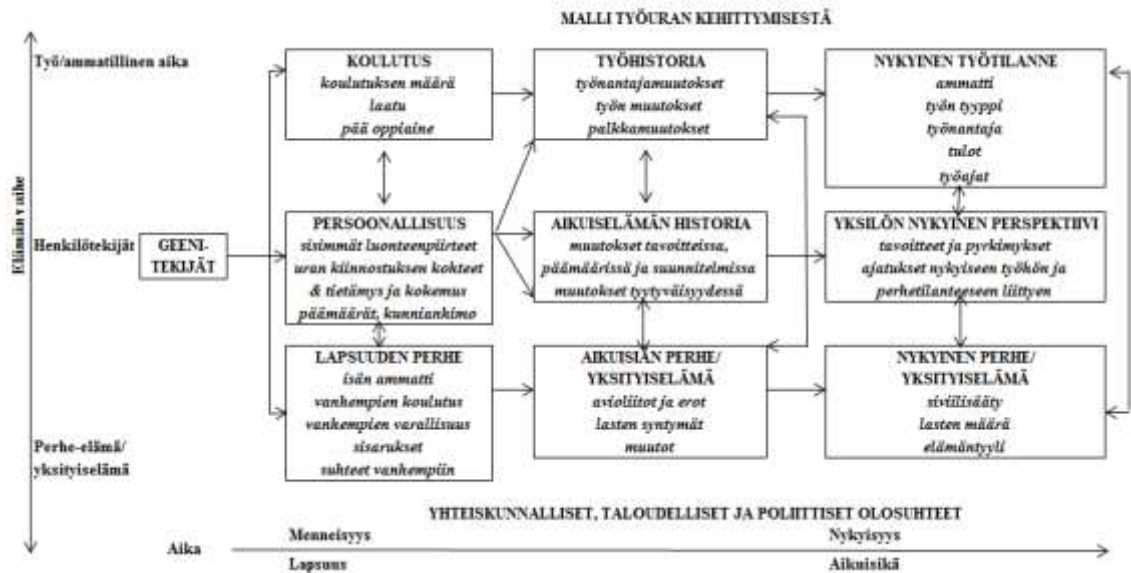
kaa vanhempiensa työtä ja tuoda siihen oman lisänsä, nähdä sukupolvien ketjun myös yrityksen kautta ja ehkä siirtää sen vielä omille lapsilleenkin.

YT-neuvottelut, työntekijöiden vähentäminen, töiden siirtäminen muihin maihin, priorisointi, kvartaalitalous, kysynnän ja tarjonnan laki – kaikki tämä on johtanut muun muassa ikärasismiin. Henkilöt, jotka eivät vielä ole edes mummoiässä, joutuvat työllistämään itse itsensä. Pakkoyrittäjäyys on toisinaan ainoa vaihtoehto itsensä työllistämiseksi ja toimeentulon hankkimiseksi. Segregaatio ja sukupuolikiintiöt ovat tätä päivää tasa-arvon Suomessakin. Kuntasektori ulkoistaa palvelualojen tehtäviä, joten työtä riittää tulevaisuudessa esimerkiksi vanhusten hoitotyön parissa, ainakin siis naisille.

Kuinka paljon yrittäjän on sitten ansaittava, jotta pääsee edes kohtuulliseen toimeentuloon? Tilastokeskuksen mukaan naisyrittäjistä 37,3 prosentilla käytettävissä oleva tulo jäi alle 15.000 euron vuodessa vuonna 2013. Se on 1.250 euroa kuukaudessa. Kyllä sillä elää, mutta minkä työn, yrittämisen riskin ja huolen, takana se on! Onko se sen väärti, kaikin puolin? Osa yrittäjistä ei haluakaan tehdä töitä kellon ympäri, osa taas haluaisi tehdä enemmän töitä ja siten myös nostaa tulojaan, mutta jostain syystä asiakkaita ei ole riittävästi. Osa ei tiedä, kuinka hinnoitella työnsä oikein, hinta on joko liian alhainen tuottamaan tuloa yrittäjälle tai liian korkea, jotta tuote/palvelu kävisi kaupaksi. Onko kyse alisuoriutumisesta, siitä, että kaikkia omia taitoja ei ole vielä valjastettu käyttöön? Oli myynti suurta tai pientä, oikea hinnoittelu on yhtä tärkeää. Ainakin alussa hinnoitteluun kannattaa pyytää neuvoa esimerkiksi TE-keskuksista, niin saa varmuutta omille ajatuksilleen ja käytännön neuvoja.

Suomalaisia pidetään yleisesti varovaisina, joten ei ihme, että tutkimusten mukaan ulkomaalaistaustaiset henkilöt olivat aktiivisempia perustamaan yrityksiä kuin oman maamme kansalaiset. Tähän mielestäni vaikuttaa yrittäjiin yleisesti liitetyt henkilökohtaiset ominaisuudet, riskinotto- ja -halu, epävarmuuden sieto, A-tyyppisyys eli käyttäytyminen, johon liittyy kiireisyys, kärsimättömyys, aggressiivisuus sekä kilpailu- ja johtajuushakuisuus ja mielestäni myös henkiinjäämiskamppailu, pakko selvittää hengissä. Yrittäjyydessähän on kyse toimeentulon, elannon hankkimisesta. Henkilöt, jotka tulevat Suomeen muista maista, tulevat yleensä, hyvin huonoista oloista, he aloittavat aivan tyhjästä, heillä ei ole mitään menetettävää, päinvastoin, onnistuessa, voi käydä paremmin kuin hyvin kotimaan oloihin verrattuna.

Kun käsiini osui Sonnenfeldin ja Kotterin (kuvio 16) malli työuran kehittymisestä, olin saanut myös teoreettisen vastauksen kysymykseeni: ”Miksi naiset ryhtyvät yrittäjiksi?” Kaikki se, mitä yrittäjät olivat vastauksissaan kertoneet, oli mallissa. Malli ottaa huomioon ajan kulumisen, ympäristön, ihmisen elämänkaaren ja yksilön kokonaisuutena. Paitsi henkilön persoonallisuus, lisäksi ikä, perhetausta, lapsuuden ja nykyinen perhetilanne, koulutus, työkokemus, omat ammatilliset tavoitteet, nykyinen työtilanne – kokonaisuus ratkaisee naisten ryhtymisen yrittäjäksi. Mutta geneistä, niistä se kaikki lähtee!



KUVIO 16. Sonnenfeld ja Kotter (1982) (Bowen & Hisrich 1986, 395, käännetty ja muokattu)

Malli on niin kokonaisvaltainen, että uskon sen koskevan sekä mies- että naisyrittäjiä. Eri asioilla on vain yksilöllinen painoarvo sukupuolesta, elämäntilanteesta ja henkilön omasta historiasta, ajatuksista, tavoitteista ja ympäristöstä riippuen.

Yrittäminen yhtenä toimeentulon muotona on tätä päivää. Pienimuotoistakin yritystoimintaa pitäisi myös julkisesti arvostaa, ei vähätellen korostaa pienimuotoisuutta pienituloisuutena. Monet tavalliset suomalaiset naiset ovat paitsi äitejä ja puolisoita myös yrittäjiä. He vaikuttavat omalta osaltaan koko maan hyvinvointiin. Eivätkä he vaikuta pelkästään taloudellisesti, vaan myös välittämällä hyvää oloa asiakkaiden kautta. Vaikutus ei ole pieni, koska juuri naiset pienimuotoisella yritystoiminnallaan muodostavat enemmistön työntekijöinä ja yrittäjinä hoiva- ja palvelualoilla.

Hoitoala on ollut perinteisesti naisten ala. Segregaatio näkyy tässä Suomessakin. Yrittäjäkasvatuksella, kasvatuksella yleensäkin, jo pienestä pitäen pitäisi pyrkiä, ei samanlaisuuteen, vaan sukupuolten väliseen tasa-arvoon ja henkilökohtaiseen vapauteen saada päättää, mitä työkseen tekee. Naiset ovat jo armeijassa, miehiä on päivä- ja hoivakotdeissa, sairaaloissa myös hoitajina, ei pelkästään lääkäreinä. Sukupuolesta riippumatta ihminen pystyy hyvin monenlaisiin tehtäviin!

Tarkan tutkimustiedon saamiseksi olisi aloitettava perusteista. Naisyrittäjälle ei ole määritelmää, ei miesyrittäjällekään. Yrittäjä-sanalle on määritelmä, mutta kun yrittäjyydestä puhutaan, yrittäjä-sanana katsotaan tarkoittavan miestä, vaikka sanakirjassa sukupuolta ei sanaan liitetäkään. Yrittäjä-sanana määritelmää voitaisiin muuttaa virallisesti niin, että se tarkoittaisi sekä naispuolisia että miespuolisia yrittäjiä. Toinen vaihtoehto olisi virallistaa yrittäjä-sana tarkoittamaan pelkästään miespuolista yrittäjää ja naisyrittäjä-sana naispuolista yrittäjää. Näinhän käytännössä pitkälti ajatellaankin, mutta esimerkiksi tilastotietojen keräämisessä tulee ongelmia. Yrittäjä-sanana tarkoittaessa toisinaan vain miestä ja toisinaan sekä miestä että naista, pitäisi tietoja kerätessä tallentaa aina tieto myös sukupuolesta, jotta kulloinkin kerättävä tieto saataisiin myös sukupuolittain.

Luonnostaan naiset hoitavat lapsia enemmän, etenkin niiden ollessa pieniä. Tästä ei pitäisi tehdä ongelmaa. Ongelma tulee jos naiset eivät hoida lapsia, tai heidän ei anneta hoitaa lapsia. Naisen mahdollisuudet ansaita toimeentulonsa ovat totta kai pienemmät kuin miehen mahdollisuudet, ainakin niinä vuosina, kun lapset ovat pieniä. Naisilta ei pitäisi vaatia kohtuuttomuuksia. Eikä kaikkea voi mitata rahassa. Kun lapset kasvavat, naisilla on halutessaan vielä hyvin aikaa tehdä suuria. Toisaalta, perheelliset naiset voivat olla myös aktiivisempia kuin yksinelävät. Lapset antavat energiaa ja toimeentulokin on hankittava jollain tavoin, hyviä syitä yrittäjyyteen molemmat. Tarvitaan yleistä asennemuutosta ja luovaa, rohkeaa, uutta näkemystä järjestää esimerkiksi lastenhoito terveenä ja sairaana joustavasti, sekä lasten kannalta parhaalla tavalla että mahdollistaen samalla vanhempien työssäkäynnin, palkansaajana tai yrittäjänä.

Naisvaltaisilla aloilla, oli yrittäjä mies tai nainen, palkkakustannukset ovat suuremmat kuin miehisillä aloilla. Osa kustannuksista korvataan työnantajalle. Yritystoiminnan tarkoitus on tuottaa niin paljon tuloa, että sillä voidaan kattaa kaikki yritystoiminnan menot sekä maksaa palkka, korvaus myös yrittäjälle itselleen. Toisinaan tulot vain ovat pienet, syystä tai toisesta.

Mustahan olis kauheen kiva, että kaikilla olis hirveesti töitä ja kaikki olis onnellisia, mutta kun ei se vaan aina mee niin.

Pienimuotoista yritystoimintaa harjoittaville, naisille ja miehille, voisi yksi helpotus olla verottajan puolesta automaattisesti tehtävän palkansaajien tulonhankkimisvähennystä vastaavan vähennyksen käyttöönotto yritystoiminnan tulojen osalta. Tämä kannustaisi osaltaan yritysten perustamiseen ja henkilön itsensä työllistämiseen. Määriteltäväksi jäisi, mikä olisi pienimuotoisen tulon määrä ja mikä olisi yritystulon tulonhankkimisvähennyksen määrä. Yritystoiminnan tarkoitushan on tuottaa voittoa, mutta aina niin ei ole. Yritystulon tulonhankkimisvähennys toisi helpotusta ja antaisi joustonvaraa pienituloisten yrittäjien talouteen niukkoina vuosina. Vaikka yrittäjä saa vähentää verotuksessaan jo kaikki yritystoiminnan menot, lisävähennys olisi tarpeen erityisesti silloin, kun tulot yritystoiminnasta jäävät pieniksi jopa palkansaajiin verrattuna ja etenkin, kun pakoyrittäjyys on tullut ilmeisesti jäädäkseen yhdeksi itsensä työllistämismuodoksi.

Tutkimuksessa ei käsitelty lainkaan alueellisten erojen vaikutuksia, eikä vähemmistöryhmien, esimerkiksi saamelaisten naisten, yrittäjyyttä.

Kaikkeen ei voi varautua ja valmistautua etukäteen! Olosuhteet vaihtuvat – yrittäjyys voi olla vaihtoehto tulevaisuudessa – vastaavasti yrittäjyys ei välttämättä ole lopullista, yritystoiminnan voi lopettaa, ilman konkurssiakin, ja siirtyä palkkatyöhön. Joskus se voi olla hyvinkin järkevä vaihtoehto. Siirtymisen palkkatyön ja yrittäjyyden välillä pitäisi olla mahdollisimman joustavaa. Myös yritystoimintaan liittyvä paperityön hoitaminen pitäisi saada mahdollisimman helpoksi ja nopeaksi, jotta ainakaan pelko paperitöiden määrästä ei olisi este yritystoiminnan aloittamiselle.

Yrittäjyys voi olla myös juuri se oikea elämäntapa ja toimeentulonmuoto. Ymmärtääkseni kaikkien kyselyyn vastanneiden naisyrittäjien ajatusta kuvastaa yhden naisyrittäjän vastaus kysymykseen lopettamisvuodesta: ”Ei koskaan ☺!”

9.2 Luotettavuus

Opinnäytetyön pääkysymys on: Miksi naiset ovat ryhtyneet yrittäjiksi? Mitään teorian tietoa minulla ei asiasta ollut etukäteen. Kysymykset olisivat olleet erilaisia, mikäli teoria-tietoa olisi ollut etukäteen. Esimerkiksi perhesuhteita ja koulutusta olisi tullut kysyttävä tarkemmin. Nyt kysymykset oli laadittu oman mielenkiinnon pohjalta, mutta kysymykset toivat kuitenkin vastauksen pääkysymykseen.

Kysymysten lähettämisen ja vastausten saamisen ja lukemisen jälkeen pääsin vasta pitkän ajan päästä miettimään varsinaista aineiston tutkimista, kirjoittamista ja lähdekirjallisuuden hankkimista. Löysin useita aloittavan yrittäjän oppaita, joista suosittelen yrittäjyyttä harkitsevalle ja jo yrittäjänä toimivillekin yrittäjille Ilmoniemen, Järvensivun, Kyläkallion, Parantaisen ja Siikavuon kirjoittamaa Uuden yrittäjän käsikirjaa. Kirja on kirjoitettu ymmärrettävästi, se on selkeä, käytännönläheinen. Kirjasta saa todella hyviä neuvoja yritystoimintaan liittyen.

Oppaiden jälkeen en oikein edes tiennyt, mistä tietoa olisin etsinyt, sillä yrittäjyyteen liittyvässä kirjallisuudessa ei naisyrittäjyyttä mainittu erikseen. Aloitin sanakirjan käytöstä, yrittäjä-sanana määritelmästä. Sen jälkeen yrittäjäjärjestöjen Internet-sivuja selaillessa ja aiheesta tehtyjä pro gradu -töitä ja niiden lähdeluetteloita lukemalla pääsin vähitellen sisälle aiheeseen. Alkuun olin ajatellut, että kysymykseni ovat liian lyhyitä. Nyt ei enää tuntunutkaan siltä! Toisessa niistä sähköpostivastauksista, jossa ei vastattu kyselyyni, mutta esitettiin neuvoksi erilaista toimintatapaa, huomautettiin, että kysyn ”...aika haastavia ja isoja juttuja” - nyt ymmärsin sen itsekin!

Ihan metsään en kylmiltäni onneksi ollut mennyt. Vastauksia läpikäydessäni olin tullutkin tietämättäni (naisyrittäjien vastauksissahan ne olivat) alleviivanneeksi samoja aiheita, joita oli myös tutkittu kansainvälisissä ja suomalaisissa tutkimuksissa ja osittain samoista asioista oli myös tilastotietoa. Moni asia tulee esiin tässä opinnäytetyössä samalla tavoin kuin jo tehdyissä muissa tutkimuksissa ja artikkeleissa. Vaikka pyrkimys on objektiiviseen tutkimukseen, lopputulos on silti yhden ihmisen subjektiivinen näkemys. Samasta aineistosta voi ajatella eri tavoin ja tehdä erilaisia johtopäätöksiä.

Kaikkiin tutkimuksiin täytyy suhtautua kriittisesti, tähänkin. Kuten Ahl artikkelissaan sanoo: dekonstruktion (kriittisen lukemisen) perusajatus on, että tekstissä sanotaan yhtä

paljon sillä mitä se ei sano kuin sillä mitä se sanoo. Hiljaisuudella tekstissä [se, että jostakin asiasta ei mainita tekstissä] voidaan piilottaa tai tehdä ideologisia oletuksia neutraaleiksi tai poissaoleviksi. (Ahl 2006, 598.)

A basic idea of deconstruction is that a text says as much by what it does not say as by what it says. The silences in a text can be said to hide or make ideological assumptions appear neutral or absent. (Ahl 2006, 598.)

10 JATKOTUTKIMUSAIHEITA

Jos itse jatkaisin nyt tutkimusta, keskittyisin jatkamaan tutkimusta intentioista eteenpäin. Tutkisin esimerkiksi, kuinka naisyrittäjät ovat onnistuneet käytännössä yhdistämään yrittäjyyden ja perhe-elämän, lastenhoidon. Mitkä tekijät ovat tehneet onnistumisen mahdolliseksi? Tutkisin myös hinnoittelun vaikeuksia, vaikka tietyn yrityksen osalta.

Muuten jatkotutkimuksen aiheena sisäinen yrittäjyys olisi tutkimisen arvoinen osa-alue. Osaamista ja asiantuntijuutta tarvitaan ja kaikki eivät halua yrittäjiksi. Miksi, sekin voisi olla yhden tutkimuksen aihe. Kohderyhmänä voisivat olla esimerkiksi henkilöt, jotka ovat osallistuneet yrittäjäkursseille, mutta eivät kuitenkaan ole päätyneet perustamaan yritystä.

Aiheena voisivat olla myös tori- ja puhelinmyyjät. Niissä varsinainen myyntityö on pääällimmäisenä, niissä henkilö asettaa itsensä kokonaan alttiiksi hyväksymiselle ja hylkäämiselle, kauppa tulee tai ei. Yrityksen menestyminen on paljolti kiinni myynnin ja markkinoinnin onnistumisesta. Paradoksaalista on, että sekä tori- että puhelinmyyntityöhön palkataan nuoria, joilla ei ole vielä kokemusta työelämästä yleensäkkään. Kuinka myyjät kestävät, kun myynti on vähäistä ja luuri lyödään korvaan? Maatalousyrittäjät, maahanmuuttajanaiset, taiteilijat, perhepäivähoitajat, lääkärit - kaikki omana kohderyhmänään, olisivat myös hyvä tutkimuksen kohde.

Pakkoyrittäjyys ja senioriyrittäjyys olisivat myös tutkimisen arvoisia alueita. Molempien määrä on kasvanut. Ihmiset ikääntyvät, ovat hyväkuntoisiakin ja haluavat tehdä jotakin mielekästä vielä eläkkeelle jäätyäänkin. Mikä on senioriyrittäjyydessä erilaista verrattuna muuhun yrittäjyyteen? Ja voiko pakkoyrittäjyys onnistua vai onko se vain väliaikainen ratkaisu kunnes palkkatyö löytyy. Kaikillehan yrittäjyys ei ole haluttu toimintatapa.

Mentorien ja yrityskummien käytöstä voisi tehdä myös tutkimuksen. Kuinka paljon heitä käytetään, millaisissa yrityksissä, ovatko käyttäjinä mies- vai naisyrittäjät? Pystytäänkö tutkimaan, onko heidän käytöstään ollut hyötyä yrittäjälle ja/tai yritykselle?

Tutkia voisi myös miesyrittäjien yrittäjäysintentioita. Ehkä heiltäkin pitäisi kysyä samoja kysymyksiä kuin naisilta. Ehkä heiltä ei ole tullut esimerkiksi vastaavia perhetilanteeseen liittyviä vastauksia kuin naisilta, kun heiltä ei ole niitä kysyttykään. Vastaavanlaisen tutkimuksen voisikin tehdä niin, että kohderyhmänä olisivat pienimuotoista yritystoimintaa harjoittavat miesyrittäjät.

LÄHTEET

Ahl, H., 2006. Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions. *Entrepreneurship: Theory & Practice* 30 (5), 595–621.

Bowen, D. D. & Hisrich, R. D. 1986. The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective. *Academy of Management Review* 11 (2), 393–407.

Hilander, A., Pro Gradu-tutkielma 30.5.2012. Naisyrittäjäyys – vetoa vai työntöä työelämästä?

Huhta, J. & Pasila, A. 2013. Työ, talous ja tasa-arvo. Tilastokeskuksen julkaisu 2013. Toimittanut Marjut Pietiläinen.

Ihantola, E-M & Leppänen, P. 1995. 4. Painos. Yrityksen kirjanpito. Perusteet ja sovellusharjoitukset. Tampere: Gaudeamus.

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

Jyväskylän yliopisto. Haettu 23.3.2014 osoitteesta: <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/aineiston-analyysimenetelmat>

Kehitysyhteistyöjärjestö Plan Haettu 16.2.2014 osoitteesta <http://www.plan.fi/fi-FI/koska-olen-tytto/>

Kielitoimiston sanakirja. 2012. 3. painos. Kotimaisten kielten keskuksen julkaisuja 170. Helsinki: Kotimaisten kielten keskus.

Koiranen, M. 1993. Ole yrittäjä. Ulkoinen ja sisäinen yrittäjäyys. Tampere: TT-Kustannustieto Oy.

KTM. Julkaisuja 11/2005. Naisyrittäjäyys. Nykytilanne ja toimenpide-ehdotuksia. Elinkeino-osasto.

Kyrö, P. 2009. Gender Lenses Identify Different Waves And Ways Of Understanding Women Entrepreneurship. *Journal of Enterprising Culture* 17 (4), 393-418.

Lindholm, T., Malinen, P. & Lemmelä, E. Yksinyrittäjäkysely 2013. Suomen Yrittäjät. Haettu 25.1.2014 osoitteesta: http://www.yrittajat.fi/yksinyrittajakysely_2013

Lipponen, P. 2006. Akat aidan tekee, miehet käyvät mittaamassa. Nainen työelämässä. Helsinki: Kirjapaja Oy.

Meristö, T., Molarius, R., Leppimäki, S., Laitinen, J. & Tuohimaa, H. Laadukas SWOT. Työkalu pk-yrityksen innovaatiovetoisen tulevaisuuden menestyksen turvaamiseksi. Raportti 2007. Haettu 14.3.2014 osoitteesta: http://virtual.vtt.fi/virtual/proj3/innorisk/LAADUKAS_SWOT.pdf

Naisyrittäjyyskeskus ry. Haettu 2.3.2014 osoitteesta:

<http://www.naisyrittajyyskeskus.fi/index.php?k=2059>

Nykysuomen sanakirja osa 3 ja 6. 2002. Valtion toimeksiannosta teettänyt Suomalaisen Kirjallisuuden Seura. Päätoimittaja: Matti Sadeniemi. 15. painos. Alkuperäinen julkaisu: 1951–1961. Helsinki: WSOY, 2002.

Okkonen, K-M. 2011. Yrittäjätalouksien tulot ja pienituloisuus. Artikkelit on osa Tilastokeskuksen Hyvinvointikatsausta 4/2011. Haettu 25.1.14 osoitteesta:

http://tilastokeskus.fi/artikkelit/2011/art_2011-12-12_003.html?s=0&tulosta

Rope, T. & Vahvaselkä, I. 2000. Suunnitelmallinen markkinointi. Suunnittelu, tutkimus ja kansainvälistyminen. Vantaa: WSOY.

Stenholm, P., Kovalainen, A., Heinonen, J. & Pukkinen, T. Global entrepreneurship monitor Finnish 2011 Report. Turku. Turun yliopisto. Turun kauppakorkeakoulu.

Suomen Yrittäjänaiset ry. Haettu 2.3.2014 osoitteesta:

<http://www.yrittajanaiset.fi/index.php?k=3970>

Suomen Riskienhallintayhdistys ry. Haettu 5.4.2014 osoitteesta:

<http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>

Suomen Yrityskummit ry. Haettu 2.3.2014 osoitteesta:

<http://www.yrityskummit.fi/>

SWOT-analyysi. Haettu 3.5.2014 osoitteesta:

https://depts.washington.edu/oei/resources/toolsTemplates/SWOT_analysis.pdf

Tampereen yrittäjänaiset ry. Haettu 2.3.2014 osoitteesta:

<http://tampereenyrittajanaiset.fi/>

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2013. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. 10. uudistettu painos. Helsinki. Tammi.

Turunen, T. 2011. Yrittäjyys – mitä se merkitsee? Yrittäjyyden ja sen sukulaiskäsitteiden käyttö koulutuksessa, tutkimuksessa ja politiikassa 1900-luvun loppupuolelta 2000-luvun alkuun. Väitöskirja.

Työ ja elinkeinoministeriö. Haettu 21.3.2014 osoitteesta:

http://www.tem.fi/yritykset/yritysten_kehittaminen/yrityjyytta_koskevia_tutkimuksia

Työ ja yrittäjyys 4/2010. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu. MoniNainen ja Uudistuva Naisyrittäjyys. Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmän loppuraportti.

Uusyrittäjäkeskus Ensimetri. Yrittäjän infon materiaali. Haettu 17.5.2014 osoitteesta:

<http://www.ensimetri.fi/news/6/28/Minustako-yrityjyys--infot>

Yle uutiset: http://yle.fi/uutiset/pakkoyrittajyys_vakiintuu_tyoelamassa/6196162

LIITTEET

Liite 1. Saateteksti

info@tampereenyrittajanaiset.fi

Liitteet:  Vastauslomake.doc (44 kt) [[Avaa selaimessa](#)]

Hyvä Naisyrittäjä!

Teen opinnäytetyötä naisyrittäjyydestä tradenomin opintoihin liittyen.

Pyydän käyttämään hetken arvokasta aikaasi ja vastaamaan oheisiin kysymyksiin sähköpostitse 31.8.12 mennessä osoitteella:
eija.heinänen@biz.tamk.fi

Vastauksista jo etukäteen suuresti kiittäen,

Eija Heinänen

Liite 2. Haastattelulomake

1 (4)



Hyvä Naisyrittäjä!

Kerro omista kokemuksistasi ja ajatuksistasi yrittäjyyttä harkitsevalle.
Anna untuvikolle kullanarvoisia neuvoja, neuvoja, joita olisit ehkä itsekin tarvinnut ja arvostanut.

Mikä sai Sinut alun perin ryhtymään yrittäjäksi? Uran käännekohtat?

Oliko yrittäjäksi ryhtyminen selvää jo pienestä pitäen? Oliko sattumalla vaikutusta? Uran käännekohtat? Mitkä ovat olleet pahimmat kompastuskivet ja selviytymiskeinot? Onko jokin oma haave tai unelma toteutunut?

Mitä haluaisit antaa evästyksiksi yrittäjäksi ryhtyvälle?
Naisyrittäjän Niksi-Pirkka - mitkä ovat hyviksi koettuja neuvoja ja niksejä?

Miksi juuri nämä eväät ovat tärkeitä?

Kirjoita omin sanoin, lisää sivuja tarvittaessa.

Yrittäjän ja yrityksen nimeä ei mainita opinnäytetyössä.
Kaikkia muita tietoja voidaan käyttää, esim. katkelmia tekstistä.

Jos et halua kirjoittaa, mutta haluaisit kuitenkin kertoa ajatuksesi, ota yhteyttä, niin sovitaan haastatteluaika.

sähköposti: elja.heinonen@biz.tamk.fi, puh. 040 537 1878



(jatkuu)

Taustatiedot:


Kysymys	Vastaus
*) Yrittäjän nimi	
Yrittäjän ikä	
Kuinka kauan olet toiminut yrittäjänä?	
*) Yrityksen nimi	
Toimiala	
Palkkakunta, jolla yritys toimii	
Perustamisvuosi	
Lopettamisvuosi	
Yrityksen liikevaihto	
Yrityksen työntekijämäärä	

*) yrittäjän ja yrityksen nimiä ei mainita opinnäytetyössä

(jatkuu)

3 (4)

Omat kokemukseni ja ajatukseni ...



(jatkuu)

4(4)



BOOM
Kiitos vastauksestasi!
BOOM

Liite 3. Koonti taustatiedoista

nro	yrittäjän ikä	kuinka kauan olet toiminut yrittäjänä?	toimiala	perustamisvuosi
1	33	8	sisustusarkkitehti, tilasuunnittelu ja sisustus suunnittelupalvelut yritys- ja yksityisasiakkaille	2004
2	56	1,5	siivousliike, puutarhojen kunnostus, maanpeittokasvien kasvatatus ja istutus	2010 lopussa
3	43	9	tekstiilialan yleisvähittäiskauppa	2004
4	52	4,7	viestintä- ja konsulttitoimisto	2007
5	-	ei tietoja	isännöitsijä/toiminnanjohtaja	
6	48	9 vuotta, aikaisemmin 5 vuotta	sisustustuotteiden maahantuontitukkur	1991
7	32	2 v 2 kk	grilli-/kioskitoiminta	2010
8	43	13	taloushallintopalvelut	1999
9	52	2	kauneus ja hyvinvointi	2010
10	44	9	erikoiskauppa	2003
11	51	5. vuosi	kotityöpalvelut	2008
12	57	16	jalometallikorut, verkkokauppa	1999
13	62	yhteensä yli 30 vuotta	tilitoimisto	1991
14	51	4	viestinnän palvelut, tutkimus, retkeilyyn liittyvät palvelut, esim. erä- ja luonto-oppaan palvelut	2008
15	-	ei tietoja	viestintä	
16	58	22	sosiaali- ja terveysala	1990
17	41	5 vuotta	vähittäiskauppa, naisten vaatetus	1952, 1991 lähtien samalla y-tunnuksella
18	51	12	kehoterapia, koulutus, esiintyminen	2000
19	36	rapiat 3 vuotta!	liikunnanalan palvelut	2009
20	57	24	vaihtoehtohoidot	1988

Liite 4. Jo toimivien yrittäjien antamat neuvot

Kullanarvoiset neuvot

<p>Ei ole tarvetta viimeisen päälle laitteille ja /tai koneille ja ainakin yrityksen alkuvaiheessa vaatimattomuus ja säästäväisyys on hyvä juttu.</p>	<p>Et ole korvaamaton – opi delegoimaan. Jotta säästäisit voimiasi, aikaasi ja saisit niitä riittämään niihin tehtäviin, missä juuri sinua tarvitaan.</p>	<p>Sun täytyy omistautua hommalle täysin, ei voi "kokeilla" yrittäjänä olemista, ei voi olla yrittäjä joka toinen viikko tai vain silloin kun haluaa, vaan yrittäjänä on oltava kokoaikaisesti, tosissaan.</p>	<p>Se asiakaspalvelun tärkeys - se on pikkuyrityksen elinehto.</p>	<p>Ongelmien kohdatessa ne usein pahenevat pitkittyessään, tartu niihin siis heti.</p>	<p>Uneimat motivoivat, pitävät katseen tulevassa, realismi puolestaan huolehtii siitä, että unemat eivät johda haihattelun tielle irti bisneksen todellisuudesta.</p>
<p>Naisyrittäjien koulutukset ovat mainioita. Kehitä itseäsi ja pidä huolta kunnostasi.</p>	<p>On tosi tärkeätä, että heti alussa jo tajuat sen, että kannattaa hankkia kunnan kirjanpitäjä, joka hoitaa ne asiat.</p>	<p>Tarvitaan lievää sekopäisyyttä! :D</p>	<p>Uskalla kokeilla ja uskalla epäonnistuaakin, pääasia on, että saat kokemuksia, joita voit hyödyntää tulevaisuudessa.</p>	<p>Vakuutukset kunnossa.</p>	<p>Yrittäjäjärjestöjen toimintaan osallistumalla oppii tuntemaan yrittäjien elämää, muuttuvaa lainsäädäntöä, pääsee ajankohtaisiin koulutustilaisuuksiin ja saa ehkä myös asiakkuuksia.</p>
<p>Yrittäjyys on tyhjä paperi työpöydällä, kaikki muu yrittäjän on luotava itse. Jos ei pysty tyhjälle paperille luomaan vahvaa visiota siitä, millainen yrityksestä tulee, kovaa halua toteuttaa visio ja vahvaa uskoa omiin kykyihinsä, ennen pitkä yritys ajautuu valkeuksiin koska sillä ei ole riittävän vahvaa perustaa. Jos ei tällaista perustaa ole, ei kannata perustaa yritystä vaan etsiä lisää kokemusta ja miettiä, mitä todella haluaa tehdä.</p>	<p>Täytyy pitää kiinni lupauksistaan, esimerkiksi kellonajoista, klo 12.00 on tasan klo 12.00, se ei ole klo 12.05.</p>	<p>Kun etukäteen mietit suunnittelet ja organisoit, vähennät paniikkeja, uupumista ja virheitä.</p>	<p>Opettele sanomaan EI – esim. ihan jokaisesta markkinointipuheesta ei tarvitse tilata mitään. Hyvä neuvo olisi, ettei ensimmäisen puolen vuoden aikana tilaa mitään puhelimessa... sanot vain "ei kiitos, en tilaa mitään."</p>	<p>Kirkasta liikeideasi sellaiseksi, josta saa elannon: ei pilvilinnoja, eikä pelkästään kivoja asioita, vaan tuote / palvelu, josta asiakas on valmis maksamaan.</p>	<p>Yrityksen pyörittäminen vaatii ammattitaitoa, jota voi hankkia.</p>
	<p>Nöyryys sille, että on nöyrä ja kiitollinen asiakkaita kohtaan, nöyryyttä myöntää virheensä, nöyryyttä uskaltaa kysyä, kun ei osaa.</p>	<p>Neuvoja, joita voin antaa, liittyy asiakkaisiin: muista aina palvella heidät hyvin. Muista että pieni hymy voi pelastaa monen ihmisen päivän.</p>	<p>Kursseilla tapaa kollegoja, joiden kanssa voi vaihtaa mielipiteitä ja kokemuksia.</p>	<p>Aikaa on aina rajallisesti, on pystyttävä hyväksymään, että jotkut asiat jäävät hetkeksi kesken tai eivät valmistu ollenkaan. On opittava, että joskus "riittävä" on se tavoitetaso, jolle on nyt mahdollisuus päästä.</p>	
	<p>Asiakkaiden haukkuminen on lyhytnäköistä. Kun en osaa, myöntää sen ja kääntyy verkostonsa puoleen, kaikki tieto on löydettävissä.</p>				

Elämä on kuitenkin tehty nautittavaksi 😊