



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

OPINNÄYTETYÖ

Suomalaisyrittäjät Aurinkorannikolla

Tietopaketti yrityksen perustamista Espanjaan suunnitteleville

Sari Korpijärvi

Liiketalouden koulutusohjelma
toukokuu 2008
Työn ohjaaja: Simo Vesterinen

TAMPERE 2008



Tekijä(t)	Sari Korpijärvi	
Koulutusohjelma(t)	Liiketalouden koulutusohjelma	
Opinnäytetyön nimi	Suomalaisyrittäjät Aurinkorannikolla Tietopaketti yrityksen perustamista Espanjaan suunnitteleville	
Työn valmistumis- kuukausi ja -vuosi	toukokuu 2008	
Työn ohjaaja	Simo Vesterinen	Sivumäärä: 44

TIIVISTELMÄ

Tämän työn tavoitteena oli laatia ohjeellinen tietopaketti Espanjan Aurinkorannikon Yrittäjät -yhdistykselle. Tarkoituksena oli hankkia tietoa itselleni sekä koota tietopaketti Espanjassa yrittäjyydestä kiinnostuneille tai oman yrityksen perustamista suunnitteleville.

Sovelsin työhöni teoriaa yrityksen toiminta-ajatuksesta ja liikeideasta, yrityksen perustamisesta Espanjaan, yritystoiminnan aloittamisesta ja espanjalaisista yritysmuodoista. Työssä on myös yleistietoa Espanjasta, Aurinkorannikosta ja alueen suomalaisyhteisöstä. Yrittäjyyden vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat Aurinkorannikolla on käyty läpi SWOT- analyysin avulla.

Työtä varten tehty kysely lähetettiin sähköpostilla yrittäjäyhdistykseen kuuluville yrittäjille. Kyselyn avulla kerättiin taustatietoja yrityksen perustamisvaiheista Espanjassa ja toimimisesta suomalaisyrittäjänä Aurinkorannikolla.

Kyselyn avulla sain käytännönläheistä tietoa Espanjassa toimivilta suomalaisyrittäjiltä, jotka toimivat nimenomaan Aurinkorannikon alueella. Työssä on selvitetty asioita, joita tulisi ottaa huomioon ennen yritystoiminnan aloitusta Espanjassa.

Espanjassa on hyvin tärkeää ja lähes välttämätöntä tietää ja tuntea juuri oikeat tahot, jotta asiat toimisivat yrittäjyyden kannalta halutulla tavalla. Suomessa yrittäjät saavat yritystoiminnan alkuvaiheissa yhdenvertaista kohtelua, Espanjassa tähän ei vielä yllä. Tämän työn tarkoitus on jatkossa palvella Espanjassa yritystoiminnasta kiinnostuneita ja alueelle saapuvia uusia yrittäjiä. Aurinkorannikon alueella elää suuri suomalaisyhteisö, johon on yrittäjänä helppo liittyä. Aurinkorannikon Yrittäjät -yhdistys voi jatkossa antaa tämän tietopaketin yrityksen perustamista suunnitteleville.

Avainsanat Aurinkorannikko Espanja yrittäjyys yritysmuodot
yritystoiminta



Author(s)	Sari Korpijärvi	
Degree Programme(s)	International Business	
Title	Finnish entrepreneurs at Costa del Sol Information packet for those who start a business in Spain	
Month and year	May 2008	
Supervisor	Simo Vesterinen	Pages: 44

ABSTRACT

The main purpose for this thesis was to create a directive information packet for Aurinkorannikon Yrittäjät – association in Fuengirola, southern Spain. My goal was to get knowledge for starting business in Spain as a foreign act.

I adapted theory to my thesis from company's business plan and idea, establishing company in Spain, starting a business and the different forms of Spanish companies. I also added the basics about Spain, Costa del Sol and the Finnish society based on Fuengirola. With the help of SWOT-analysis I went through the strengths, weaknesses, opportunities and threats of entrepreneurship on Costa del Sol.

The enquiry made for this thesis was sent by email to Finnish businessmen who are part of the Aurinkorannikon Yrittäjät and found out what are the basic facts about starting business in Spain and working there as a Finnish entrepreneur.

As a result from that I got practical information about what should be taken into consideration when starting a business in Spain.

It's vital to know the exact quarters in Spain to run your business in a proper way. Comparing to Finnish businesses the Spanish one isn't that equal yet, so the starters might find this thesis handy. This work was made with the help from seasoned professionals to the ones just starting their businesses in Spain, guiding their steps in still a bit complicated Spanish soil. Costa del Sol's large Finnish society also helps to fit in the group. Reading this work, you can get a bit information to how to start your business in Spain.

Keywords Costa del Sol Spain entrepreneurship company forms

Sisällys

1 Johdanto.....	6
2 Espanja	7
2.1 Yleistä Espanjasta	8
2.1.1 Työajat ja päivärytmi	8
2.1.2 Tapakulttuuri	9
2.2 Yleistä Aurinkorannikosta	9
2.2.1 Miksi Espanjaan?	10
2.2.2 Costa del Solin suomalaisyhteisö.....	10
2.2.3 Fuengirola	11
2.2.4 Fuengirolan kaupungin kartta.....	12
3 Yrityksen toiminta-ajatus ja liikeidea.....	13
4 Yrityksen perustaminen Espanjaan	14
4.1 Yritystoiminnan aloittaminen	15
4.1.1 Gestoría	15
4.1.2 NIE – numero	16
4.1.3 Residencia	17
5 Espanjalaiset yritysmuodot.....	18
5.1 Empresario individual.....	18
5.2 Sociedad civil.....	18
5.3 Sociedad colectiva	19
5.4 Sociedad comanditaria	19
5.5 Sucursal.....	19
5.6 Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.L.....	20
5.7 Sociedad Anónima, S.A.	20
6 Aurinkorannikon Yrittäjät	22
7 Toimeksianto	24
7.1 Kyselytyypin valinta.....	24
7.2 Kvalitatiivinen tutkimus.....	24
7.3 Kyselyn toteutus	25
7.4 Sähköinen kysely	25

8 SWOT- analyysi	26
9 Kyselyn vastaukset.....	28
9.1 Yrityksen nimi ja Toimiala	28
9.2 Taustatiedot yrityksen perustamisvaiheista	29
9.3 Yrityksen koko, sijainti ja työntekijöiden määrä.....	30
9.4 Paperisota ja rahoitustoimet	31
9.5 Kilpailijat.....	31
9.6 Asiakaskunta	32
9.7 Kielitaitovaatimukset	32
9.8 Kuinka olet mielestäsi menestynyt Aurinkorannikolla	33
9.9 Vastanneiden vapaa sana	33
10 Yhteenveto ja johtopäätökset	36
Lähteet	39
Liitteet.....	41
Liite 1. Sähköpostitse lähetetty kyselylomake.....	41
Liite 2. Aurinkorannikon yrittäjäyhdistykseen kuuluvat yritykset.....	43

1 Johdanto

Valitsin tämän aihealueen henkilökohtaisesta kiinnostuksesta Espanjaa ja Aurinkorannikkoa kohtaan. Tämä opinnäytetyö on tehty toimeksiantona Malagassa Espanjassa, Fuengirolassa kokoontuvalle Aurinkorannikon Yrittäjät - yhdistykselle. Yhdistys kokoontuu kerran kuussa jolloin yrittäjät vaihtavat mielipiteitään ja auttavat toisiaan käytännön asioissa, jotka yrittäjille ovat vieraassa maassa aina kinkkisempiä kuin Suomessa.

Tätä työtä varten tehdyn kyselylomakkeen avulla kerättiin tietoja jo alueella toimivilta suomalaisyrittäjiltä, saatujen tietojen perusteella ja teoriaosuutta hyödyntäen on koottu yhteen asioita, jotka on syytä ottaa huomioon perustettaessa yritystä Espanjassa. Yrittäjät saivat aika vapaamuotoisesti kertoa oman yritystoimintansa alkuvaiheen vaatimista asioista. Kysely toteutettiin syksyn 2007 aikana. Teoriaosuudessa on käyty läpi espanjalaiset yritysmuodot ja yrityksen perustamistoimet sekä yleisiä tietoja Espanjasta ja Aurinkorannikosta.

Tätä tietopakettia voidaan jatkossa hyödyntää yrittäjyyden aloittamisessa nimenomaan Aurinkorannikolla. Tämän työn tavoitteena ei ole ollut kertoa kaikkea kaikesta, vaan luoda yleiskuva niistä asioista, jotka yrittäjän tulisi selviytyäkseen tietää.

Kun yrityksen toiminta ei ole paikkaan sidottua, vaan yritys voi toimia missä päin maailmaa tahansa, voi Espanjaan perustettava yritys olla suotuisa vaihtoehto kansainvälisien mahdollisuuksien ja ilmaston puolesta.

2 Espanja

Espanja on perustuslaillinen monarkia, jossa kuninkuus periytyy, ja maalla on kaksikamarinen parlamentti *Cortes*. Espanja on jaettu 17 itsehallintoalueeseen, joista kullakin on omat suoraan valitut viranomaisensa.

Espanjan merkittävin lomakohde on Aurinkorannikko, Costa del Sol. Maantieteellisesti Aurinkorannikko sijaitsee Espanjan etelärannikolla Välimeren rannalla. Costa del Sol kuuluu Andalucian alueeseen, ja siihen kuuluu lukuisia rannikon kaupunkeja ja kyliä. Ydinaluetta on Malagan provinssi, jonka pääkaupunki on Malaga. (Europa...2008)



Kuvio 1. Espanjan kartta (Finmatkat...2008)

2.1 Yleistä Espanjasta

Seuraavassa yleistietoa Espanjasta:

Kokonaispinta-ala: 504 782 m² mukaan lukien Baleaarit, Kanarian Saaret ja Afrikan puolella sijaitsevat Ceuta ja Melilla.

Luonnonvarat: rautamalmi, suoli, hiili, elohopea.

Rajanaapurit: Ranska, Portugali, Andorra, Marokko.

Aika: CET

Asukasluku: 45,1 miljoonaa (arvio 2007)

Suurimmat kaupungit: Madrid (3,2 miljoonaa), Barcelona (1,6 miljoonaa), Valencia (797 000), Sevilla (704 000), Zaragoza (626 000), Malaga (547 000), Bilbao (354 000).

Väestönkasvu: 0,12 prosenttia (arvio 2007).

Syntyvyys: 9,98 / 1000 (arvio 2007).

Kuolleisuus: 9,81 / 1000 (arvio 2007).

Elinajanodote: 79,8 vuotta (arvio 2007).

Virallinen kieli: koko maassa espanja (castellano); lisäksi alueittain katalaani, galitsian kieli ja baski.

Uskonnot: roomalaiskatolilaisia 94 prosenttia, muita 6 prosenttia.

Etniset ryhmät (kielen perusteella): Kastilian espanjalaisia 74 prosenttia, katalaaneja 17 prosenttia, galitsialaisia 7 prosenttia ja baskeja 2 prosenttia; romaneja 500 000. Ulkomaalaisia Espanjassa on nykyisin noin 3,9 miljoonaa eli 8,7 prosenttia väestöstä. (Espanja maaraportti...2007)

2.1.1 Työajat ja päivärytmi

Päivärytmi poikkeaa selvästi perinteisestä suomalaisesta kahdeksasta - neljään -työpäivästä. Tavallisesti työpäivä Espanjassa alkaa kello 9.00 tai 10.00 jälkeen. Päivän katkaisee siesta, jota vietetään pari tuntia iltapäivällä kello 13.00 -17.00 välillä. Tällöin suurin osa liikkeistä ja toimistoista sulkee ovensa. Siestan aikana espanjalaiset käyvät syömässä joko kotonaan tai ravintolassa.

Siestan jälkeen työpäivä jatkuu noin kello 20.00 asti. Kaupat ovat tavallisesti auki iltayhdeksään tai kymmeneen, ruokaravintolat avaavat ovensa 19.00 aikaan ja ovat yleensä auki niin kauan kuin asiakkaita riittää. Päivärytmi on siis huomattavasti iltapäinotteisempi kuin Suomessa.

Espanjalaiset ovat mestareita myöhästymään, koska yleisesti ollaan sitä mieltä, että lyhyessä ajassa ehtii saada enemmän aikaiseksi. *Mañana* -asenne näkyy yleisesti: "Älä tee tänään mitään,

minkä voit siirtää huomiseksi". (Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus...2005)

2.1.2 Tapakulttuuri

Kaupankäynnissä henkilö- ja ystävyysuhteilla on suuri merkitys. Liikeasioissa espanjalaiset ovat konservatiivisia; myös ulkomaalaisilta odotetaan muodollista käyttäytymistä. Kauppakielenä on perinteisesti espanja, mutta englanti on EU:iin liittymisen myötä yleistynyt nopeasti. Espanjaa on kuitenkin hyvä osata edes vähän. Käyntikortit kannattaa laatia sekä espanjaksi että englanniksi. Yleisin lomakuukausi espanjalaisilla on elokuu, silloin on hyvin vaikea tavoittaa ihmisiä. Pienimmät yritykset voivat olla elokuussa suljettuina.

Espanjalaiset kertovat mielellään maastaan, joten kannattaa perehtyä maan historiaan, kulttuuriin ja alueellisiin erikoispiirteisiin. Kiinnostus Suomea ja suomalaisia kohtaan on lisääntynyt, joskin Suomea tunnetaan keskimäärin vielä suhteellisen vähän. (Espanja maaraportti...2007)

2.2 Yleistä Aurinkorannikosta

Aurinkorannikko tunnetaan kansainvälisesti nimillä Costa del Sol ja Costa del Golfina. Tämä johtuu siitä että alueella on vuodessa aurinkoisia päiviä yli 300, ja golf-kenttiä ympäristöstä löytyy runsaat 50.

Aurinkorannikko sijaitsee eteläisessä Espanjassa, Andalucian maakunnassa, jonka pääkaupunki on sisämaassa sijaitseva Sevilla. Aurinkorannikon tärkeimpiin kaupunkeihin kuuluvat Málaga, Torremolinos, Benalmádena, Fuengirola, Marbella, Estepona ja Almería.

2.2.1 Miksi Espanjaan?

Syitä Espanjaan asettumiseen on monia ja ne vaihtelevat tapauskohtaisesti. Maan lämmintä ja miellyttävää ilmastoa on ylistetty kautta aikojen, ja se onkin usein ensisijainen motivaatiotekijä etelään muutettaessa.

Vuorotteluvapaan antaman mahdollisuuden turvin monet lapsiperheet ovat muuttaneet vuoden koeajaksi etelään. Osa näistä muuttajista on ihastunut Espanjaan siinä määrin, että on päätynyt muuttamaan pysyvästi asuinmaataan. Myös yrittäjien joukko on tiivistynyt. (Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus...2006)

Aurinkorannikon alueella on hyvä imago suomalaisten keskuudessa. Suomenkielellä saatavat palvelut, lyhyt lentomatka Suomesta sekä sijainti, kansainvälinen alue ja lämmin ilmasto ovat positiivisia valtteja matka- ja asuinkohdetta valittaessa. Rannikolla käy yhä paljon suomalaisturisteja. Pysyvästi maassa asuvien suomalaisten lisäksi monet eläkeläiset viihtyvät rannikolla, jos ei pysyvästi niin ainakin osan aikaa vuodesta; vähintään Suomen talven yli.

Uusi Fuengirola -lehdessä olleen artikkelin mukaan Aurinkorannikon suomalaisyhteisö tulee kasvamaan reippaasti lähivuosina. Maaliskuun lopulla Aurinkorannikolle saapui reilut parikymmentä uteliasta suomalaista tutkimaan mahdollisuuksiaan jättää rëntäsaateet taakseen ja siirtyä etelän lämpöön. Matkalaiset olivat Nordean pankin asiakasmatkalla. ”Matkalaiset olivat positiivisesti yllättyneitä siitä, kuinka monipuolisia palveluita voi saada suomenkielellä.” Samalla muutama suomalaisyrittäjä esitteli toimintaansa.

Nordean asiakasryhmän jäsenet kuuluvat niin sanottuihin suuriin ikäluokkiin. ”Heidän innostuksensa Aurinkorannikosta eläkepäivien viettopaikkana on selvä osoitus siitä, että suomalaisyhteisö tulee lähivuosina kasvamaan reippaasti Aurinkorannikolla.” (Uusi Fuengirola...2008)

2.2.2 Costa del Solin suomalaisyhteisö

Uusia talvehtijoita ja pysyviä asukkaita muuttaa Aurinkorannikolle joka vuosi, ja miksi ei muuttaisi, arki on helpompi aloittaa kun palvelutkin kasvavat koko ajan.

Yllättävän vaikeaa oli saada tarkkaa vastausta kysymykseen ”Paljonko suomalaisia asuu tai oleskelee Costa del Solin alueella?” ”Yleisesti esitettyjen arvioiden mukaan koko Espanjassa asuu pysyvästi tai osan aikaa noin 20 000 – 30 000 suomalaista. Espanjan suurlähetystön epävirallisen arvion mukaan luku saattaa nyt ol-

la jopa 40 000. Virallisten väestötilastojen mukaan Espanjassa asuu vakituisesti noin 5000 Suomen kansalaista.” (Suomi-Espanja seura...2007)

”Aurinkorannikolla asuvien suomalaisten määrästä on vain hyvin karkeita arvioita. Pysyvästi asuvia voisi olla noin 5000, mutta yli kuukauden vuodesta asuvien määrä menee varmaankin lähelle 30 000 henkeä (tähän lasketaan mukaan matkanjärjestäjien pitkänmatkalaiset, jotka ovat rannikolla 4+ viikkoa vuodessa). Talvehtivien ”muuttolintujen” määrä on karkeasti arvioiden 10 -15 000 henkeä, ja siihen kun lasketaan päälle vakituiset suomalaisasukkaat, nousee määrä noin 15 -20 000 henkeen.” (Ivakko, 15.10.2007, sähköpostivastaus)

Yleisesti esitettyjen arvioiden mukaan Costa del Solilla asuu jopa 30 000 suomalaista yli kuukauden vuodessa. ”Pysyvästi Fuengirolassa asuvia on noin 76 000, joista vähintään 40 prosenttia on ulkomaalaisia. Suurin osa ulkomaalaisista on brittejä, joita on noin 6000. Seuraavaksi eniten, noin 3000, on suomalaisia.” (HS, 21.12.2007)

Mitkään tilastot eivät kerro asiasta koko totuutta, sillä läheskään kaikki eivät tee muuttoilmoitusta Suomesta lähtiessään, eivätkä rekisteröidy Espanjassa asuinpaikkansa kunnanvirastoon. Oleskeluluvan eli *residensian** hankkineet sen sijaan näkyvät Espanjan tilastoissa. (Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus...2005)

2.2.3 Fuengirola

Malagan lentokentälle saapuu lähes päivittäin suoria lentoja Helsingistä. Lentoaika on noin 4,5 tuntia. Fuengirolaan matkaa kertyy lentokentältä noin kolmekymmentä kilometriä. Seitsemän kilometriä pitkän rantakadun *Paseo Maritimon* lisäksi rannikolta löytyy suomalainen seurakunta, suomalainen peruskoulu ja lukio, jossa pidettiin keväällä 2007 ensimmäiset ylioppilaskirjoitukset Suomen ulkopuolella. Myös lääkärin ja pankin palveluita on saatavilla suomeksi. Tämä lisää huomattavasti Aurinkorannikon suosiota suomalaisten turistien keskuudessa.

**Residencia* tarkoittaa koti- tai asuinpaikkaa ja merkitsee myös asumisoikeutta

2.2.4 Fuengirolan kaupungin kartta



Kuvio 2. Fuengirolan kaupunkikartta (Aurinkorannikko...n.d.)

3 Yrityksen toiminta-ajatus ja liikeidea

Toiminta-ajatus kertoo miksi yritys on olemassa tai miksi se on tarkoitus perustaa. Toiminta-ajatus on yrityksen peruslinjaus, sen kautta selviää mitä yritys on tekemässä ja miksi.

Toiminta-ajatukseen verrattuna liikeidea on konkreettisempi, käytännönläheisempi ja laajempi kokonaisuus. ”Liikeidea on kuvaus siitä, miten yrityksellä on tarkoitus tehdä rahaa.” Jokaisen perustettavan yrityksen liikeidea tulisi olla napakka, loppuun saakka pohdittu kokonaisuus, josta näkyy selkeää menestymisen mahdollisuutta.

Yksinkertaisuudessaan yrityksen liikeidea vastaa kolmeen peruskysymykseen: Mitä, kenelle ja miten?

Mitä?

Vastaus kysymykseen ”Mitä?” kertoo tuotteen tai palvelun, jota kohderyhmälle tarjotaan. Mitkä ovat asiakkaiden tarpeet, tuotteen idea ja vahvuudet, ja millainen kilpailuetu on muihin alalla oleviin tuotteisiin.

Kenelle?

Selvitetään kohderyhmä, ketkä ovat todennäköisimpiä asiakkaita / ketkä ovat ihanneasiakkaita.

Miten?

Kysymys ”Miten?” vastaa niihin kysymyksiin, jotka kaksi edellistä kysymystä jättivät avoimeksi. Miten tuote / palvelu tarjotaan kohderyhmälle, millä resursseilla liikeideaa aiotaan toteuttaa ja kuka tekee mitäkin. (Sutinen & Viklund 2005:55 -57)

4 Yrityksen perustaminen Espanjaan

Periaatteessa yrittäminen Espanjassa on aivan samanlaista kuin missä päin maailmaa tahansa. Yritystoiminnan tarkoitus on maasta riippumatta harjoittaa kannattavaa liiketoimintaa ja tuottaa taloudellista voittoa omistajilleen.

Kuten yrityselämässä yleensä, jotkut suomalaisyrittäjät menestyvät Espanjassa vuosia, toiset vähän vähemmän aikaa. Pääsääntö on kuitenkin sama kuin Suomessakin; hyvällä liikeidealla onnistuu, kun ymmärtää, että menestyminen on todella kovan työn takana. (Westerdahl 2001:232).

Kun päätät aloittaa yritystoiminnan - missä maassa tahansa – pyri ottamaan huomioon ainakin muutamat perusasiat:

- Mitä eri yritysmuotoja on?
- Mihin viranomaisiin otetaan yhteyttä ja missä järjestyksessä?
- Millaisia kuluja yrityksen perustamisesta tulee?
- Kuka hoitaa perustamispaperit kun kielitaito puuttuu?
- Kenen puoleen kääntyä ongelmatilanteissa?

On tärkeää olla varma itsestään ja ideastaan. Valmiiksi huonoksi todettu liikeidea tuskin tuo kummoistakaan menestystä. Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty eli analysoi ja tee suunnitelmat huolellia. Asiantuntijoiden puoleen kääntyminen on suotavaa ainakin toiminnan aloittamisessa vieraalla maaperällä.

Suomalaisten Espanjan tuntemus on yleisesti liittynyt matkailuun. Sitä vastoin espanjalaisen yrityskulttuurin tuntemus on edelleen melko vähäistä. Suomalaisten yritysten kiinnostus Espanjaa kohtaan on tosin yleisen kansainvälistymiskehityksen ja EU-jäsenyyden myötä kasvanut. Kasvupotentiaalia on kuitenkin edelleen runsaasti käyttämättä. (Suomen yrittäjät...2008)

EU:n määräyksissä todetaan, että jäsenmaiden kansalaiset voivat vapaasti ryhtyä yrittäjiksi missä tahansa EU-maassa sillä edellytyksellä, että he täyttävät samat vaatimukset, jotka asetetaan oman maan kansalaisille vastaavassa tilanteessa.

Henkilön toimiessa Suomessa yksityisyrittäjänä millä alalla tahansa, paitsi niin kutsutuissa *suojatuissa ammateissa*, voi hän aloittaa saman toiminnan Espanjassa. Mikään EU-maa ei voi muuttaa tätä maan omalla lainsäädännöllä. On kuitenkin olemassa kaksi poikkeusta: julkisen palvelun tietyt tehtävät sekä maan yleiseen turvallisuuteen liittyvät tehtävät, joissa suomalaisella ei ole samoja

mahdollisuuksia työskennellä kuin espanjalaisella. (Westerdahl 2001:235 -236)

Suojatuissa ammateissa pelkkä ammattikokemus ei riitä, vaan henkilön on todistettava Espanjan viranomaisille, että hänellä on toisessa EU-maassa hankittu koulutus, joka voidaan hyväksyä Espanjassa. Tämä koskee muun muassa seuraavia ammatteja: lääkärit, hammaslääkärit, sairaanhoitajat, kättilöt, apteekkarit ja arkkitehdit. (Westerdahl 2001:236)

4.1 Yritystoiminnan aloittaminen

Perustamisasiakirjan ja rekisteröinnin lisäksi yrityksen perustamiseen liittyy monia asioita. Yhtiömuodosta riippuen perustamisprosessi kestää jopa useita kuukausia.

Seuraavaksi käsitellään muutamia keskeisimpiä elinkeinon harjoittamiseen tai liiketoimintaan liittyviä toimenpiteitä.

Valtio

1. Verotoimistoon, *Hacienda*, on ilmoitettava toiminnan aloittamisesta, sekä anottava liiketunnus.
2. Sosiaaliturvaviranomaisille, *Seguridad Social*, on tehtävä ilmoitus toiminnan aloittamisesta.
3. Työntekijät on ilmoitettava sosiaaliturvan piiriin.
4. Yritys on rekisteröitävä kaupparekisteriin, *Registro Mercantil* (S.L. ja S.A.).

Kunta

1. Avauslupa, *Licencia de apertura del centro de trabajo ante el Ayuntamiento*. *Licencia de apertura* – hakemus jätetään siihen kuntaan, missä liiketoimintaa aiotaan harjoittaa. Luvan saamiseksi tarvittava summa voi olla yllättävänkin suuri.
2. Liiketoiminnasta maksetaan kunnalle vuosittainen vero, *Impuesto de Actividades Económicas (IAE)*. Veron määrään vaikuttavat useat tekijät. (Westerdahl 2001:235)

4.1.1 Gestoría

*Gestoría** tarkoittaa suomeksi asiointi- tai palvelutoimistoa. Suositeltavaa on, että Espanjassa yrittäjän tointa aloittava hoidattaa yrityksen perustamiseen liittyvät asiat *Gestoría*n kautta; näin välttyy ikäviltä yllätyksiltä.

Tätä opinnäytetyötä varten tehdyt kyselyt ovat osoittaneet *Gestorian* tärkeyden ja toimivuuden. Joka tapauksessa asiat etenevät hitaasti; *Gestorian* hoitamanakin yritystoiminnan aloittamiseen tarvittavien asiakirjojen hoitoon menee yleensä 1-2 kuukautta.

"*Gestoria* on yritys, joka tarjoaa asiantuntijapalveluita sekä yksityishenkilöille että yrityksille. *Gestoria* tuntee ja hoitaa asiakkaan puolesta espanjalaisen byrokratiaviidakon monimutkaiset viralliset pykälät, luvat ja menetelmät."(Espanja.org...2006 -2008)

Gestorian palvelut ovat saaneet alkunsa paitsi Espanjan byrokratian monimutkaisuuden, myös tavallisten ihmisten tietämättömyyden sekä kielitaidon että ajan puutteen takia. Sanomattakin on selvää, että ammattilainen selviytyy asioiden hoidossa nopeammin kuin jos itse on kielitaidottomana jonottamassa väärän viraston väärällä luukulla.

4.1.2 NIE – numero

NIE -numero (*Número de identificación de extranjeros*) on ulkomaalaisen henkilötunnusnumero Espanjassa. NIE -numero on tarpeen, jos aikoo esimerkiksi tehdä työsopimuksen, avata pankkitilin, ostaa auton tai asunnon tai tehdä muita virallisia sopimuksia.

NIE -numeroa haetaan paikalliselta poliisilaitokselta (*Policia Nacional*). Hakulomakkeen lisäksi tarvitaan kopio passista, mutta myös alkuperäinen passi tulee esittää virkailijalle hakemusta jätettäessä.

NIE -numero ei tuo mukanaan mitään vastuita tai oikeuksia. Haettaessa *residencia* -korttia, saa NIE -numeron automaattisesti sen mukana. NIE -numero on ilmainen, ja sen saaminen kestää noin kahdesta viikosta kuukauteen. Kerran numeron haettuaan se on voimassa aina. (Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus...2006)

Fuengirolassa prosessi etenee siten, että aamulla on syytä olla jo varhain jonottamassa poliisiasemalla tarvittavien asiakirjojen kanssa. Vuoronumeroita jaetaan aamulla klo 08.30 alkaen, ja ne saattavat loppua hyvinkin nopeasti. Vuoronumeron perusteella asiakkaita palvellaan järjestyksessä kello 14.00 saakka. Kun oma vuoro tulee kohdalle, tulee virkailijalle esittää kaikki tarvittavat paperit, joihin tulee leimat. Kielitaidon mukaan kannattaa myös tiedustella koska numeroa voi tulla hakemaan.

Numeron varsinainen hakeminen hoituu jo nopeammin, mukaan tarvitaan vain passi. Poliisilaitoksen info-tiskiltä voi ilman jonotusta noutaa numeronsa. (Espanja.org...2006 -2008)

4.1.3 Residencia

Euroopan Unionin kansalainen voi matkustaa mihin tahansa jäsenvaltioon ja oleskella siellä kolme kuukautta ilman muodollisuuksia, kun hänellä on mukanaan voimassa oleva henkilöllisyystodistus tai passi. Jos aikomuksena on oleskella Espanjassa kauemmin kuin kolme kuukautta, tarvitaan oleskeluun oleskelulupa, *Tarjeta de Residencia*. *Residencia* tarkoittaa koti- tai asuinpaikkaa ja merkitsee myös asumisoikeutta. (Asesoría MOP Consulting...2003)

Elinkeinonharjoittajan *Residenciaa* haetaan poliisilaitokselta, *Comisaría de Policía. Departamento de Extranjeros*, Ulkomaalaisosastolta saa anomuslomakkeen, jonka liitteiksi tarvitaan passi, valokopio passista, neljä passikuvaa, *escritura** tai vuokrasopimus, todistus sosiaaliturvan piiriin kuulumisesta, sekä todistus ilmoittautumisesta verovelvolliseksi. Asiakirjat on esitettävä alkuperäisinä. (Asesoría MOP Consulting...2003)

* notaarin vahvistama asiakirja, -paperi, sopimus, -kirja, välikirja

5 Espanjalaiset yritysmuodot

Euroopan unionissa on vapaa yrityksen perustamisoikeus. Liiketoimintaa voidaan harjoittaa Espanjassa useiden eri yritysmuotojen kautta. Periaatteiltaan ne jakautuvat kahteen pääryhmään: elinkeinonharjoittajiin, *empresarios individuales* ja yrityksiin eli juriidisiin henkilöihin, *empresarios sociales*. (Westerdahl 2001:233)

Yksinkertaisin tapa harjoittaa elinkeinotoimintaa Espanjassa on toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana, *empresario individual*.

Tyypillisiä yksityisiä elinkeinonharjoittajia ovat pienet kauppaliikkeet ja kahvilat, joilla on palveluksessaan vain muutama työntekijä. Lisäksi monet ammatinharjoittajat, kuten sähköasentajat, samoin kuin lääkärit ja asianajajat, toimivat yksityisinä elinkeinonharjoittajina. (Westerdahl 2001:330)

Tavallisimmat yhtiö- ja yritysmuodot Espanjassa:

5.1 Empresario individual

Empresario individual on suomennettuna yksityinen elinkeinonharjoittaja. Yksityisestä elinkeinonharjoittajasta käytetään usein myös nimitystä *trabajador autónomo*. Yksityinen elinkeinonharjoittaja vastaa liiketoiminnastaan ja maksaa itse omat sosiaaliturvamaksunsa. Tämäntyyppistä toimintaa kutsutaan ”omaan laskuun”, *cuenta propia*, -toimimiseksi. Elinkeinoon harjoittamisen ehtona on täysi-ikäisyys eli 18 vuotta. Liiketoiminta ja fyysinen henkilö ovat siis sama juridinen henkilö. Elinkeinoonharjoittaja vastaa liiketoimintaansa kohdistuvista veloista koko omaisuudellaan, olipa omaisuus liiketoimintaan liittyvää tai henkilökohtaista yksityisomaisuutta. (Westerdahl 2001:233).

5.2 Sociedad civil

Sociedad civil tarkoittaa yksityistä yhtiötä. Tämäntyyppistä yhtiötä samoin kuin kommandiittiyhtiöitä kutsutaan henkilöyhtiöiksi, jossa osakkaat vastaavat yhtiön veloista henkilökohtaisesti. Heidän vastuunsa on rajaton ja yhteisvastuullinen. Yhtiömuoto sopii yritykselle, jossa osapuolten henkilökohtainen työpanos ja kokemus sekä keskinäinen luottamus ovat toiminnan perustana. (Westerdahl 2001:233 -234)

5.3 Sociedad colectiva

Yksinkertaisin yritysmuoto on *Sociedad colectiva*, avoin yhtiö. Sen omistaa kaksi tai useampaa yhtiömiestä, joilla kaikilla on rajaton vastuu yrityksestä. Kaikki yhtiömiehet ovat sidottuja osallistumaan yrityksen hallintoon ja antamaan sen panoksen, mistä sovittiin perustamisen yhteydessä. He eivät kilpaile yhtiötä vastaan, ja ovat yhteisvastuussa yrityksen veloista. Vastavuoeroisesti yhtiömiehet saavat osan tuotoista.

Avoin yhtiö on muodollistettava julkisella asiakirjalla ja rekisteröitävä yritysrekisteriin. Avoimen yhtiön muodostamisvaiheet ovat melkein samat kuin osakeyhtiön muodostamisessa. Avoimen yhtiön nimi muodostuu kaikkien tai joidenkin kumppaneiden nimistä, joiden perään lisätään '*y compañía*'. (Hobbs 2004:143)

5.4 Sociedad comanditaria

Sociedad comanditaria on yhtä kuin kommandiittiyhtiö. Yhtiömuoto rakentuu samalla tavalla kuin pohjoismainen kommandiittiyhtiö. Siinä on kahdenlaisia yhtiömiehiä: äänettämiä yhtiömiehiä, joiden vastuu yhtiön taloudesta rajoittuu vain sijoitettuun pääomaan sekä varsinaisia yhtiömiehiä, jotka vastaavat yhtiöstä koko omaisuudellaan. (Westerdahl 2001:234)

5.5 Sucursal

Sucursal on suomeksi sivuliike. Sivuliike voi olla ulkomaalainen yhtiö, joka harjoittaa toimintaa Espanjassa omistamansa sivuliikkeen välityksellä. Sivuliikkeen perustaminen tehdään julkisella *escrituralla*.

Sivuliikkeellä on oltava luonnollisesti myös alkupääoma toimintaansa varten, mutta sen vähimmäismäärää ei ole määrätty. Sivuliikkeelle tarvitaan Espanjan toiminnasta vastaava edustaja, jolla on ulkomaisen yhtiön valtuutus. Muita muodollisia määräyksiä sivuliikkeen harjoittamisessa ei ole. Emoyhtiöllä on rajaton vastuu, koska Espanjan lain mukaan sivuliike ei ole juridinen henkilö. (Westerdahl 2001:234)

5.6 Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.L.

Sociedad de Responsabilidad Limitada on pienosakeyhtiö. *S.L.* kuten seuraavassa kohdassa mainittu *S.A.*, luokitellaan pääomayhtiöiksi. Näiden perustaminen edellyttää vähintäänkin lakisääteistä vähimmäispääomaa. Pienosakeyhtiön käyttöala on laaja. Se sopii erityisesti sellaisten pk-yritysten ja perheyhtiöiden tarpeisiin, joiden toiminta ei edellytä merkittävää pääomapanosta. Pienosakeyhtiön keskeisenä etuna *S.A.* -muotoiseen osakeyhtiöön verrattuna on erityisesti vaadittavan osakepääoman pienuus. (Suomen yrittäjät...2008)

S.L. ei ole jaettu osakkeisiin vaan osuuksiin. Omistajat vastaavat yhtiön taloudesta sijoittamansa pääoman määrällä. *S.L.* on byrokralialtaan yksinkertaisempi kuin *S.A.* Yhtiö perustetaan *escritural*la ja perustamishetkellä sen koko osakepääoman pitää olla maksettu. Minimiperustamispääoma on suuruudeltaan 3005,06 € (Hobbs 2004:141)

*Sociedad de Responsabilidad Limitada*n perustaminen vaiheittain:

- *SL*:n perustamiseen varataan kaupparekisteristä nimi (pari ehdotusta siltä varalta, etteivät ensimmäiset vaihtoehdot ole vapaina)
- Pankkitilin avaus pääoman talletusta varten
- CIF:n eli Y-tunnuksen haku verotoimistosta
- perustamiskirjan (*escritura de constitución*) allekirjoittaminen notariaatissa.

Näiden papereiden kanssa voidaan tehdä *escrituran* rekisteröinti kaupparekisteriin, ja käynti verotoimistossa tarvitaan Y-tunnuksen aktivoimista varten. Tämän jälkeen toimitetaan kopiot papereista pankkiin, jotta yritystilistä tulee toimiva ja pääoma on yrityksen käytössä. (Espanja.org...2006 -2008)

5.7 Sociedad Anónima, S.A.

Sociedad Anónima on osakeyhtiö. *Sociedad Anónima* – yhtiö eroaa monessa suhteessa muista Espanjan yhtiömuodoista. Merkittävin erottava tekijä on se, että ainoastaan *S.A.*:ssa omistusoikeus voi vaihtua vapaasti. Siten vain *S.A.* -muotoinen yhtiö voidaan listata pörssiin.

Tässä yhtiömuodossa, toisin kuin *S.L.*:ssa, sijoitettu pääoma on jaettu osakkeisiin. Osakkeenomistajien vastuu rajoittuu heidän sijoittamansa pääoman määrään. *S.A.* soveltuu nimenomaan sellaisen laajamuotoisen liiketoiminnan harjoittamiseen, jossa omistuksen

vapaa vaihtuvuus palvelee yrityksen toimintaedellytyksiä. (Suomen yrittäjät...2008)

Tämä yhtiömuoto soveltuu yrityksille, joilla on suurehko liikevaihto tai joissa liikkeen varastoarvo on suuri. Säädetty minimipääoma yritystä perustettaessa on 60 101,21€. (Hobbs 2004:139–140)

6 Aurinkorannikon Yrittäjät

Costa del Solille suomalaisia yrittäjiä vetää koko ajan kasvava suomalainen asiakaskunta, hyvät mahdollisuudet menestymiseen sekä Välimeren lämmin ja aurinkoinen ilmasto. Aurinkorannikolla toimii kymmeniä suomalaisia yrityksiä ja eri alojen edustajia.

Syksyllä 2006 reilut 30 yrittäjää perustivat yhdistyksen nimeltä Aurinkorannikon yrittäjät ja Aurinkorannikonpalvelut.com -portaalin. Espanjassa toimivalle tai yrittämisestä kiinnostuneille sivusto antaa lisätietoja yrittämisen eri mahdollisuuksista Espanjassa. Yhdistyksen internet -sivut palvelevat seuraavassa osoitteessa www.aurinkorannikonpalvelut.com.

Seuraavassa on entisen puheenjohtajan informaatiota yhdistyksen perustamisesta sekä tietoa aurinkorannikonpalvelut.com -sivuston palveluista.

”Olen asunut Fuengirolassa lähes seitsemän vuotta. Reilut kaksi vuotta sitten ryhdyin yrittäjäksi ja aloin toimittaa omaa lehteä Ota Tomaa. Suomessa on pienilläkin paikkakunnilla oma yrittäjäyhdistys, joten ajattelin kutsua yrittäjiä kokoon, ja perustaa yhdistyksen myös tänne. Ensimmäiseen tapaamiseemme tuli noin 30 yrittäjää ja määrä on siitä kasvanut vähitellen. Yritys ei ole rekisteröity, sillä ajatus oli, että tapaamme kerran kuukaudessa ja vaihdamme mielipiteitä ja autamme toisiamme käytännön asioissa, jotka yrittäjille ovat vieraassa maassa aina kinkkisempiä kuin Suomessa. Jo ensimmäisenä vuonna olimme mukana Matkamessuilla mainostamassa Aurinkorannikon palveluja. Tänä vuonna jätimme messut väliin, mutta nyt on ajatus olla taas tammikuussa Helsingin Matkamessuilla.” (Enqvist 19.4.2008, sähköpostivastaus)

”Syksyllä 2006 Espanjan Aurinkorannikon yrittäjät kokosivat voimansa yhteen ja sen seurauksena noin 50 yrittäjää on ollut läsnä yhteisissä tapaamisissa. Syksyn suurin saavutus oli oma osasto Matkamessuilla, jonne lähti mukaan 36 yrittäjää. Kymmenisen yrittäjää lensi Suomeen edustamaan Aurinkorannikon yrittäjiä ja ennen kaikkea kertomaan siitä, kuinka paljon erilaisia suomalaisia palveluja on rannikolla tarjolla. Viesti Espanjaan haikaileville suomalaisille oli se, että kielitaidon puute ei ole este lähteä kokemaan uutta. Yksinäinen ihminen löytää Aurinkorannikolla helposti uusia ystäviä, ja lapsiperheille on saatavilla tarvittavat peruspalvelut.” (Aurinkorannikon palvelut...2007)

Yrittäjät kokoontuvat joka kuun ensimmäisenä maanantaina, nykyään aika ja paikka vaihtelevat mutta kokoontumisia on ollut iltapäivään muun muassa seurakuntakodilla ja Bar Cocina Witissä. Au-

rinkorannikon yrittäjien joukkoon ovat kaikki uudet yrittäjät tervetulleita mukaan.

Helmikuun 2008 kokouksessa valittiin yhdistykselle uudet vastuhenkilöt. Nykyään puheenjohtajan virkaa yhdistyksessä toimittaa Antti Pekkarinen, sihteerin virkaa hoitaa Rayla Haukka ja varainhoidosta vastaa Ismo Ivakko. Seuraavassa kokouksessa on muun muassa tarkoitus vapaamuotoisesti visioda yhdistyksen tulevia ponnistuksia ja tutustua toisiinsa. Jäsenmaksu yhdistyksessä on 50 €/ vuosi.

Aurinkorannikonpalvelut.com -portaali on luotu palvelemaan myös vakituista rannikolla asuvaa suomalaista. Eri alojen laaja yhteenliittymä helpottaa löytämään tarvitsemansa palvelut suomen kielellä. Aurinkorannikolla pitempiä aikoja asuvan tai vakituisesti asuvan henkilön tarpeet ovat hieman erilaisia kuin normaalin lomailijan tai viikkoturistin.

”Päivittäisten ravintola-, terveys-, ja kauppapalveluiden lisäksi, rannikolla pidempään oleskeleville on tarjolla myös kaikki tarvittavat laki-, varainhoito-, kiinteistö-, yms. palvelut suomeksi. Kaikista palveluista saa parhaiten tiedon tältä sivustolta sekä seuraamalla paikallisia suomenkielisiä tiedotusvälineitä. Saatavilla on useita lehtiä, päivittäinen radio-ohjelma, televisiouutiset sekä monta nettipalvelua, jotka kertovat paikallisista asioista. Lisäksi Aurinkorannikolla näkyy maksullinen Tv - Finland ja suomalaisia lehtiä myydään lehtipisteissä kautta koko rannikon.” (Aurinkorannikon palvelut...2007)

7 Toimeksianto

Keväällä 2007 sain idean tehdä opinnäytetyöni Espanjaan. Toiveena oli, että työ liittyisi jotenkin siellä työskenteleviin yrittäjiin ja nimenomaan suomalaisiin. Kesällä siis pakkasin tavarani ja suuntasin takaisin työharjoittelumaahani kesältä 2006, Espanjan Aurinkorannikolle, Costa del Solille, Malagaan, Fuengirolaan.

Sain kuulla että Fuengirolassa, Los Bolichesin seurakuntatalolla kokoontuu syksyllä 2006 perustettu yrittäjäyhdistys. Valitettavasti yhdistyksellä ei ollut toimintaa kesällä, joten puheenjohtajaan, Anneli Enqvistiin, olin yhteydessä vasta elokuussa, hänen palattuaan lomaltaan Suomesta takaisin Fuengirolaan.

Tarkoitukseni oli tehdä paikan päällä Espanjassa suomalaisyrittäjien henkilökohtaiset haastattelut ja kerätä informaatiota yrittäjänä toimimisesta suomalaisten suosimalla loma-alueella. Opinnot Suomessa kuitenkin jo odottivat, ja ajanpuutteen takia päätin tehdä sähköisen kyselyn Suomesta käsin.

7.1 Kyselytyypin valinta

Alkuperäisen suunnitelman mukaiset henkilökohtaiset haastattelut eivät toteutuneet, eikä olematon opinnäytetyöbudjetti olisi antanut periksi uudelleen matkustamista Espanjaan. Sähköisen kyselyn valinta oli tässä tapauksessa hyvä ja edullinen valinta.

Puhelinhaastattelut olisivat tulleet myös hyvin kalliiksi, ja tavallisen postin välityksellä lähetetyt kyselylomakkeet tuskin olisivat saavuttaneet montaakaan yrittäjää, mitenkään Espanjan *Correosta** epäilläkseni.

7.2 Kvalitatiivinen tutkimus

Tutkimusote voi olla kvantitatiivinen eli määrällinen tai kvalitatiivinen eli laadullinen. Tutkimusongelmasta ja tutkimuksen tarkoituksesta riippuen valitaan sopivampi lähestymistapa. Joissakin tutkimuksissa nämä kaksi tutkimusotetta voivat täydentää toinen toistaan. Tässä työssä on käytetty laadullista tutkimusotetta.

*posti

Kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimuksen aineisto on usein teksti-
muotoista ja se vastaa kysymyksiin miksi, miten ja millainen. Otoskooltaan laadullinen tutkimus on suppeammin ja harkinnanva-
raisemmin koottu näyte kuin kvantitatiivinen tutkimus. Aineistonke-
ruumenetelminä kvalitatiivisessa tutkimuksessa käytetään henkilö-
kohtaisia haastatteluja tai ryhmähaastatteluja, osallistuvaa havain-
nointia, eläytymismenetelmää ja valmiita aineistoja ja dokumentte-
ja. Laadullisessa tutkimuksessa rajoitetaan yleensä pieneen mää-
rään tapauksia, mutta ne pyritään analysoimaan mahdollisimman
tarkasti, ilman pyrkimystäkään tilastollisiin yleistyksiin. Laadullinen
tutkimus auttaa ymmärtämään tutkimuskohdetta ja selittämään
sen käyttäytymiseen ja päätöstentekoon liittyviä syitä. (Heikkilä
2005:16- 17)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa analyysin pääpaino on numeeris-
ten arvioiden sijaan mielipiteiden sekä niiden syiden ja seurausten
syväluotauksessa. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa keskitytään ja-
kaumien ja keskiarvojen sijaan johtopäätösten tekemiseen moni-
olotteisemmasta aineistosta. (Taloustutkimus...2007)

Vastaajat saavat suhteellisen vapaamuotoisesti kertoa aihealuee-
seen liittyvistä kokemuksistaan ja mielipiteistään. Tämä niin sanot-
tu ymmärtävä menetelmä antaa mahdollisuuden kartoittaa yhteis-
kuntailmiöitä niiden kaikessa rikkaudessaan.

7.3 Kyselyn toteutus

Kysely toteutettiin sähköisenä ja lähetettiin kaikille yrittäjäyhdistyk-
seen syksyllä 2007 kuuluville (heille, jotka ovat yhteystietonsa an-
taneet ja päivittäneet yrittäjäyhdistyksen sivuille). Sähköpostilista
on saatu sivujen ylläpitäjältä.

7.4 Sähköinen kysely

Kyselylomakkeessa oli yhdeksän kohtaa, kaikki avoimia vastauk-
sia, joista jokaiseen oli laitettu sulkuihin asioita joista toivoin lisäin-
formaatiota. Koska minulla ei etukäteen ollut tietoa asioista mitä
vastauksissa tulee esiin, ei valmiiden vastausvaihtoehtojen anta-
minen ollut mahdollista. Yrittäjät ovatkin voineet vapaasti kertoa
omia mielipiteitään ja kokemuksiaan. Vastaukset eivät vapaasta
sanasta huolimatta jääneet yhden sanan mittaisiksi, vaan olivat
antoisaa ja informatiivista luettavaa.

8 SWOT- analyysi

SWOT -analyysin kirjainlyhenteet tulevat seuraavien englanninkielisten sanojen alkukirjaimista: Strength (vahvuus), Weakness (heikkous), Opportunity (mahdollisuus) ja Threat (uhka).

Nelikenttäanalyysi SWOT on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä. Analyysin avulla voidaan selvittää yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. Nelikenttärudukon avulla yritys pystyy vaivattomasti arvioimaan omaa toimintaansa.

Kaavion vasempaan puoliskoon kuvataan myönteiset ja oikeaan puoliskoon negatiiviset asiat. Kaavion alapuoliskoon kuvataan organisaation ulkoiset ja yläpuoliskoon sisäiset asiat.

VAHVUUDET	HEIKKOUEDET
MAHDOLLISUUDET	UHAT

Kuvio 3. SWOT- analyysi pohja (Stakes...2006)

Yrityksen toimintaa voidaan arvioida monin eri tavoin. Keskeistä on aina selvittää sekä yrityksen nykytilaan että sen tulevaisuuteen vaikuttavat asiat. SWOT -analyysi on yksinkertainen tapa ryhmitellä yrityksen toimintaan vaikuttavia lukuisia tekijöitä havainnolliseen nelikenttämuotoon. SWOT -analyysin avulla yritys pystyy melko vaivattomasti ja nopeasti saamaan selville sekä yrityksen nykytilan että tulevaisuudessa kehittämistä vaativat seikat. Menetelmän suosio piilee juuri sen yksinkertaisuudessa.

SWOT - analyysin pohjalta voidaan tehdä päätelmiä, miten vahvuuksia voidaan käyttää hyväksi, miten heikkoudet muutetaan vahvuuksiksi, miten tulevaisuuden mahdollisuuksia hyödynnetään ja miten uhat vältetään. Tuloksena saadaan toimintasuunnitelma siitä, mitä millekin asialle pitää tehdä. SWOT - mallia on tarkoitus käyttää ideointiin ja jatkokehittelyyn. (Tekes...2008)

SWOT – analyysi: Suomalaisen yrittäjyydestä Aurinkorannikolla

<p style="text-align: center;">VAHVUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Kielitaito ○ Kokeilumieli / Seikkailunhalu ○ Avarakatseisuus ○ Liikeidea Suomessa toimiva ○ Suomalaisen suosima alue loma-kohteena ○ Positiivinen asenne ○ Lämmin ilmasto ○ Hyvät peruspalvelut saatavilla suomenkielellä ○ Paljon suomalaisia matkailijoita 	<p style="text-align: center;">HEIKKOUEDET</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Yritys ei pääse laajentumaan/ kehittymään ○ Ammattitaidon puute ○ Kielitaidon puute ○ Kulttuuriin sopeutumattomuus
<p style="text-align: center;">MAHDOLLISUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Turistialue ○ Monikansalliset asiakkaat ○ Toiminnan laajennus 	<p style="text-align: center;">UHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Yritystoiminnan epäonnistuminen ○ Suomalaisyrittäjien välinen keskinäinen kilpailu ○ Lomasesongit eri aikaan eri maissa ○ Kustannusten / hintatason nousu ○ Matkailijoiden kaikkoaminen

SWOT -analyysin tarkastelu:

Analyysi on tehty yrittäjien omista resursseista. Sisäiset vahvuudet ja heikkoudet ja vastaavasti ulkoiset mahdollisuudet ja uhat on listattu nelikenttään. Kehittämissuunnitelmaa varten pohditaan keinoja, joilla vahvuuksia voitaisiin vahvistaa, heikkouksia poistaa, uudet mahdollisuudet käyttää hyväksi ja uhat torjua tai muuttaa vahvuuksiksi.

Vahvuudet ja heikkoudet ovat sisäisiä tekijöitä, sellaisia joihin yrittäjä tai yritys voi itse vaikuttaa. Kun vahvuudet ja heikkoudet on analysoitu, siirrytään ulkopuolisiin mahdollisuuksiin ja uhkiin. Ulkopuolisiin tekijöihin yritys ei omalla toiminnallaan voi vaikuttaa.

9 Kyselyn vastaukset

Seuraavassa tarkastellaan kyselystä saatuja vastauksia. Kyselyyn vastasi yrittäjähdistykseen kuuluvista 34 yrittäjästä yksitoista. Pitää kuitenkin muistaa, että Aurinkorannikolla palvelee vielä pitkä rivi suomalaisyrityksiä, jotka eivät ole olleet mukana vastaamassa tähän kyselyyn, eivätkä ole vielä Aurinkorannikon Yrittäjät -yhdistyksen jäseniä.

Saadut vastaukset ovat yrittäjien omia mielipiteitä, ja tiedot ovat luottamuksellisia. Kyselyyn vastanneen yrittäjän tiedot eivät käy ilmi vastauksista, vaan toimivat yleisinä ohjeina ja esimerkkeinä yritystoiminnan aloittamiselle Espanjassa.

9.1 Yrityksen nimi ja Toimiala

Ensimmäisessä kysymyksessä tiedusteltiin yrityksen nimen lisäksi toimialaa ja mitä palveluita yritys tarjoaa. Pääosa kyselyyn vastanneista yrittäjistä työskentelee palvelualalla. Vastauksia tuli niin kiinteistö- kuin sosiaalialalta. Yleisin yritysmuoto oli S.L. eli pienosakeyhtiö.

Kyselyyn vastasivat seuraavat Aurinkorannikon Yrittäjät -yhdistykseen kuuluvat yritykset:

- Harmonia salud y belleza/ Hyvänolonkeskus Harmonia. Yritys sijaitsee Los Bolichesissa.
- Virpos Vital S.L. / Aurinkokello. Sosiaaliala, ikäihmisten palvelu- ja kuntoutuskoti. Yritys sijaitsee Coinissa. Internetsivut osoitteessa www.aurinkokello.com
- Ota Toma –aikakauslehti. Suomenkielinen aikakauslehti, joka käsittelee Aurinkorannikon ja Espanjan tapahtumia joka kolmas kuukausi. Virtuaalilehti osoitteessa www.otatoma.fi
- Costa-Carpet Costa del Sol S.L. Yritys on erikoistunut laadukkaisiin mattoihin ja sisustamiseen. Yritys sijaitsee Mijas-Costalla. Internetsivut osoitteessa www.costa-carpet.com
- Toiminimi Sari Karhapää tarjoaa käännös-, tulkkaus- ja asiointipalveluja.

-
- Brennership S.L. Torremolinoksessa toimiva monialayritys: tuonti/vienti ja kiinteistönvälitys. Internetsivut osoitteessa www.brennership.com
 - West Wind Rentals S.L. Kiinteistönvälitys. Yritys vuokraa, huoltaa ja ylläpitää lomahuoneistoja. Yritys sijaitsee Benalmadena Costalla. Internetsivut osoitteessa www.elponiente.com
 - Laihola y Peltola Construcciones S.L. Kiinteistönhuolto, rakennus- saneeraustoiminta & remontointi. Yritys sijaitsee Los Pacosissa.
 - SuVilla Kiinteistönvälitys. Yritys sijaitsee Los Bolichesissa. Internetsivut osoitteessa www.suvilla.com
 - PAR 1 Golf Service, tarjoaa lomapalveluja golffareille; autonvuokraus, lomamajoitus, golfaikojen varaus, green fee - myynti. Internetsivut osoitteessa www.par1golf.com
 - PAR 1 Golf Bar. Yritys sijaitsee Los Bolichesissa.

Liitteestä numero 2 löytyy luettelo tähän kyselyyn vastanneista yrityksistä sekä muista yrittäjähdistykseen kuuluvista yrittäjistä. (Tilanne, syksy 2007).

9.2 Taustatiedot yrityksen perustamisvaiheista

Toisessa kysymyksessä tiedusteltiin muun muassa toiminnan aloitusvuotta, yhtiökumppanuutta ja liikeidean syntyä sekä syitä päättymisestä yrittäjäksi Espanjaan ja Fuengirolaan.

Yksinkertaisin syy yrityksen perustamiselle Espanjaan on ollut ihastuminen paikkaan, ihmisiin ja ilmastoon. Syitä Espanjaan lähtöön ja yrityksen perustamiseen on tietysti monia. Toisten elämäntilanne on sallinut lähdön ulkomaille, ja aluksi kokeilumielessä perustetut yrityksetkin ovat toimineet Aurinkorannikolla jo kymmeniä vuosia.

Helppoa alku ei ole ollut, moni onkin käyttänyt *gestoriaa* asioiden alkuun saattamisessa ja nimenomaan asiakirjojen hoidossa. Luotettavan asiointitoimiston käyttö on säästänyt monen aikaa ja energiaa. Asiointitoimiston hoitaessa viranomaisasiat on yrittäjä voinut keskittyä itse bisnekseen ja siihen mikä itselle kuuluu, kuten tilojen, tietoliikenneyhteyksien, kaluston ja muiden vastaavien hankintaan.

Vastanneista neljä yrittäjää on aloittanut toimintansa jo 90-luvulla, loput vuosina 2003–2006. Lähes kaikki ovat perustaneet yrityksensä itse ja toimineet alkuun vuokratiloissa. Sittemmin muutamat ovat ostaneet omat toimitilat. Kotitoimisto on myös hyvin suosittu; vastanneista neljällä yrittäjällä on toimisto kotonaan, eli toimitiloja ei ole tarvinnut erikseen hankkia, vaan töitä tehdään kotoa käsin.

Liikeideansa moni on todennut jo Suomessa toimivaksi; se ei kuitenkaan ole mikään tae, että menestyisi harjoittamallaan liiketoiminnalla myös Espanjassa. Näin on kuitenkin näissä tapauksissa käynyt. Espanjaan on siirrytty harjoittamaan tointa jopa 17 vuoden kokemuksella Suomesta. Toisen palveluksessa aloitettu työ on myös antanut kimmokkeen perustaa oma, saman alan yritys. Liikeideoita on syntynyt myös suoraan suomalaisasiakkaiden kysynnän takia. Alan yleinen aktivoituminen esimerkiksi kiinteistövälitysalalla on motivoinut bisneksen aloittamiseen uudessa ympäristössä.

Toisilla liikeideat ovat kypsyneet ajan kanssa, ja ennestään tutulle alueelle on ollut helppo palata. Erityisiä syitä siihen, miksi yritys-toimintaa on päätetty harjoittaa juuri Aurinkorannikon alueella, ei oikeastaan ilmennyt. Joillekin alue on ennestään tuttu esimerkiksi lomamatkalta, sapattivuodelta tai opiskeluajoilta. Muutama mainitsi syyksi myös lämpimän ilmaston.

Mukaan mahtuu myös yksi tarina liikeidean synnystä häämatkalta Benalmadenan huvivenesatamassa. Yrittäjäpariskunnan tarkoituksena oli ”tulla vuodeksi, laittaa firma pystyyn ja myydä se.” Sillä tiellä he ovat edelleen.

9.3 Yrityksen koko, sijainti ja työntekijöiden määrä

Kolmannessa kysymyksessä perehdyttiin yrityksen kokoon, sijaintiin ja työntekijämäärään. Vastanneiden yritykset ovat työntekijämäärältään pieniä, alle viisi henkeä työllistäviä. Pääasiassa kaikki tehdään itse, ja mukaan mahtuu paljon perheyrityksiä.

Työntekijöiden määrä ja lisätyöntekijöiden palkkaus riippuu usein asiakkaiden määrästä. Vuodenaikojen vaihteluiden ja sesongin mukaan palkataan lisää väkeä. Kun Suomessa on lomat, suomalaisyrittäjät Espanjassa saavat painaa töitä, ainakin jos tarjoavat palveluitaan suomalaisturisteille.

Työharjoittelumahdollisuus, 1-2 hengen yrityksiä lukuun ottamatta, on mahdollista opiskelijoille ja alan harjoittelijoille. Osa yrityksistä

on ulkoistanut toimintaansa, kiireisinä aikoina töitä tehdään myös alihankintana, ja osalle töitä tehdään myös Suomesta käsin.

Sijainniltaan yritykset ovat eri puolilta Costa del Solia, pääasiassa kuitenkin Fuengirolan alueelta.

9.4 Paperisota ja rahoitustoimet

Neljännessä kysymyksessä tiedusteltiin kuinka yrityksen perustaminen tapahtui käytännössä, eli miten tarvittavat asiakirjat, vuokrasopimukset, rakennusluvut, asioiden järjestyminen ja muut vastaavat on hoidettu. Lisäksi tiedusteltiin tähän kulunutta aikaa.

Gestoria on ollut suosittu vaihtoehto ”paperisodan” hoitamisessa. Yhtä vastausta lukuun ottamatta kaikki käyttivät *Gestoriaa*, ja yleensä koko homma oli hoidettu parin kuukauden sisällä. ”Kaikki kävi nopeasti ja kätevästi”. Toiset käyttävät myös kirjanpidossa *Gestoriaa*. Ainoastaan vuokrasopimukset on pääsääntöisesti hoidettu itse.

Tavallisimmin hyvästä *asesoriasta* tai *gestoriasta* saa seuraavallaiset yritykselle sen koko elinkaareen liittyvät toimenpiteet: perustamisen, liikehuoneiston avausluvan järjestämisen, aloitusluvut, työlupien anomisen, palkanlaskennan, kirjanpidon ja muut palvelut. Asioiden hoidossa ei juuri ole tapahtunut suuria muutoksia vuosien aikana: ”Paperisotaa 10 vuotta sitten oli hiukan enemmän kuin nykyään, mutta muutamassa kuukaudessa ne hoituivat.”

Yrityksen rahoitustoimista ei tullut paljon vastauksia. Rahoitus on pääasiassa kuitenkin hoidettu itse. Pankkilainoja on otettu jonkun verran, mutta EU:n tukia tai muita tukia ei ole kukaan hakenut; syynä tähän yleensä se, ettei yritys sinänsä työllistä. Pienellä budjetilla on pärjännyt ihan hyvin.

9.5 Kilpailijat

Viides kysymys koski kilpailijoita. Oliko muista suomalaisyrittäjistä kilpailijoiksi?

Alasta riippuen suomalaisten välillä on kilpailua jonkin verran. Kilpailu on kuitenkin tervehenkistä. Samalla alalla toimivien yritysten ollessa palveluiltaan erityyppisiä, ei kilpailutilannetta pääse edes syntymään. ”Aivan vastaavaa ei ole, mutta osin toinen suomalainen yrittäjä rannikolla”, ”Vastaavaa kohdetta ei oikein rannikolla ole, ja hintaluokkakin on eri.”

Kiinteistöalalla koettiin runsaimmin kilpailua, ja rannikolta löytyykin monenlaisia asunnonvälittäjiä ja kohteita. ”Kiinteistöalalla runsas kilpailu, toiminut sillä alalla täällä yli 20 v.”

Suomalaisyrittäjät kilpailevat kuitenkin suurimmaksi osaksi samoista asiakkaista, muun maalaiset yrittäjät eivät siis yleensä edes kilpaile samoista asiakkaista. Kansainväliset yritykset ovat tietenkin vahvoja alallaan. Onpa jopa käynyt niin, että ”Kaikki kilpailijat ovat 'kuolleet' vuosien myötä.” Monet yrittäjät tekevät myös yhteistyötä toisten suomalaisyrittäjien kanssa.

9.6 Asiakaskunta

Kysymyksessä kuusi kysyttiin yrityksen asiakaskunnasta.

Useilla vastaajilla vakioasiakkaisiin kuuluu alueella asuvia suomalaisia ja suomalaisia turisteja. Yleisesti ottaen yksi 1/3 tai jopa puolet asiakkaista on kuitenkin suomalaisia. Toisilla asiakaskuntaan kuuluu, ”Kaikkea mahdollista espanjalaisista intialaisiin.” Sosiaalialalla asiakkaita ovat pääsääntöisesti suomalaiset eläkeläiset.

Suurin asiakaskunta on loma-aikaan perheet. Täytyy muistaa, että eri maissa lomat ovat eri aikaan. Espanjassa elokuu on paikallisten lomakuukausi. ”Vuodenajan vaihtelut ovat huomattavat, tosin alallemme tyypillistä muutoinkin. Kesät ovat rauhallisia – talvet vilkkaita.”

9.7 Kielitaitovaatimukset

Kysymyksessä seitsemän tiedusteltiin kielitaitoa. Yleinen käsitys on, että vieraassa maassa ei yleensä pärjää ilman paikallista kieltä. Toisille espanjan puhuminen ja osaaminen on elintärkeää; vaikka sitä ei asiakkaiden kanssa tarvitsisikaan, tarvitsee sitä espanjan viranomaisten kanssa. Toiset osaavat espanjaa yhtä hyvin kuin suomea ja vaikka maassaolovuosia on takana jo kymmeniä, niin hermot eivät yleensä tahdo kestää paikallista byrokratiaa. Silti monen mielestä: ”Yrittäminen espanjassa edellyttää ehdottomasti espanjan kielen taitoa.” Osa ei ole koskaan edes opiskellut espanjaa, ainakaan alkeiskurssia pidemmälle. ”Vaikka taito ei ole keuhutava niin hyvin olen pärjännyt.”

Vastauksista päätellen nämä yrittäjät ovat valiojoukkoa! Vaikka kaikki työntekijät olisivatkin suomalaisia, niin ainakin kielitaidon perusteella yrityksessä palvellaan asiakkaita niin suomen, espanjan, ruotsin, englannin kuin saksankin kielellä. Toiset ovat ehdottomasti sitä mieltä, että oli alueella sitten turistina tai yrittäjänä, englannilla

pärjää, maassa kuin maassa: ”Tämä on turistialuetta joten englantia käytän joka päivä.” Työkielenä suurin osa käyttää suomea, englantia ja espanjaa.

Rannikolla pärjää yrittäjänä ilman espanjankielen taitoa, jos perustamisasiakirjojen ja yrityksen toimeenpanon hoidattaa kielitaitoisella asiantuntijalla. Suotavaa on, että yrityksessä tapahtuvista asioista on perillä ja että toimintaa pystyy itsekin seuraamaan sekä lukemaan papereita niin, ettei tarvitse kääntyä jonkun puoleen.

9.8 Kuinka olet mielestäsi menestynyt Aurinkorannikolla

Kahdeksas kysymys liittyi menestymiseen rannikolla yrittäjän näkökulmasta. Millaisena yrittäjänä rannikon suomalaiset pitävät itseään?

Näyttäisi siltä, että Aurinkorannikolta ei muuta löydykään kuin menestyviä yrityksiä. Toisilla on vertailukohdetta Suomeen: ”Suomessa toiminta oikein hyvää.”

Yrittäjät ovat mielestään menestyneet hyvin, itseään he pitävät ahkerina, luotettavina, asiansa osaavina, reiluin ja rehellisinä, ammattilaisina.

Toisille yritystoiminnan aloittaminen Espanjassa on tuntunut helpolta, silti monikaan ei olisi lähtenyt vastaavaan yritykseen Suomessa. Entäpä tekisikö yrittäjä samaa työtä Suomessa? Toiset kyllä, toiset taas ovat olleet aivan eri alalla ja ovat koulutukseltaankin ihan jotain muuta. ”Jos asuisin Suomessa, tekisin jotain aivan muuta.”

9.9 Vastanneiden vapaa sana

Viimeinen kohta eli kysymys yhdeksän oli lomakkeessa varattu vapaalle sanalle. Mitä muuta tärkeää pitäisi ottaa huomioon yritystä perustettaessa? Menikö itsellä alkuaikoina joku pieleen, mikä onnistui? Entä millaiset tulevaisuuden suunnitelmat ovat?

”Tärkeitä tekijöitä ovat avarakatseisuus, uteliaisuus, omatoimisuus, rohkeus, hyväksyminen, kulttuuriin tutustuminen ja kielen opiskelu. Jos henkilö ei ole pärjännyt omassa maassa, omassa kulttuurissa ja omalla kielellä, on hyvin epätodennäköistä, että taitavas aukeaa vieraassa kulttuurissa ja vieraalla kielellä. Lisäksi olisi hyvä suhtautua varauksella ilmoitettuihin suomalaisten määriin rannikolla. Olen kuullut lukuja esim. 30 000 suomalaista. Meitä voi käydä sen verran, mutta yhtä aikaa sellaista määrää ei ole. Suo-

malaisyhteisö täällä on kuin pienen kylän väki. Tosin poikkeuksena se, että väki vaihtuu vilkkaammin.”

”Markkina-alueena hyvin erikoinen, esim. seurakunta vastaa asukkaiden sosiaali- ja terveyspalveluista vapaaehtoisvoimin ilmaiseksi, vääristää tilannetta.”

”Kun lähtee perustamaan yritystä, kannattaa selvittää, onko kyseiselle yritykselle tarvetta ja mikä on se oma juttu, jolla pystyy kilpailemaan jo olemassa olevien yritysten kanssa. Tarvitaan ripaus rohkeutta ja välillä pitkää pinnaa, kun kulttuuri- ja kieliongelmat sotkevat suunnitelmat. Niin ikään työtä pitää tehdä kelloon katsomatta, helpolla ei täälläkään yrittäjä leipäänsä tienaa. Kaikesta huolimatta mukavaa tämä on ja monenlaisia kehittämis- ja laajenusajatuksia on muhimassa.”

”Suomalaisesta näkövinkkelistä katsoen aikaa, rahaa ja hermoja vaaditaan enemmän kuin Suomessa. Tunnettuuden saaminen kestää varmasti pidempään, kuin Suomessa. Suomessa moni pitää ”nyrkkisääntönä” kahta vuotta markkinoilla, täällä kuulee useamman suusta 5 vuotta samana sääntönä. Vaikealta tuntuisi ajatus tehdä täällä jotakin muuta uutta, kuin mistä on jo aiempaa vankkaa kokemusta. Jos kokemusta aiemmin vastaavasta ei olisi ollut - en usko, että vastaavaa toimintaa kovinkaan helposti olisi pystynyt järjestämään. Brittien ja englanninkielen paljous yllätti positiivisesti - eipä ole espanjan kielen syventäviin opintoihin juuri aikaa jäänyt.”

”Olen työssäni seurannut monia aloittavia yrittäjiä ja heidän suurin ongelmansa on ehkä kielitaidon ja kulttuurin tuntemuksen puute. Ulkomailta on vaikeaa menestyä yrittäjänä jos ei osaa paikallista kieltä eikä osaa ottaa huomioon maan kulttuurin vaatimuksia liiketoiminnassa. Luottamukselliset liikesuhteet syntyvät Espanjassa hitaammin kuin Suomessa ja pitkäjännitteisyys on välttämätöntä. Parhaiten menestyvät yrittäjät, joilla on kokemusta jo Suomesta sekä vankka ammattitaito. Talous on oltava kunnossa aloitettaessa, koska toiminnan tunnetuksi tekeminen saattaa olla täällä hitaampaa. Myös kustannukset ovat paljon korkeammat jos kielitaitoa puuttuu ja joutuu käyttämään paljon muiden palveluja (tulkkaus, asiainhoito). Olisi myös hyvä pystyä itse seuraamaan yrityksen asioiden hoitumista.”

”Halvin gestoria ei aina ole paras vaihtoehto. Pitäisi kuunnella tulevia asiakkaita.”

”Jos olisin tiennyt kuinka paljon työtä firman perustamiseen Espanjassa tarvitaan, en olisi koskaan tullut. Tarvittavaa apua (itse firman pyörittämisessä) ei saa, kaikki pitää hoitaa espanjaksi, kos-

ka virastoissa ei ymmärretä englantia. Eri virastot ei toimi yhteen joten kukaan ei tiedä mistä esim. tarvittavia puuttuvia papereita saa.”

”Muutamit verot on maksettu 20 % myöhästymiskorolla koska emme tiedä niistä, tai emme löytäneet perille. Sähköt, vedet, puhelin on katkeilleet useammin kuin kerran koska laskut ei löydä perille. Puhelinlinjan siirto talon toisesta päästä toiseen kesti puoli-toista kuukautta joten toimiston pyöritys oli VÄHÄN hankalaa. Täällä edelleen ollaan, mutta kuka tulevaisuudesta tietää mihin tuuli kuljettaa...”

”Yrittäminen ei ole tuurista kiinni, vaan vaatii määrätietoista panostamista. Kyseessä ei ole arvonta; laitanpa yrityksen pystyyn ja katsen, menestyykö se, vaan projekti, joka vaatii perusteellisen alustavan markkinatutkimuksen ja jatkuvan toiminnan ohjaamisen haluttuun suuntaan. Ei sovi lyhyistä työpäivistä haaveileville. On ehdottomasti osattava paikallinen kieli.”

10 Yhteenveto ja johtopäätökset

Tämän kyselyn tulosten perusteella näyttäisi siltä, että tällä hetkellä suomalaisyrittäjillä menee Aurinkorannikolla hyvin. Tulevaisuudessa ei ole tiedossa suuria muutoksia yritystoiminnassa eikä niitä välttämättä ole edes suunnitteilla.

Yhdeksi ongelmakohtaksi yrityksen perustamisvaiheessa nousi espanjan kielitaidon ja tietotaidon puute. Kielitaitovaatimuksista saadut vastaukset olivat kaikista ristiriitaisimmat. Espanjan kielitaito on erittäin oleellinen osa yrityksen menestymistä, jos kaikki asiat perustamisasiakirjoista asti halutaan hoitaa itse. Jos yrityksen asiakkaita ovat pääasiassa pelkästään suomalaisturistit, voidaan todeta että espanjan kieltä ei tarvitse osata. Toiset käyttävät työssään hyvinkin paljon englantia, jos tämä on mahdollista. Kielitaidottomuus ei kuitenkaan estä työntekoa.

Aurinkorannikko on kuitenkin turistialuetta ja pääkielenä on englanti. Aurinkorannikko on hyvin suomalaisten tuntema ja alueella on paljon esimerkiksi eläkeläisiä ympäri vuoden joiden kielitaito voi rajoittua pelkästään suomen kieleen. Turistin on helppoa ja turvallista olla alueella kun tietää pärjäävänsä myös suomen kielellä. Eläkeläisten muuttovirta ja houkuttelu suomalaisalueelle on koko ajan vilkasta. Asiakaskuntaan tulee varmasti lähi vuosina runsas määrä juuri eläke ikäisiä.

Asioimistoimisto *gestoriaa* käyttäneet ovat olleet pääasiassa tyytyväisiä. Asiat on saatu hoidettua ammattitaidolla ja yleensä varsin nopeasti. Yrityksen perustamiseen paperisodan osalta on kulunut yhdestä kahteen kuukauteen ja yrittäjä on voinut keskittyä muihin hoidettaviin asioihin. Yrittäjän vahvuuksiin kuuluu ehdottomasti pitkä pinna ja on hyvä pitää mielessä, että maassa maan tavalla. Espanjalaisuutta hyvin kuvaava *Mañana* -sanonta kertoo, kuinka Espanjassa on yleensä tapana siirtää hoidettavia asioita seuraavalle päivälle ja vielä seuraavallekin päivälle. Yksinkertaisten asioiden hoitoon voi kulua jopa viikkoja. Kuten on jo ilmennyt, ei asioiminen Espanjan eri virastoissa ole espanjankielen taidottomalle helppoa. Asiainhoitajien ja virkailijoiden englanninkielen taito voi olla hyvin puutteellista, näin asioiden hoito ei onnistu ilman viivästyksiä ja ongelmia. Fuengirolan alueella apua ja neuvoja saa suomenkielisiltä asioimistoilta.

Yhdistykseen kuulumisessa on monia etuja. Yhdistyksen kautta tapahtuva verkostoituminen auttaa yrittäjää menemään eteenpäin. Kuuluminen isompaan joukkoon antaa enemmän mahdollisuuksia saada uusia kontakteja myös bisnesmielessä. Samalla oppii tuntemaan alueen muita ihmisiä, jotka ovat voineet toimia jo pitkään-

kin yrittäjänä. Nuoren tai aloittavan yrittäjän on hyvä kuunnella mitä haasteita voi tulla vastaan ja miten niistä selvittää. Yhdistykseen kuuluminen antaa monelle tukea päivittäiseen työhön. Tulevaisuudessa yhdistys voisi tarjota esimerkiksi koulutusta ja toimittaa erilaisia julkaisuja joista saa apua esimerkiksi lakiasioissa. Toiminnan ei tarvitse tietenkään rajoittua vain työasioihin vaan myös vapaa-ajalle voi kehitellä mielekästä tekemistä. Aurinkorannikon Yrittäjät -yhdistyksen päätarkoitus on myönteisin keinoin luoda positiivista kuvaa elämästä ja yrittämisestä Espanjassa.

Suomalaisen saapuessa Espanjaan ja aloittaessaan yrityksen perustamisprosessin, täytyy toiminta aloittaa tarvittavien lupien hankkimisesta. Ensimmäisenä yrittäjän tulee hankkia itselleen oleskelulupa, *residencia* ja espanjalainen henkilötunnus NIE. Tämän jälkeen haetaan itse yritystä varten tarvittavat luvat. Espanjassa on tärkeää tietää ja tuntea oikeat ihmiset jotta asiat toimisivat ja sujuisivat toivotulla tavalla. Suomessa aloittavat yrittäjät ovat yleensä samalla viivalla ja kohtelu on yhdenvertaista.

Perusteelliset taustatoimet ja hyvä liikeidea ovat perustana menestyvälle liiketoiminnalle missä maassa tahansa. Ensisijaisen tärkeää on myös kartoittaa omat vahvuudet ja heikkoudet yrittäjänä, ja tutkia maan tarjoamat mahdollisuudet ja vastaavasti tiedostaa uhat. Yritysmuodoksi kannattaa valita se mikä parhaiten palvelee omia etuja ja tarkoituksia. Valintaan kannattaa kiinnittää huomiota myös tulevaisuutta silmällä pitäen ja mahdollisia laajennussuunnitelmia toteutettaessa.

Yritystoimintaa aloittaessa voi toimivan yrityksen ostaminen olla myös yksi vaihtoehto, yleensä tarjolla olevien yritysten kirjo ei vain ole kovinkaan laaja. Perheyrittäjäyys on Espanjassa hyvin yleistä ja yritykset siirtyvät usein sukupolvelta toiselle. Pieniä kahviloita ja ravintoloita pidetään lähinnä elämäntavan ja asiakkaiden eikä niinkään voiton tavoittelun vuoksi, minkä taas voisi ajatella olevan suomalaisyrittäjillä yleisin motiivi.

Toimialan valinnassa kannattaa käyttää harkintaa. Useimmille turismi ja palveluala ovat selkeitä valintoja. Alalle pyrkivän uuden yrityksen tulee erottautua kilpailijoistaan. Yritystä perustettaessa tulee miettiä myös kannattavuutta, onko tuotteille ja palveluille markkinoita ja onko alueen kilpailijoilla tarjota vastaavaa.

Työaikoja ja työn vaativuutta mietittäessä eroavat arkipäivät aika lailla esimerkiksi lomapäivien aikana syntyneistä mielikuvista. Suomalaisiin palveluksensa keskittävät yrittäjät eivät aina ennalta huomioi, että lomasesongin pituus on vain noin puolen vuoden mittainen. Talviaikaan tulonlähde muodostuu usein vakituisista Espanjassa asuvista suomalaisista, jotka usein viettävät juuri ke-

säkuukaudet Suomessa. Palveluyritysten tulisi olla valmiina palvelemaan muitakin kieliryhmiä kuin pelkästään suomenkielisiä. Paikallisen kielen ja kulttuurin tuntemus ja hallinta edes auttavasti olisi välttämätöntä. Totuus on että pelkät suomalaisturistit eivät välttämättä elätä yrittäjää. Monet aloittavat pelkästään turisteille suunnatun toiminnan, mutta yrittäjällä ei ole varaa jättää paikallisia markkinoita kokonaan huomiotta. Voi tulla tilanne että yrittäjällä ei olekaan tarpeeksi asiakkaita matalasesongin ajaksi, myös korkeasesongin aikana voi olla asiakkaista pulaa.

Espanjan yritysmaailman tuntemus on yrittäjälle suuri etu. Espanjassa sosiaalinen kanssakäyminen liiketoiminnassa on tärkeämpää kuin Suomessa. Espanjassa sen voidaan sanoa olevan välttämätöntä asioiden hoitumisen kannalta. Liiketoiminnassa kannattaa panostaa henkilökohtaisiin suhteisiin ja valita huolella liikekumppanit. Alueen yritykset ovat lähinnä perheyrityksiä tai niin sanottuja ”kahden miehen yrityksiä” jolloin huolellinen valinta tulevasesta liikekumppanista on tärkeää.

Tätä työtä tehtäessä oli ajankohtaisten tietojen löytyminen ajoittain hankalaa. Aiheesta ei ole juurikaan tietoa suomeksi. Yrittäjiltä saadut vastaukset ovat olennainen osa tämän työn rakentumista.

Usealle nuorelle Aurinkorannikon yritykset tarjoavat esimerkiksi työharjoittelumahdollisuuden. Ensimmäinen työpaikka alueella voi olla esimerkiksi telemarkkinointi yritys, kuten omalla kohdallani. Itse olen työkennellyt rannikolla vain suomalaisyrittäjän palveluksessa, enkä ole työhön liittyvää espanjan kielitaitoa tarvinnut tai joutunut käyttämään. Työntekoon en ole siis tarvinnut espanjan kielitaitoa mutta vapaa-ajalla ja asioidessa esimerkiksi kaupassa, on asiat hoidettu espanjan kielellä, osittain sanakirjaa apuna käyttäen. Alueelle on helppo kotiutua ja siihen kiintyy kuin huomaamattaan, mikä voi johtaa tulevaisuudessa työpaikan löytymiseen juuri Aurinkorannikolta.

Mielestäni on hienoa että tällainen yhdistys on perustettu palvelemaan alueen suomalaisyrittäjiä ja sellaiseksi aikovia. Yhdistyksen kautta saa tietoa alueen palveluista ja internetsivut palvelevat myös matkailijoita. Päivitetyt aurinkorannikonpalvelut.com – sivut, ja ajankohtaisista asioista ilmoittaminen sivuilla palvelisivat käyttäjää jatkossa vielä vähän paremmin.

Lähteet

- Asesoría MOP Consulting kotisivut 2003. Espanjan asioiden ammattilainen. [online] [viitattu 12.1.2008]. www.personal.telefonica.terra.es/web/mop/fi-yritys.htm
- Aurinkorannikon kotisivut n.d. Aurinkorannikon karttoja. [online] [viitattu 13.3.2008]. www.aurinkorannikko.fi/kartta_fuengirola.html
- Aurinkorannikon palvelut kotisivut 2007. Aurinkorannikon Palveluhakemisto. [online] [viitattu 12.4.2008]. www.aurinkorannikonpalvelut.com/index.php?page_id=3
- Enqvist, Anneli. Sähköpostivastaus 19.4.2008. Fuengirola.
- Espanja maaraportti 2007 12. [online] [viitattu 10.3.2008]. www.finpro.fi/NR/rdonlyres/80AE7F65-9DB2-4FEB-A582-3E02D4862186/8756/Espanjamaaraaportti200712.pdf
- Espanja.org kotisivut 2006 - 2008. 1000 kysymystä ja vastausta asumisesta ja elämisestä Espanjassa. [online] [viitattu 26.2.2008]. www.espanja.org/node/1665
- Espanja.org kotisivut 2006 - 2008. NIE -numero. [online] [viitattu 20.3.2008]. www.espanja.org/tietopankki/opiskelu-ja-tyonteko/nie-numero
- Espanja.org kotisivut 2006 - 2008. Oleskelulupa - residencia. [online] [viitattu 11.2.2008]. www.espanja.org/tietopankki/asuminen-ja-elaminen/oleskelulupa-residencia
- Espanja.org kotisivut 2006 - 2008. Yrityksen perustamisen A-B-C Espanjassa. [online] [viitattu 17.4.2008]. www.espanja.org/node/3395
- Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus / Enetti Team. Viva Espana! 2 –paketti. Uutiskirje 29.11.2005. Copyright (c) 2005 Net Media Team LLC.
- Espanjan Tieto- ja Palvelukeskus / Enetti-Team. Viva Espana! 2 -paketti. Uutiskirje 14.6.2006. Copyright (c) 2006 Net Media Team LLC.
- Europa kotisivut 2008. Euroopan maat. [online] [viitattu 12.4.2008]. www.europa.eu/abc/european_countries/eu_members/spain/index_fi.htm
- Finnmatkat kotisivut 2008. Matkat Espanja [online] [viitattu 10.3.2008]. www.finnmatkat.fi/Resorts/Travel.aspx?id=16698&cat=2|253&entry=7&dest=0&city=0&type=&hotel=0
- Heikkilä, Tarja 2005. Tilastollinen tutkimus. 5.-6.painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Hobbs, Guy 2004. Starting a business in Spain. First edition 2004. Oxford: Vacation Work.

HS = Helsingin Sanomat 21.12.2007. Suomalainen viihtyy Fuengirolan valtuustossa.

Ivakko, Ismo. Aurinkorannikko.fi / Costa del Sol, Palveluopas. Sähköpostivastaus 15.10.2007. Fuengirola.

Stakes kotisivut 2006. [online] [viitattu 25.4.2008]. www.varttua.stakes.fi/FI/Sisallot/todentuva/tyovalineita/nelikenttaanalyysi/Nelikentta_analyysi.htm

Suomen yrittäjät kotisivut 2008. [online] [viitattu 19.3.2008]. www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/www/liiketoiminta_espanja

Suomi - Espanja Seura kotisivut 2007. Kysyttyä ja vastattua. [online] [viitattu 10.3.2008]. www.suomiespanjaseura.fi/fi/kysymyspalsta.php

Sutinen, Mika, Viklund, Esa 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. 10. uudistettu painos. Savonia – ammattikorkeakoulu. Kuopio: Kirjakas Ky.

Taloustutkimus Oy kotisivut 2007. Kvalitatiivinen tutkimus. [online] [viitattu 15.3.2008]. www.taloustutkimus.fi/tuotteet_ja_palvelut/tiedonkeruuratkaisut_ja_monitila/kvalitatiivinen_tutkimus/

Tekes kotisivut 2008. Julkaisut. [online] [viitattu 26.2.2008]. www.tekes.fi/julkaisut/opas/aloitus/swot.html

Uusi Fuengirola- digipaper 2008. Digilehti nro.11,11. [online] [viitattu 12.4.2008]. www.uusifuengirola.fi/epaper/944231627067961/

Westerdahl, Stig 2001. Askelmerkit Espanjaan. 4. uusittu painos. S.I. Media S.L. Fuengirola, Espanja. Malaga: Olé kustantamo.

Liitteet

Liite 1. Sähköpostitse lähetetty kyselylomake

Saatekirje

Yrittäjäyhdistyksen kokous 3.9.2007.

Tiedoksi kaikille Teille jotka eivät olleet yrittäjäyhdistyksen kokouksessa 3.9.2007. Yhdistyksen kokouksessa on kerrottu aikeistani tehdä opinnäytetyö liittyen Teihin Aurinkorannikon suomalaisyrittäjiin/Yrittäjäyhdistykseen kuuluviin. Toimeksiantajana tässä opinnäytetyössä on Yrittäjäyhdistys/Anneli Enqvist. Opinnäytetyön tämän hetkinen työnimi on ”Suomalaisyrittäjät Aurinkorannikolla”. Olettehan avoimin mielin mukana ja vastaatte kyselylomakkeeseen 22.10.2007 mennessä.

Yhdistyksessä on mukana monilla eri aloilla toimivia yrityksiä; parhaani mukaan olen laittanut jokaisen kysymyksen perään sulkuihin asioita, joita voit kertoa yritysmodostasi riippuen.

VASTAUSOHJEET

Paina vastaa -painiketta, kirjoita vastauksesi ja lähetä takaisin minulle.

Kyselylomake

Suomalaisyrittäjät Aurinkorannikolla

Vastaajan nimi (ei pakollinen)

1. Yrityksen nimi/ Toimiala (Mitä palveluita tarjoat)
2. Taustatiedot yrityksen perustamisvaiheista (Vuosi jolloin aloittanut toiminnan, yritysmuoto, onko yritys ostettu/ perustettu itse, yhtiökumppanuus, mistä toimitilat, mistä liikeidea, kuinka päädyit Fuengirolaan yrittäjäksi, miksi Espanjaan)
3. Yrityksen koko, sijainti ja työntekijöiden määrä (työntekijöiden vaihtuvuus, työharjoittelu mahdollisuus)
4. Paperisota ja rahoitustoimet (Kuinka yrityksen perustaminen tapahtui paperilla, kuinka paljon vei aikaa, kuka hoiti tarvittavat asiakirjat, gestorian osuus, oleskeluluvat, työluvut, vuokrasopimukset, rakennusluvut, rahoitus, EU:n tuet, anniskeluluvat ym.)
5. Kilpailijat (Onko kilpailijoita muissa suomalaisissa yrittäjissä, kuinka vahvoja kilpailijoita espanjalaiset/muun maalaiset ovat toimialallasi)
6. Asiakaskunta (Onko asiakkaitasi pääasiassa alueella asuvat suomalaiset/suomalaiset turistit/muut turistit/espanjalaiset, minkä ikäisiä asiakkaita, jakaantuuko asiakaskunta vuodenaikojen mukaan)
7. Kielitaitovaatimukset (Millä kielellä pääasiassa harjoitat liiketoimintaa, pärjäätkö espanjan kielellä/englannin kielellä...millä kielellä työntekijät kommunikoivat keskenään/asiakkaiden kanssa)
8. Kuinka olet mielestäsi menestynyt Aurinkorannikolla (Millaisena yrittäjänä/yrityksenä sinut tunnetaan Aurinkorannikolla, tekisitkö samaa työtä Suomessa, olisitko menestynyt Suomessa)
9. Vapaa sana (Mitä muuta tärkeää pitäisi ottaa huomioon yritystä perustettaessa, menikö itsellä joku pieleen, mikä onnistui...ym. tulevaisuuden suunnitelmat).

Suuret kiitokset vastauksistasi!

Sari Korpijärvi

Tampereen ammattikorkeakoulu

sari.korpjarvi@cs.tamk.fi

Liite 2. Aurinkorannikon yrittäjähdistykseen kuuluvat yritykset

Seuraavassa yrittäjähdistykseen kuuluvat yritykset ja toimialat (tilanne, syksy 2007).

YRITYKSEN NIMI	TOIMIALA
Air Finland Oy Ltd	Lentoyhtiö
Aurinkokello	Kauneus ja terveys, vanhustenhoito, palvelukoti
Brennership S.L.	Agentuuriliikkeet, Suomalaiset tuotteet, palvelut, kiinteistönvälitys
Cantina Paradise	Kahvila, ravintola
Ce Log Houses S.L.	Kiinteistöala, puutalot
Ceroline S.L.	Agentuuriliike, lehtiagenttuuri
Clinica Medicodental Sinervo S.L.	Kauneus ja terveys, hammaslääkäri
Consultoria de Urbanismo-Reparcelaciones.com	Kiinteistöala, konsultointi, lainsäädäntö
Cosmetica Norris	Kauneus ja terveys, meikkikoulu
Costa-Carpet	Sisustus, matot, liukuovet, laminaatit
IT Development Spain	Tietotekniikka, ATK-palvelut
Espanjan Sanomat	Tiedotusvälineet, paikallislehti
Finbalcon S.L.	Kiinteistöala, parvekelasit
Finncontact S.L.	Kiinteistöala, kiinteistönvälitys
Hamaro S.L.	Kiinteistöala, sähkö-, lämpö ja ilmastointi
Hansa Spedicion S.L.	Kuljetusala, kuljetus, logistiikka
Harmonia	Kauneus ja terveys, kampaamo, hieronta
Hius ja Kauneus Norris	Kauneus ja terveys, parturi-kampaamo, kauneushoitola
K1-mediasolutions Spain S.L.	Myynti ja markkinointi

Kari Hämeenheimo	Kiinteistöala, kiinteistönvälitys
Laihola y Peltola Construcciones S.L.	Kiinteistönhuolto, rakennus, remontointi
Medi Casa Nurse Services S.L.	Kauneus ja terveys, terveydenhuolto
Medivital Clinic S.L.	Kauneus ja terveys, terveydenhuolto
Mila Inmobiliaria	Kiinteistöala, kiinteistönvälitys
More Than Sun Travel	Matkatoimisto
Ota Toma	Tiedotusvälineet, aikakauslehti
PAR 1 Golf Services	Golfpalvelut, lomapalvelut, baari
Radio Finlandia	Tiedotusvälineet, radio
Bar El Rocio	Kahvila, ravintola
SAC Computers&Design	Tietotekniikka, ATK - palvelut
Salon Josefina	Kauneus ja terveys, parturi-kampaamo
Scancoming S.L.	Matkatoimisto
Suvilla	Kiinteistönvälitys
Uudenmaan Tavarataxi S.L.	Kuljetusala. kuljetus, logistiikka
Thelman Pullapuoti	Kahvila, ravintola, konditoria, suomalaisia tuotteita
Tupasi S.L.	Kiinteistöala, vuokra-asunto välitys
Fuengirolan Uutiset S.L.	Tiedotusvälineet, kaupunkilehti
Viajes Meriatur S.L.	Matkatoimisto
West Wind Rentals S.L.	Kiinteistöala, huoneistovuokraus, -myynti ja majoituspalvelut
Bar Cocina Witi	Kahvila, ravintola
Zodiaco	Kiinteistöala, kiinteistönvälitys