

Aloittava yrittäjä

Yrittäjyyden
Etnografinen toimintatutkimus

Mikko Nisula

Opinnäytetyö
Lokakuu 2014

Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma
Matkailu-, ravitsemis- ja talousala



Tekijä(t) Nisula, Mikko	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 8.10.2014
	Sivumäärä 71	Julkaisun kieli Suomi
	Liite 4. Salainen Ei verkkojulkaisulupaa	Verkkojulkaisulupa myönnetty (X)
Työn nimi Aloittava yrittäjä – Yrittäjyyden etnografinen toimintatutkimus		
Koulutusohjelma Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) Minna Tunkkari-Eskelinen		
Toimeksiantaja(t)		
Tiivistelmä <p>Tämä opinnäytetyö tehtiin tukemaan omaa yrittäjyyttäni sekä luomaan kuvaa yrittäjyydestä siitä kiinnostuneille henkilöille. En ole aiemmin ollut yrittäjä, joten tilanne oli minulle tutkijana uusi. Niinpä tässä tutkielmassa pyritään luomaan jossain määrin selittävä katsaus yrittäjyyteen, ja sen tavoitteena on saada selville, mitä yrittäjyys tarkoittaa niille, jotka sitä tekevät.</p> <p>Tutkimuksessa käytettiin etnografisen tutkimuksen kvalitatiivista tiedonkeruuta ja analyysimenetelmää. Etnografiselle tutkimukselle on olennaista, että tutkija on omana persoonana mukana ilmiössä. Olin siis samanaikaisesti itse tutkimuskohteen suomalaisessa yritysmaailmassa, muiden yrittäjien lisäksi.</p> <p>Tutkimuksen aikana opin henkilökohtaisesti paljon yrittäjyydestä. Kuvailen tilanteita työssäni ja analysoin niitä. Yrittäjyys on koettu monesti raskaaksi ja stressaavaksi työnteoksi, mutta se voi olla parhaimmillaan mahtava elämäntapa, jossa työ ja harrastus on jaettu hyvin ystävien kanssa.</p> <p>Tutkimuksen tulokset ovat rohkaisevia. Yrittäjyys ei vaadi aina uutta maailmaa mullistavaa keksintöä, vaan sen voi aloittaa ihan harrastepohjaltakin. Tietynlaiset ihmisen luonteenpiirteet kuitenkin auttavat yritysmaailmassa.</p>		
Avainsanat (asiasanat) Yrittäjyys, Yrittäjä, Etnografia, Start-up, Yhtiömuodot		



Author(s) Nisula Mikko	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 8.10.2014
	Pages 71	Language Finnish
	Attachment 4. Classified No permission for web publication	Permission for web publication (X)
Title Starting as an entrepreneur – Ethnographic research about entrepreneurship		
Degree Programme Degree Programme in Services Management		
Tutor(s) Minna Tunkkari-Eskelinen		
Assigned by		
<p>Abstract</p> <p>This thesis was made to support my own entrepreneurship and as well for people who are interested about starting an entrepreneurship. I do not have a prior experience in entrepreneurship, so the situation was new to me as a researcher. This thesis aims to create an explanatory overview of entrepreneurship, and also to find out what entrepreneurship means to those who do it.</p> <p>The thesis used a qualitative ethnographic research methods. Essential for ethnographic research is that the researcher uses his own personality together with the phenomenon. So I was the subject of the research in the Finnish entrepreneur society.</p> <p>During the study, I learned a lot about entrepreneurship. I describe the situations I faced and analyze them. Entrepreneurship is often considered as a heavy work and stressfull, but at its best it can be a great way of life, where work and hobby is shared together with good friends.</p> <p>The results are encouraging. Entrepreneurship does not always require a new world revolutionary invention. Certain kind of human characteristics, however, will help the entrepreneur in the world.</p>		
Keywords Entrepreneurship, Entrepreneur, Ethnography, Start-up, Business entities		

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	5
2 ETNOGRAFIA TUTKIMUSMUOTONA	7
3 Yrittäjyyden tutkiminen	8
3.1 Tutkija	9
3.2 Tutkimuksen kulku.....	11
3.3 Aineisto	12
4 Mitä on yrittäjyys	13
4.1 Yrittäjän ominaisuuksia	13
4.2 Yrittäjyyteen vaikuttavat tekijät	14
4.2.1 Taustatekijät	15
4.2.2 Henkilötekijät.....	16
4.2.3 Tilanne- ja ympäristötekijät.....	16
5 Yrittäjyystarina ja tutkimustulokset.....	17
5.1 Yrittäjyyshenki herää.....	17
5.1.1 Onko tämä hyvä idea.....	19
5.1.2 Mistä saamme rahaa.....	20
5.1.3 Mitä jos epäonnistumme	22
5.1.4 Onko minusta yrittäjäksi	23
5.1.5 Miksi yrittäjäksi.....	24
5.2 Ensimmäiset askeleet yrittäjyyteen	25
5.2.1 Suhteet ja tiimin kasaaminen	29
5.3 Yrittäjäesimerkkiä etsimässä.....	30
5.3.1 Millainen on hyvä yrittäjä	33
5.3.2 Miten elää yrittäjä.....	34
6 POHDINTA	36
6.1 Oman työn arviointi	39
7 LÄHTEET	41
8 KUVALUETTELO.....	43
Liitteet :	43
Liite 1: Yhtiömuodot.....	43
Liite 2: Starttiraha - aloittavan yrittäjän tuki.....	50

Liite 3: Haastattelu yrittäjille	53
Liite 4: Liiketoimintasuunnitelma Rebelboost Oy SALAINEN	58

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni aiheena ovat suomalaiset yrittäjät ja yrittäjyys. Lähdin selvittämään tutkimuskysymyksiä etnografisin tutkimusmenetelmin aloittavan yrittäjän näkökulmasta. Mitä on yrittäjyys? Mitä ominaisuuksia yrittäjältä vaaditaan? Mitä aloittavan yrittäjän tulee ottaa huomioon ja mitä kysymyksiä hänelle herää?

Yrittäjyys on tärkeä voimavara Suomessa. Nykyään yrittäjyys on erilais- ta kuin ennen. Teknologia nopeuttaa ja antaa lisää vapautta. Vaadi- taanko yrittäjiltä kuitenkin samoja ominaisuuksia?

Perustimme ystäväni kanssa yrityksen kesällä 2013, joten aihe on mi- nulle ajankohtainen. Jyväskylän ammattikorkeakoulu (myöhemmin JAMK) kouluttaa opiskelijoita yrittäjyyteen ja yrittäjähenkisyyteen, mis- tä olen itsekin saanut lisäkipinää yrittäjyyteen. Tutkimuksen aikana asuin kahden yrittäjän kanssa, joiden yrittäjyyttä tutkin ja keräsin heil- tä informaatiota tutkimukseen. Olen myös työstänyt omaa yritystäni eteenpäin jatkuvasti.

Etnografia on laadullinen tutkimusmenetelmä, jota käytetään useilla tieteen-aloilla tutkimaan erilaisia yhteisöjä ja niiden kulttuurisia järjes- telmiä. Etnografia ei ole yksittäinen tiedonkeruumenetelmä vaan enemmänkin tutkimuksen tyyli, jossa tavoitteena on kuvata ja selittää ihmisten toimintaa heidän ympäristössään tai ryhmän jäsenten käsi- tyksiä ympäristöstään ja toiminnastaan.

Keskeisin tapa kerätä aineistoa etnografisessa tutkimuksessa on kent- tätyö ja kenttätyössä kerätyt muistiinpanot. Se tarkoittaa käytännössä sitä, että olen itse tutkimuskohteena suomalaisessa yritysmaailmassa. Elän yrittäjänä, keskustelen ja haastattelen yrittäjiä ja tuon heidän aja- tuksensa esille opinnäytetyöhön. Etnografinen lähestymistapa on oh- jannut opinnäytetyötä siten, että fokus on ollut paljolti tutkittavan toi- minnan kuvailemisessa.

Aloitin esittelemällä etnografian lukijalle luvussa 2. Luku 3 paneutuu tutkijaan, tutkimuksen kulkuun ja siihen käytettyyn aineistoon.

Luvussa 4 luodaan teoreettinen tausta yrittäjään ja yrittäjyyteen. Teorian avulla voin vertailla itseäni keskeisiin yrittäjän käsitteisiin. Luvussa 5 paneudun yrittäjyyteen ja käyn läpi kohtaamiani haasteita. Luvussa 7 kerron aloittavalle yrittäjälle suunnatusta starttirahasta ja sen vaatimuksista. Luku 8 päättää tutkielman kokoamalla yhteen yhtiömuotojen ominaispiirteitä.

Opinnäytetyöni avulla haluan kertoa muille yrittäjyydestä kiinnostuneille, minkälaista on olla aloitteleva yrittäjä, minkälaisia haasteita yrittäjällä on ja mitä ominaisuuksia yrittäjältä vaaditaan. Tuon esiin omia ja muiden yrittäjien kuvaamia haasteita yrittäjämaailmasta.

2 ETNOGRAFIA TUTKIMUSMUOTONA

Etnografian juuret löytyvät antropologiasta. Antropologia on ihmisiä tutkivan tieteen yleisnimitys. Antropologia tarkoittaa joidenkin määritelmien mukaan oppia ihmisestä. Antropologian kohteena ovat ihmiset ja ihmisten muodostamat kokonaisuudet eli kulttuurit. (Kananen 2014, 13.)

Antropologiasta vähitellen kehittyi etnografia. Enää tutkijan ei tarvitse matkustaa kaukaisiin kohteisiin, eivätkä tutkimuksen kohteena ole pelkästään alkuasukasheimot. Tutkimuksia tehdään yhä enemmän tämän päivän ihmisistä, yhteisöistä, organisaatioista, yrityksistä sekä ala- ja lähiökulttuureista. (Kananen 2014, 13.)

Etnografialla tarkoitetaan laadullisen eli kvalitatiivisten tutkimusmenetelmän alamuotoa, joka perustuu enimmäkseen kenttätööhön, jossa tutkija osallistuu jossain määrin tutkittavien ihmisten elämään. Etnografisen tutkimuksen aineistona voivat olla esimerkiksi muistiinpanot, haastattelut, havainnointi, asiakirjat, valokuvat tai videot (Kananen 2014, 23–26.)

Etnografisen tutkimuksen tavoitteena on saavuttaa yksityiskohtainen kuvaus ja kokonaisvaltainen ymmärrys tutkittavan yhteisön elämästä. Etnografisen tutkimuksen keskiössä on useimmiten ilmiöiden kuvaamiseen ja selittämiseen tai teorioiden kehittelyyn, ei niinkään teorioiden testaamiseen (Hammersley & Atkinson 1995, 25.)

Tärkeänä instrumenttina etnografisessa tutkimuksessa on tutkijan persoona. Tutkijan tulee tiedostaa ja tuoda julki oma vaikutuksensa tutkimuksen osa-alueisiin tutkimusaiheen valinnasta aineistonkäsittelyyn ja pohdintaan. (Kananen 2014, 21.)

Toimivan tutkimuksen tekemiseksi tutkijan tulisi olla sekä riittävän vieras että riittävän tuttu suhteessa tutkimaansa ilmiöön. Riittävän

analyttisen etäisyyden säilyttäminen on etnografiaa tekevän haaste tutkimuskohteesta riippumatta, sillä tutkimusmenetelmän tärkeänä osana on juuri oman persoonan käyttäminen sekä yhteisön elämään osallistuminen. (Hammersley & Atkinson 1995, 115.)

Yleistä etnografiselle tutkimukselle on sisältää autobiografisia, omaelämäkerrallisia elementtejä. Tutkijan oma historia, tunteet ja kokemukset tulevat esiin tutkimusprosessista sekä hänen keräämistään aineistoista. Aineistoon ei koskaan voi kirjata kaikkea koettua, vaan suuri osa hankitusta tiedosta jää tutkijan henkilökohtaiseen kokemusmaailmaan, jolloin tutkijan muisti täydentää kirjattuja aineistoja. (Hammersley & Atkinson 1995, 185.)

Autobiografisten piirteiden avulla tutkija ymmärtää itsestään enemmän toisten avulla ja vaikka fokus vaikuttaisi olevan tutkijassa, on tavoitteena kuitenkin ymmärtää ilmiötä. Kun tutkitaan muutoksia, joita kontakti ilmiöön aiheuttaa tutkijassa, saadaan ilmiöstä tietoa, vaikkakin se ilmenee tutkijan persoonan kautta. Omaelämäkerrallisuutta sisältävää etnografista tutkimusta on tapauksissa, joissa tutkija tutkii omaa yhteisöään. Tällöin tutkija asettuu kahteen rooliin: sekä tutkijaksi että tutkimuskohteeksi. (Davies 2008, 216–228.)

3 Yrittäjyyden tutkiminen

Tutkimuksen toteuttamisen taustalla toimivat etnografisen tutkimuksen kvalitatiiviset toimintatavat. Edellisessä luvussa esiteltiin etnografiaa sekä siihen liittyviä ominaispiirteitä, jotka ovat oleellisia tämän tutkimuksen kannalta. Toimintatapoina tässä tutkimuksessa ovat yrittäjyyteen tutustuminen ja opiskelu, yrittäjyys, yrittäjyydestä havainnointi ja haastattelut, kuvat ja muut muistiinpanot. Nämä toimintatavat tuntuvat itselleni parhaalta vaihtoehdolta oppia yrittäjyydestä. Olen henkilökohtaisesti kiinnostunut yrittäjyydestä, ja tavoitteena on oppia tut-

kimustehtävän aikana uusia asioita, tapoja ja ajattelua. Myöhemmin-toivon tutkimustehtävän auttavan myös muita yrittäjyydestä kiinnostuneita lukijoita.

Etnografisen tutkimuksen tavoite on ymmärtää, mistä tässä on kyse. Tutkimuksen ympärille rakensin tarkempia tutkimuskysymyksiä:

- Mitä on yrittäjyys?
- Onko minusta yrittäjäksi?
- Minkälainen on yrittäjä?

Tutkimuskysymyksiä lähdettiin selvittämään aloittamalla yrittäjyys ja asumalla yrittäjien kanssa, haastatteleamalla ja opiskelemalla yrittäjyyttä.

3.1 Tutkija

Aloitan esittelemällä etnografisen tutkimuksen tärkeimmän instrumentin, tutkijan. Tässä luvussa tuon esille ne piirteet, joita pidän olennaisena omasta historiastani tutkimuksen kannalta.

En ole kasvanut yrittäjäperheessä. Itseasiassa isäni on kironnut suomalaisen yrittäjyyden syvimpään maanrakoon useita kymmeniä kertoja. Yrittäjyyttä olen ajatellut ensimmäisen kerran varmaankin muutama vuosi sitten. Positiivisia yrittäjyysignaaleja olen saanut opiskellessani ja ystäviltä, mikä on saanut minut pureutumaan asiaan enemmän. Aloin olla kiinnostunut kehittämään jotain uutta ja omaa. Aloin käydä yrittäjyyskeskusteluja ystävieni ja tuntemattomien kanssa. Inspiraatiota yrittäjyyteen olen saanut myös kannustavilta yrittäjiltä ja roolimalleilta. Tällaisia roolimalleja löytyy ystäväpiiristäni, mutta myös julkisuudesta.

Olen aina ajatellut oppivani paremmin tekemällä. Se on mieluisampaa ja käytännönläheisempää. Olen ahkera työelämässä, pyrin jatkuvasti oppimaan, kehittymään ja kuuntelemaan, myös arkisissa asioissa. Uskon tästä olevan hyötyä yrittäjänä.

Tällä hetkellä opiskelen JAMK:ssa Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelmassa. Koulutus kestää 3,5 vuotta ja se sisältää paljon yrittäjyyttä, innovointia, tutkimuksia ja kehittämistä, mutta myös kirjainpitoa, joka on yrittäjyyden kannalta todella tärkeää ymmärtää. Koulutus on mielenkiintoinen ja siinä saa hyviä eväitä ja työkaluja yrittäjyyteen, mutta näin myöhään heränneenä on helppo sanoa, että opin-
tojen alkaessa olisi ollut hyvä olla jo idea oman yrityksen, tuotteen tai palvelun luomisesta. Tällöin kaikki opinnoissa tehtävät projektit olisi voinut liittää suoraan omaan yritykseen ja samalla viedä omaa juttua eteenpäin. Työkalut ja eväät ovat toki vieläkin tallella, ja niitä hyödyn-
nän tulevaisuudessa omassa yrityksessäni sekä tässä tutkimuksessa.

En ole aina ollut yrittäjähenkinen ihminen. Olen työskennellyt useissa eri työpaikoissa, ja enimmäkseen työ on suuntautunut myyntiin. Työ-
paikoissani olen ollut usean hyvän ja huonon johtajan alaisuudessa. Varsinkin huonot johtajat ovat saaneet ajattelemaan ja miettimään, et-
tä minä tekisin tuon asian paljon paremmin. Olen ollut tyytyväinen palkkaan, joka putkahtaa kerran kuussa pankkitililleni, niin kuin var-
masti moni muukin. Ajatusmaailmani on kuitenkin muuttunut. En tiedä mikä sen on aiheuttanut, mutta se on jännittävää. On mielekästä luoda jotain omaa, päättää ja kehittää itse asioita. Haluan tehdä töitä itselle-
ni, haastaa itseni kehittää ja oppia. Oman yrityksen työstäminen on mielekästä puuhaa. Toisaalta, yrittäjyyteni taustalla usko olevan va-
pauuden tunteen josta olen päässyt nauttimaan matkustelun avulla. Voin itse paljolti määrätä, missä olen ja milloin.

Yrittäjyydestä minulla ei vielä ole kokemusta, mutta uskon, että suurin osa yrittäjänominaisuuksista minusta löytyisi. Olen ahkera tekemään töitä, olen aloite- ja toteuttamiskykyinen, olen innokas ja luottavainen, olen valmis ottamaan riskejä. Olen valmis myös oppimaan, sillä yrittä-
jyys on jatkuvaa oppimista.

Maailmankatsomukseni on muuttunut paljon, uskon, että paljon mat-
kustelun, uusien ihmisten tapaamisen ja reppumatkailun ansiosta.

Suosittelen matkustelua, sillä matkustelu opettaa. Tämän hetkinen matka on pidempi. Se on matka yrittäjyyteen, ja toivon sen todella onnistuvan.

3.2 Tutkimuksen kulku

Ennen tarkempaa opinnäytetyön aiheen valintaa minulla oli jo valmiiksi halu ryhtyä yrittäjäksi ja luoda jotain omaa. Yrittäjyyteen liittyy usein paljon kysymyksiä ja jopa pelkoja. Yrittäjyys ja opinnäytetyö olivat samaan aikaan ajankohtaisia, ja ideana oli yhdistää nämä kaksi.

Opinnäytetyön ohjaajan rohkaisusta päädyin käyttämään tutkimusmenetelmänä etnografiaa, joka tuntui sopivan hyvin yrittäjyhteisön tutkimiseen. Aineiston keräämisen aloitin havainnoimalla omaan yritykseen liitoksissa olevia elementtejä, henkilöitä sekä yrittäjyystäviä ja tuttuja. Olen ollut kiinnostunut yrittäjyydestä useamman vuoden, joten yritin palauttaa myös menneitä asioita mieleeni, mistä voisi olla apua tutkimuksessa.

Olemme vieneet yritystämme eteenpäin kesästä 2013 alkaen ja tavanneet useamman yrittäjän tähän mennessä. Olen kirjoittanut paljon muistiinpanoja tapaamisista.

Isoin ja tärkein osa opinnäytetyötä on asua yrittäjien kanssa. Olen sopinut asumisesta kahden yrittäjyystäväni kanssa. Molempien henkilöiden kanssa on jo ollut kehittäviä keskusteluja ennen tutkimuksen aloittamista, ja uskon niiden vain syventyvän tulevaisuudessa.

Aluksi asun hyvän ystäväni Niilon (nimet muutettu) kanssa puoli vuotta Espoossa. Niilo on syntynyt vuonna 1988, ja hän tulee yrittäjäperheestä. Niilolla on alkava yritys, jossa olen prosentuaalisesti mukana. Sen jälkeen asun hyvän ystäväni Eeron kanssa Tampereella. Eero on syntynyt vuonna 1986, ja hänkin tulee yrittäjäperheestä. Eerolla on ollut useamman vuoden oma yritys, jota hän hallinnoi yksin.

Lähtökohdat molempiin ovat hyvin erilaisia. Ennako-oletamus on se, että nämä kaksi henkilöä ovat persoonana hyvin erilaisia, mikä on todella hyvä asia tutkimuksen kannalta.

Lisäksi lähetin haastattelukysymyksiä (Liite 1) muille yrittäjille. Kysyn haastattelussa heidän yrittäjyydestään, koulutuksesta, lähipiirin ja ympäristön vaikutuksista, Yrittäjän tärkeimpiä ominaisuuksia sekä vinkkejä aloittavalle yrittäjälle. Haastattelun avulla luon näkemystä heidän ajattelustaan yrittäjyydestä. Haastattelun tuloksia käytän hyväksi muistiinpanoissani.

Tutkimuksen kulkua ei pysty tarkemmin suunnittelemaan, vaan se määräytyy tapahtuneiden asioiden kanssa yhdessä. Elämässä ja yrittäjyydessä tilanteet muuttuvat ja niihin reagoidaan.

3.3 Aineisto

Tutkimusaineistooni kuuluu siis muistiinpanoja, havainnointia, kuvia ja haastatteluja. Kuten edellä on käynyt ilmi, olen hyödyntänyt tutkimuksessa myös omaa historiaani ja muistoja. Käytännössä omien kokemusteni käyttö tutkimusaineistona tarkoittaa, että olen pyrkinyt asennoitumaan omiin kokemuksiini ja niiden pohjalta syntyneisiin käsityksiin yrittäjyydestä esimerkinomaisesti: Edustan yhtä esimerkkiä siitä, millaisia käsityksiä ja kokemuksia yrittäjyydestä voi muotoutua henkilölle, joka siihen ryhtyy. Kokemukseni eivät siis edusta ainoaa mahdollista "totuutta".

Käsityksiini ovat vaikuttaneet ne yrittäjät, joiden kanssa olen vuosien saatossa keskustellut yrittäjyydestä ja liiketoiminnasta, sekä seminaarit, joissa olen ollut mukana. Edellä mainittujen aineistolähteiden lisäksi valitsin aineistoon myös kirjalähteitä. Osa niistä edustaa yrittäjyyttä parhaimmasta päästä, mutta en ole niitä voinut käyttää suoraan lähteenä. Kirjoja kuten Lisa Sounion – Brändikäs sekä Steve Jobsin elämäkertaa ovat mainioita kirjoja pohtiessa yrittäjyyttä.

4 Mitä on yrittäjyys

Arkikielessä sanojen yrittäjä ja yrittäjyys kantasanaana olevalla verbillä “yrittää” on monta eri merkitystä. Ensimmäisenä merkityksenä voidaan nähdä ajatus jonnekin pyrkimisestä tai jonkin, esimerkiksi tuloksen tai päämäärän, tavoittelusta tietynlaisella toiminnalla, Toisaalta yrittää-sana merkitsee arkikielessä ahkerointia ja ponnistelua. Kolmantena näkökulmana yrittää-sana viittaa puolestaan taloudelliseen yrittämiseen. (Gibb 1990, 33–68.)

Yrittäjyys-käsite on muuttunut siten, että yrittäjän ei tarvitse nykypäivänä välttämättä olla yrityksen omistaja. Yrittäjämäinen voi olla siis ilman oman yrityksen perustamistakin. Tätä yrittäjyyttä kuvataan käsitteellä sisäinen yrittäjä, joka tarkoittaa yrittäjämäistä toimintatapaa toisen palveluksessa työntekijänä. (Gibb 1990, 33–68.)

Yrittäjyys näkyikin enemmän yksilökäyttäytymisenä ja tapana tehdä työtä. Ahkeruus, luovuus, määrätietoisuus, rohkeus ja tuottavuus, ovat yrittäjämäistä käyttäytymistä.

4.1 Yrittäjän ominaisuuksia

Ei ole varmaa, voidaanko persoonallisuuden piirteiden perusteella erottaa yrittäjät tavallisista ihmisistä. Silti tietynlaiset persoonallisuuden piirteet ovat yrittäjälle tärkeitä menestymisen kannalta. Näitä ovat esimerkiksi itseluottamus, luovuus ja peräänantamattomuus. Yrittäjyyden edellytyksenä on muitakin tekijöitä persoonallisuuden piirteiden ohella, näitä tekijöitä löytyy esimerkiksi erilaisista ympäristötekijöistä. Yrittäjyyttä ei voida siten tarkastella irrallaan toimintaympäristöstä, sen tarjoamista mahdollisuuksista ja tilanteista. (Brockhaus 1982, 50.)

Yrittäjyyteen yhdistetään usein käsitteitä kuten ahkeruus, aktiivisuus,

aloitekyky, halu ottaa riskejä, halu tehdä työtä, itsenäisyys, menestymisenhalu, määrätietoisuus, rohkeus, sitkeys, tarmokkuus, tavoitteellisuus ja vastuun kantaminen. Henkilöt, joilla on edellä mainittuja ominaisuuksia, voidaan pitää helpommin suuntautuvina yrittäjyyteen, edellyttäen, että sopiva mahdollisuus osuu kohdalle. (Vesalainen, Nieminen, Soini & Viitala 1996, 7–8)

“Luontaista yrittäjyyttä on olla oma itsensä toteuttaen sitä, mitä rakastaa. Tällainen ihminen on matkalla kohti unelmaansa, eläen ja nauttien merkitysten synnyttämisestä. Luontainen yrittäjyys on johdonmukaisuutta ja määrätietoista etenemistä kohti oman elämän polun päässä siintävää aarretta” (Lavas, 2005, 9)

4.2 Yrittäjyyteen vaikuttavat tekijät

Monissa eri maissa tehtyjen tutkimusten mukaan esimerkiksi väestön rakenteella, koulutuksella, tulotasolla, sen kasvulla ja yrityskoolla on vaikutuksia uusien yritysten syntyyn. Myös yhteisössä toimiva kannustava ja optimistinen ilmapiiri vaikuttaa positiivisesti uusien yritysten syntyyn. Samoin yrittäjyydelle myönteiset arvot, mukaan lukien roolimallit sekä neuvonantajat, vaikuttavat uusien yritysten syntyyn myönteisellä tavalla. (Yarzebinski 1992)

Siihen, että ihminen ryhtyy yrittäjäksi vaikuttavat muun muassa hänen aikaisemmat elämäkokemuksensa (taustatekijät) ja persoonallisuuden piirteet (henkilötekijät). Lisäksi ympärillä vallitsevilla taloudellisilla, sosiaalisilla ja poliittisilla tekijöillä (Tilanne- ja ympäristötekijät) on omat vaikutuksensa.

Yrittäjyysasenteisiin vaikuttavien persoonallisuuspiirteiden lisäksi ihmisen aikaisemmat kokemukset, kuten työkokemus, ja omaksutut roolimallit vaikuttavat myönteisesti yrittäjyyteen. Aikaisemman elämäkokemuksen sekä koulutuksen yhteisvaikutuksena syntynyt koke-

mus, oivallu ja ymmärrys yrittäjyydestä, jonka avulla päätös yrittäjyydestä uravalintana syntyy.

4.2.1 Taustatekijät

Tutkimuksissa on todettu yrittäjäksi ryhtyvän olevan yleensä 25–40-vuotias. Tällöin yrittäjyyttä harkitseva on ehtinyt hankkia riittävän ammattitaidon, kokemuksen ja itseluottamuksen. Lisäksi taloudellinen ja sosiaalinen sitoutuminen ei ole vielä niin suurta kuin myöhemmällä iällä, eli näissä ikäryhmissä uravalinnan vapaus on suurempi kuin muulloin. (Brockhaus 1982, 53.)

Yrittäjäksi ryhtyneillä on usein aikaisempaa kokemusta pienistä yrityksistä, joten he ovat nähneet käytännössä, kuinka vastaavan kokoista yritystä hoidetaan. Tämä tarkoittaa sitä, että he ovat joko olleet aikaisemmin yrittäjiä tai työskennelleet vastaavankokoisessa pienyrityksessä. Lisäksi tällainen työkokemus antaa paremman tietoisuuden niistä mahdollisuuksista, joita yrittäjyys voi tarjota. Oman käytännön kokemuksen avulla on paljon realistisempaa arvioida yrittäjyyttä ja sen hyötyjä ja haittoja kuin ilman omaa käytännön kokemusta. (Brockhaus 1982, 52)

Tutkimuksessa on haivaittu myös, että yrittäjäksi ryhtyvä on perustanut yrityksensä yleensä samalla alalla aikaisemman työnantajansa kanssa. Monilla ensimmäistä yritystään aloittaneella oli jo aikaisempaa kokemusta alalta. Tällainen aiemmista työpaikoista hankittu kokemus sekä osaaminen ovat isoja kilpailuetuja, jotka tarjoavat paremmat menestymismahdollisuudet. (Brockhaus 1982, 52)

Tutkimuksessa on kerrottu myös se seikka, että suuri osa uusista yrittäjistä tulee yrittäjäperheistä. Yrittäjäperheellä tarkoitetaan tässä tutkimuksessa sellaista perhettä, jossa yhdellä tai useammalla perheenjäsenellä on omaa yritystoimintaa. Tällaisten perheiden jäsenet kasvavat ympäristössä, jossa kannustetaan yrittäjyyteen ja menestymistä arvostetaan. Yrittäjävanhemmat lisäävät todennäköisyyttä ryhtyä yrittäjäksi.

Vaikutus perustuu sosiaalistumiseen ja käytännön kokemukseen, jonka yrittäjäperheen lapset perheyrietyksessä saavat. (Brockhaus 1982, 39–56)

4.2.2 Henkilötekijät

Henkilötekijät ovat ihmisen persoonallisuuden eri piirteitä ja ominaisuuksia. Esimerkkeinä henkilötekijöistä voivat olla itsenäisyys, korkea suoritusmotivaatio sekä riippumattomuus. (Hébert 1989, 39–49.)

Yrittäjyyttä pidetään yksilön ominaisuutena ja siten persoonallisuuden piirteenä, mutta toisaalta myös tiettyjen persoonallisuuden piirteiden nähdään vaikuttavan yrittäjyyteen. Persoonallisuuteen vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa koulutus, amattitaito, rohkeus ja luovuus. Yrittäjyyteen vaikuttavat tietysti myös elämäkatsomus, motivaatio, asenteet ja arvot. (Hébert 1989, 39–49.)

Arvot antavat ihmiselle käsityksen siitä mikä on oikein ja väärin. Arvot ovat käsityksiä, jotka ovat peräisin ympäristöstämme, jossa elämme, kuten koulusta sekä perheestä. Yrittäjäksi ryhtyminen ei ole suora seuraus yrittäjähenkisestä arvomaailmasta. Yrittäjyyttä lähellä seuranneiden on havaittu omaksuvan kuitenkin yrittäjyysmyönteisiä arvoja ja asenteita sekä uskomuksia. Asenteet ja uskomukset ovat ihmisen itsensä muodostamia ja ne perustuvat kasvu-ympäristöön sekä siellä tapahtuneeseen sosiaaliseen kanssakäymiseen. (Hébert 1989, 39–49.)

4.2.3 Tilanne- ja ympäristötekijät

Tilannetekijät ovat sellaisia tekijöitä, jotka vaikuttavat yrittäjyyttä harjoittavan ihmisen elin- ja toimintaympäristöön. Tilannetekijät vetävät ihmistä yrittäjyyteen siksi, että niitä ei voida saavuttaa ilman yrittäjyyttä. Tällaisia tilannetekijöitä ovat esimerkiksi mahdollisuus itsenäisyyteen sekä erilaiset taloudelliset kiihokkeet.

Tilannetekijät toisaalta myös työntävät ihmistä yrittäjyyteen. Tällaisia työntäviä tekijöitä ovat esimerkiksi välitön työttömyys tai sen uhka sekä tyytymättömyys nykyiseen työpaikkaan. Yrittäjäksi ryhtymistä saattaa selittää tämän lisäksi se, että yrittäjäksi ryhtynyt ei näe muitakaan mielestään hyviä vaihtoehtoja ja valitsee täten yrittäjyyden ainoana vaihtehtona. (Chell 1985, 45–46.)

5 Yrittäjyystarina ja tutkimustulokset

Tämä luku sisältää tarinani kahden yrittäjäystäväni kanssa vuoden ajalta. Pyrin tarinassa kuvaamaan tilanteita ja kokemuksia omasta puolestani sekä tutkimaan ystäväni sekä muiden yrittäjän tuntemuksia ja mielipiteitä yrittäjyydestä sekä heijastan niitä tutkimuskysymykseen:

Mitä on yrittäjyys?

Tutkimustuloksissa apuna käytän muistiinpanojani, havaintojani, kirjallisuutta sekä kuvia.

5.1 Yrittäjyyshenki herää

Tarina yrittäjäksi ryhtymisen ja oman liiketoiminnan aloittamisen taustalla on kaveruus lapsuudesta. Olemme toki aina olleet kavereita, olemmehan molemmat kotoisin Kauhajoelta, Etelä-Pohjanmaalta, mutta Niilo (nimi muutettu, nykyinen yhtiökumppanini, sekä yrityksemme toimitusjohtaja) on asunut Helsingissä muutaman vuoden ja itse olen opiskellut Jyväskylässä ja yhteydenpito on ollut vähäistä. Molemmat meistä ovat yrittäjähenkisiä kavereita ja jo nuoruudessa teimme jo jonkinsortin liiketoimintaa. Enemmän ja vähemmän vanhempiemme iloksi.

Olin Buenos Airesissa vaihto-opiskelemassa “Business in Latin America” -nimisessä vaihto-ohjelmassa vuonna 2013. Tänä aikana minulla paloi jo kova kipinä keksiä jotain omaa liiketoimintaa ja paljon ideoita pyörikin päässäni. Kipinää ei yhtään vähentänyt kämppinksenäni asunut

samanikäinen argentiinalainen, omaa baaria pyörittänyt yrittäjä. Argentiinassa tuntui olevan erilainen suhtautuminen yrittäjyyteen kuin Suomessa. Yrittäjyys Argentiinassa on ehkä osittain pakon sanelemaa huonon työllistymisen takia, mutta myös coolia ja arvostettu elämäntyyli. Yrittäjyys voi myös olla Argentiinassa vähemmän valvottua ja vähemmän byrokratista.

Palasin Suomeen Buenos Airesista toukokuussa 2013. Ilmoitin asiasta Niilolle, joka otti ilokseni minut vastaan ja majoitti muutamaksi päiväksi Helsingissä. Eräänä aamuna hän kertoi minulle haluavansa perustaa oman yrityksen, jota hän on suunnitellut koko Helsingissä olonsa ajan. Hän kertoi minulle suunnitelmansa ja ilmoitti haluavansa minut mukaan hänen yhtiökumppanikseen. Niilolla oli mielestäni hyviä suunnitelmia, osittain samanlaisia kuin itselläni oli joskus ollut. Tilanne tuli minulle kuitenkin yllättäen ja puun takaa, mutta olin todella innoissani, koska tätä olin jo pidemmän aikaa odottanut. Ajattelin myös, että Niilo on kaveri, jonka kanssa voimme onnistua.

En kuitenkaan ollut heti valmis sanomaan kyllä. Olin sekaisin paluustani Suomeen, kaikki oli taas erilaista, en ollut käynyt vielä edes kotonaani. Niilo vaati, että muutan Helsinkiin ja viemme liiketoimintaa eteenpäin. Pyysin saada miettimisaikaa. Buenos Airesin kiireinen ja hektinen elinympäristö sai minut palavasti suuntaamaan Pohjanmaalle. Oli kesä ja halusin rentoutua ennen isompia elämänmuutoksia.

Minulla ei ollut kesäksi hankittuna töitä. Syksiksi tiesin Jyväskylästä aukeavasta paikasta entisessä työpaikassani Sonera Kaupassa. Opiskeluni jatkuisi vasta ensi keväänä Jyväskylässä. Niilo oli luvannut hoitavansa yrityksen rahoituspuolen, eikä minulla olisi vaihtoopiskelureissun jälkeen ollutkaan mitään mitä sijoittaa. Minun tulisi kuitenkin pystyä maksamaan vuokra ja ostamaan jotain syötävää. Mistä saisin rahaa? Aloittava liiketoiminta sitä ei pystyisi minulle heti tarjoamaan. Raha on varmasti monesti aloittavan yrittäjyyden esteenä.

Muutama päivä myöhemmin lupasin Niilolle lähteä hommaan mukaan. ”Nyt tai ei koskaan” –ajattelin. Olin pyöritellyt oman yrityksen perustamista jo liian kauan, nyt pitää ryhtyä toimeen. Niilo oli muuttamassa Espooseen, koska hänen asuntonsa oli menossa Helsingissä remonttiin, hän lupasi majoittaa minut sinne edullisesti.

Ilmassa oli aloittavalle yrittäjälle varmasti tuttuja kysymyksiä: Onko tämä hyvä idea? Mistä saamme rahaa? Mitä jos me epäonnistumme? Onko minusta yrittäjäksi?

5.1.1 Onko tämä hyvä idea

Luultavasti tunnetuin kysymys alkavaa liiketoimintaa aloittavalle. Osalle on hankalaa saada ideoita, joillekin tulvii erilaisia, mutta ei oikein tiedä, onko idea hyvä. Tämän kysymyksen kanssa painii moni. Fakta on se, että tänä päivänä kilpailu on todella kovaa, täytyy olla innovatiivinen ja idean tulee olla todella hyvä erottuakseen massasta.

Minusta tuntui, että meidän liikeideat olivat hyviä, mutta tarvitsemme myös muiden mielipiteitä. Keskustelemalla ideasta muiden kanssa, saa erilaisia näkökulmia ja mielipiteitä. Jos idea on hyvä, ei sitä kannata kuitenkaan jakaa tietenkään kenenkään epäluotettavan ihmisen kanssa, jos idea tyrmätään kannattaa keksiä uusi. Niin helppoa se on. Jälkikäteen olen ajatellut, että olisin pitänyt keskustella asiasta enemmän ulkopuolisen kanssa ja tarkastella tilannetta useammasta eri näkökulmasta. Kuten olisimmeko voineet viedä projektia eteenpäin ja samalla työskennellä palkallisena jollekin muulle.

Lennoikkaimmat ideointisessiot ovat syntyneet meillä kotona, 3–5 hengen ryhmissä, ystävien kanssa, kun kaikki keskittyvät ja ovat oikealla mielentilalla mukana. Nämä sessiot ovat olleet kehittäviä, spontaaneja tilanteita, joissa aiheet vaihtelevat ja ideat menevät oikealla tavalla välillä ”överiksi”. Nämä sessiot ovat kehittäneet sekä business-ideoita, mieltä sekä ystävyysuhteita.

Keskustelimme muutamien menestyvien yrittäjäystävienne ja sukulaisten kanssa, heidän neuvoja olemme käyttäneet hyväksi ja joiden kanssa olemme jakaneet liiketoimintasuunnitelmamme. Heiltä saa hyviä ja rehellisiä vinkkejä liiketoimintaan, ideoita seuraaviin askeleisiin tai parhaimmassa tapauksessa keskustelut voivat johtaa yhteistyöhön. Myös valtio ja kunnat tarjoavat yritysneuvoja-palveluita, jotka auttavat aloittavaa yrittäjää tai yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa ja neuvovat liiketoimintasuunnitelman ja rahoituslaskelmien tekemisessä. Me emme tällaista palvelua ole käyttäneet, mutta niistä olisi varmasti ollut hyötyä.

Yksityisyrittäjät puhuvat yleensä samaa kieltä, joten kannattaa kysyä neuvoja lähipiiristä mikäli ammattilaisia löytyy. Pitää kuitenkin muistaa, että neuvot eivät ole aina oikeita ratkaisuja. Lopuksi tehdään päätökset kuitenkin itse. Mikäli lähipiirissä ei ole neuvoja antavia ystäviä, aloittavan yrittäjän kannattaa olla yhteydessä seudulliseen yrityspalveluun tai uusyrityskeskukseen, joista saa maksutonta neuvontaa uuden yrityksen perustamiseen.

Markkinatutkimus auttaa myös hahmottamaan kyseisen idean tarvetta. Me teimme sen käytännössä kyselemällä ihmisiltä, käyttäisitkö sinä tätä? Tutkimuksen voi tehdä monella tavalla.

5.1.2 Mistä saamme rahaa

Rahalla saa ruokaa ja nälissään ei voi tehdä töitä. Vasta alkava yrittäjyys ei tuo heti rahaa lompakkoon. Mietin, että aloitanko tekemään töitä muille, täysipäiväisenä tai osa-aikaisena. Tämä valinta kuitenkin voisi vähentää panostani tutkimuksen parissa, myös yhteistä yritystä ja ideaa Niilon kanssa täytyy vielä kehittää. Tässä vaiheessa päätän keskittyä yritykseen ja tutkimukseen. Tämä tarkoittaa vähemmän tuloja, mutta olen oppinut elämään vähällä.

Olin itse jo käyttänyt opintotukikuukaudet, joten jouduin turvautumaan johonkin muuhun tulonlähteeseen. Hain henkilökohtaista starttirahaa. Tämä auttaa minua keskittymään omaan yritykseen ja tutkimukseen ilman suurempia rahapaineita. Tämän lisäksi tein projektiluontoisia töitä, kuten promoottorin ja myyjän töitä viikonloppuisin. Nämä työt laskutan oman firman kautta, tämä ratkaisu täytyi tietysti sopia erikseen työn tarjoavan yrityksen kanssa. (kuten starttiraha velvoittaa, lue lisää kohdasta *Starttiraha*). Laskuttamisen hoidin internetistä löytyvillä ilmaisilla laskupohja-ohjelmilla, joka sujui mutkattomasti. Palkan maksaminen taas hoituu erilailla erilaisissa yhtiömuodoissa. Näistä lisää kohdassa *Yhtiömuodot*.

Monet alkavat yrittäjät suunnittelevat liikeaideaansa samalla käyden koko- tai osa-aikatöissä. Se on järkevää, koska idean eteenpäin vientiä voi hoitaa monesti niiden ohessa ja samalla saa säännöllisesti tuloja. Säännölliset tulot tuovat vakautta ja turvaa. Suurin osa ihmisistä stressaa rahasta, yrittäjänä säännöllistä ja tiettyä kuukausittaista tulovirtaa ei ole. Tämän kestäminen vaatii tietynlaisia luonteenpiirteitä.

Yritykseen voi sijoittaa omaa rahaa, lainaa tai hankkia rahoituksia. Yrittäjätiimillä ei välttämättä ole laittaa henkilökohtaisia sijoituksia alkavaan yritykseen. Rahoitus on kuitenkin keskeisessä osassa yrityksen menestymistä ja kasvua. Uuden kehittäminen vaatii aina rahoitusta, oli idea mikä tahansa. Suomen julkinen sektori on luonut yrityksen tueksi useita rahoitusmalleja. Myös yksityisiä sijoittajia on paljon, heidät pitää vain osata löytää ja hurrata. Jos suhteita tällaisiin henkilöihin ei ole ennestään, heitä voi yleensä löytää startup-tapahtumista, suurimpana Slush Helsinki. Myös Startup-kiihdyttämöjen kautta voi löytää itselleen hyvän polun ja rahoituksen.

Aluksi on tärkeää minimoida menot jos ei ole tuloja. Me emme ole tehneet tarkempaa rahoitussuunnitelmaa, joka olisi ollut hyvä tehdä. Teemme sen varmasti kun saamme tarkennuksia mihin suuntaan

viemme ideaamme. Meillä aluksi ainot kiinteät menot olivat kirjanpito-
menot, jotka ulkoistimme. Myöhemmin meillä oli myös 100 euroa
kuukaudessa menoja toimistoon, jonka saimme vuodeksi hyvällä tarjo-
uksella Espoosta. Olin molempia lisämenoja vastaan, koska mielestäni
emme niitä olisi tarvinneet, eikä meillä ollut positiivista kassavirtaa.

Myöhemmin kun liikeideamme on edenny. Aiomme hakea Tekesin ra-
hoitusta yrityksen kasvuun, jatkuvasti myös yksityisille sijoittajille pi-
dämme ovet auki. Poissulkematta kuitenkaan muitakaan vaihtoehtoja.
Hyvälle idealla varmasti löytyy rahoittajia, kunhan osaa kysyä oikeasta
paikasta. Monia rahoitusyhtiötä on listattu osoitteessa
www.menestyvayritys.com/rahoitus.

5.1.3 Mitä jos epäonnistumme

Yrittäjyyteen ja yritystoimintaan kuuluu olennaisesti riskit. Riski on
toiminnan seurauksena oleva epävarmuuden ja epäonnistumisen mah-
dollisuus. Riskinsietokyky on siis tärkeää. Ihmistyypistä riippuen yrittä-
jyys voi pitää sisällään ainakin terveysriskejä sekä taloudellisia riskejä.

Yrittäjyyttä aloittaessani tunsin taloudellisia riskejä, ja tunnen vieläkin.
En ole sijoittanut yritykseen isoja summia rahaa, mutta aikaa olen
käyttänyt sitäkin enemmän. Ajan taas voisi käyttää esimerkiksi palkal-
lisessa työssä, josta saisi säännöllistä tuloa. Nyt tuloja ei hirveästi ole
ja tulevaisuudessakaan niitä ei voi vielä taata. Tämän asian voi korjata
esimerkiksi tekemällä osa-aikatöitä tai muita lyhyempiä projekteja ja
jota pidän järkevänä ratkaisuna yrityksen vielä ollessa starttivaiheessa.

Taloudellisen riskin kautta uskon myös terveydellisten riskien kasva-
van. Maailma kuitenkin pyörii hyvin pitkälti rahan ympärillä. Moni ei
kestä sitä painetta, jota epävarma tulonlähde tuo. Epävarma tulonlähde
lisää stressiä, joka taas vaikuttaa terveyteen. Yrityksen konkurssia pi-
detään Suomessa liian henkilökohtaisena. Kannattaa miettiä yrityksen
yhtiömuoto sellaiseksi, joka palvelee sekä yritystä, että yrittäjää.

Yrittäjyys on henkilökohtaista – kyseessä on sinun onnistumisesi tai epäonnistumisesi. Yrittäjyys tarkoittaa taloudellista riskiä. Se seinässä oleva pankkiautomaatti, josta saat kuukausittain tietyn summan rahaa, katoaa sinä päivänä, jolloin ryhdyt yrittäjäksi. Jokaisena päivänä sinun tulee myydä ja tuottaa rahaa. Jokaisena päivänä kulut juoksevat. (Kokonaho, 2007, 27.)

Epäonnistumisen pelko on mielestäni kuitenkin pieni pelko sen rinnalla, että ei lähde edes yrittämään. Yrityksen epäonnistuminen ei ole sama-asia kuin henkilökohtainen epäonnistuminen.

5.1.4 Onko minusta yrittäjäksi

Luvussa 4.1 Yrittäjän ominaisuuksia – on todettu, että ei ole varmaa, voidaanko persoonallisuuden piirteiden perusteella erotella yrittäjät tavallisista ihmisistä. Silti tietynlaiset persoonallisuuden piirteet ovat yrittäjälle tärkeitä menestymisen kannalta.

Olen havainnut, että tietynlaiset persoonallisuuden piirteet ovat ehdottoman tärkeitä ja eteenpäinvieviä yrittäjyydessä, mutta mielestäni vielä tärkeämpää on, että henkilöllä on rohkeutta, sydäntä ja aivoja.

Tämän jälkeen on tärkeää tiedostaa omat vahvuudet. Jokaisella ihmisellä on jokin vahvuus, joka täytyy tiedostaa ja käyttää hyödyksi. Tämän vahvuuden tiedostaminen lisättynä rohkeudella ja itseluottamuksella on hyvä yhdistelmä yrittäjyydelle.

Yrittäjäkollegoita haastatellessani monet kertovat yrittäjyyden lähteen *vanhempien kannustuksesta*, jotka ovat myös yrittäjiä. Toinen yleinen syy on *halu toteuttaa itseään ja määrätä omat työajat*. Kolmas on *raha sekä työllistyminen*. On tärkeää miettiä, mikä on oma motiivi yrittäjyyteen.

Vanhempien kannustaminen sekä läsnäolo madaltaa kynnystä lähteä yrittäjäksi tai jopa poistaa sen kokonaan. Molemmat tutkittavani ovat syntyneet yrittäjäperheeseen ja ovat kasvaneet yrittäjyyteen, jopa tiedostamattaan. Samantyyppisiä positiivisia kannustimia voi saada esikuvista ja roolimalleista, joita myös perheenjäsenet voivat olla. Itse ihannoin Steve Jobsin hulluutta ja Richard Bransonin rentoutta. Olen lue-
nut molempien henkilöiden elämäkerrat. Näistä kirjoista olen saanut lisäpontta yrittäjyyteen.

Eräs yrittäjä on sanonut hyvin, että yrittäjyys on elämäntapa. Yrittäjyys on itsensä toteuttamista sekä kehittämistä ja joka mahdollistaa vapau-
den. Yrittäjälle on monia tärkeitä ominaisuuksia, mutta niitä ei tarvitse olla välttämättä kuin yksi, jos sitä osaa oikein käyttää.

Itse sain yrittäjyyskipinää koulustani, sekä yrittäjäystäviltäni. Tämän jälkeen olen miettinyt yrittäjyyttä ja puntaroinut mikä voisi olla se ”mi-
nun juttuni” Olen lukenut inspiroivaa kirjallisuutta, kuten idolini Richard Bransonin - Like a Virgin - Secrets they dont teach you at bu-
siness school sekä Steve Jobsin elämäkerran. Uskon, että kaikista on yrittäjäksi, kunhan tekee sitä mistä pitää ja on valmis tapaamaan ihmi-
siä.

5.1.5 Miksi yrittäjäksi

Mielestäni yksi tärkeimmistä kysymyksistä. Miksi? Varsinkin samassa firmassa työskenteleville on tärkeää jakaa syvin tarkoitus yrittäjyydelle. Minkä takia tätä tehdään? Onko syvin tarkoitus raha vai maailman pe-
lastus. Tavoitteiden kannattaa olla samankaltaiset.

Yrittäjänä on mahdollista itse päättää asioista sekä kehittyä, mutta myös on otettava itse vastaan vastoinkäymiset. Vastoinkäymisistä kui-
tenkin oppii, kunhan niihin tulee asennoituu oikein. Monilla yrittäjyys tulee automaationa vanhempiensa aloittaman yrityksen kautta. Osa ryhtyy yrittäjäksi työpaikan saamiseksi. Mikä on sinun syvin tarkoitus?

Itselleni suurimpana motivaattorina yrittäjyyteen pidän mahdollisuutta toteuttaa ja kehittää omia ideoitani sekä vapautta. Voin hankkia ympärilleni haluamani ihmiset. Onnistuneen neuvottelun tai yhteistyösopimuksen saavutettua fiilis on aivan mahtava. Tavoitteita ja unelmia täytyy olla. On se sitten luoda laadukas tuote tai hankkia Lamborghini autotalliin, tavoitteet ja unelmat motivoivat.

Tutkimuskohteillani ovat motivaattorina myös itsensä ja oman jutun kehittäminen, mutta myös raha, maine ja mammona ja kaikki siltä väliltä.

5.2 Ensimmäiset askeleet yrittäjyyteen

Muutin kesällä 2013 Tuomarilaan Espooseen, Niilon ja Jamien kanssa. Jaoimme yhdessä kaksion, jossa Niilon kanssa työstimme firmaamme. Tässä vaiheessa Niilo kävi vielä päivätöissä myyjänä ja minä käytin aikaani yritykseen ja kävin Helsingissä viettämässä laatu-aikaa. Nukuin Hong Kongin ilmapatjalla, joka oli aina aamuisin tyhjä. Tässä vaiheessa sain vielä opintotukea ja asumistukea, joilla maksoin kulujani. Paljoo se ei riittänyt.

Ehdotin, että kirjoitamme aluksi liiketoimintasuunnitelman. Alkavan yrityksen kannalta mittaamattoman tärkeää on kirjoittaa ideat ja suunnitelmat paperille (2000-luvulla tietokonekin käy) ennen liiketoiminnan aloittamista. Tämän suunnitelman avulla voi myös myöhemmin hakea rahoitusta idealle.

Kävimme liiketoimintasuunnitelmaamme läpi yhdessä, ja minä kirjoitin sitä asunnollamme sekä automatkoilla. Aikaa kirjoittamiseen ei kulunut kovin montaa päivää. Oma liiketoimintasuunnitelma kirjoittaessa monet ideat täsmentyvät ja hioutuvat entistä paremmiksi. Matkan varrella suunnitelma tulee muuttumaan jollain tapaa monta kertaa, kuten pi-

tääkin ja se kannattaa luettaa luotettavalla henkilöllä mielipiteiden ja kehitysideoiden saamiseksi.

Meillä oli hyviä ja kiivata keskusteluja liiketoimintasuunnitelmasta. Niilo halusi tehdä siitä yksinkertaisen version, mutta itse olisin halunnut käydä asiat tarkemmin läpi. Niilo luetutti suunnitelman yhdellä menestyvällä yrittäjällä, joka on toimitusjohtajana isossa pohjoismaisessa yrityksessä. Hän oli valmis auttamaan, ja häneltä tuli hyviä kehitysideoita. Muutimme suunnitelmaa näiden keskustelujen jälkeen. Jokainen ihminen katsoo asioita hiukan eri näkökulmasta, joten jokaisen mielipide ja näkemys on kuuntelun arvoinen.

Yhtiömuoto-keskustelujen jälkeen päätimme perustaa osakeyhtiön, mikä oli lopulta Niilon idea. Hänen mielestään osakeyhtiönä itsensä esittely ulkopuoliselle antaa ammattimaisen kuvan. Myös tiimiläisten kerääminen yritykseen on helpompaa, kun yrityksellä on jaossa tietty määrä osakkeita, ja osakkeilla tietty arvon. Emme itse asiassa käyneet kovin pitkiä keskusteluja yhtiömuodosta, joka olisi ollut ihan fiksuä.

Muillakin yhtiömuodoilla on tietysti omat hyvät ja huonot puolensa. Osakeyhtiö sopi meille, koska myöhemmin tarvitsemme tiimiimme lisää osakkaita. Jokaisen aloittavan yrittäjän kannalta on tärkeää opiskella itselleen sopiva yhtiömuoto. Näitä muotoja availen liitteessä *Yhtiömuodot*.

Olemme perustaneet yrityksen ja seuraavaksi meidän tulee laittaa liiketoiminta rullaamaan. Minun ja Niilon on helppo kehittää toimintaamme, koska asuimme samassa asunnossa. Lähdimme useamman kerran kuitenkin pois kotoa ulos tekemään töitä. Tällöin ajatukset saivat hiukan tilaa. Mielestäni työympäristö vaikuttaa paljon työn tulokseen. Pienessä ja ahtaassa paikassa ei voi saada hyviä ideoita.

Hyvin toimivan ja menestyvän yrityksen luominen vaatii paljon erilaisia suunnitelmia ja niiden toteuttamista. Aluksi tietysti tärkeimpänä on

tunnistaa omat vahvuudet ja heikkoudet ja miettiä millaista osaamista tarvitsemme. Tärkeänä asiana oli lähteä kartoittamaan osaajia projektiimme. Niilo sanoi tuntevensa osaavia ja varakkaita ihmisiä. Minäkin tunnen hyvän koodarin.

Maksoimme yrityksen perustamiseen liittyvät maksut Patentti ja rekisterikeskukseen, sekä varasimme itsellemme domainin (internetsivut) sekä sähköpostiosoitteet. Hahmottelimme paperille internetsivujen sekä brändin logoa, jonka tein myöhemmin tietokoneella puhtaaksi.

Rakensimme Niilon kanssa prototyyppiä kotonamme ja testailimme sitä. Hankimme tarvittavat työkalut läheisistä kaupoista. Testailimme omaa prototyyppiviritystä kotona erilaisilla kikoilla enemmän ja vähemmän onnistuneesti, mutta tulimme kuitenkin siihen lopputulokseen, että tuotteesta saa tehtyä hyvän ja toimivan. Tarvitsemme vielä asusteelle designerin, joka tekisi kaavat ja siitä paremman prototyypin. Myöhemmin Niilo löysi ystävänsä kautta henkilön joka lupasi tehdä ensimmäisen version prototyypistä. Hän on alansa ammattilainen ja olimme todella innoissamme hänen ottaessaan työn hoteisiinsa!

Suunnittelimme paperille ja Photoshoppiin internetsivujamme. Olen itse suhteellisen hyvä käyttämään kuvankäsittelyohjelmia. Lähetimme koodaajalle tarjouspyynnön internetsivuista, johon hän vastasi. Me nimme tapaamaan häntä valmiiksi tekemiemme luonnoksien kanssa ja saimme hänet vauhtiin sivujen kanssa. Saimme molemmat projektit nyt vauhtiin.



Kuva 1. Niilon kanssa prototyypin valmistusta. Työkaluja joka lähtöön. (Mikko Nisula. 2014)

Espoon asunnosta oli tässä vaiheessa muutettava pois. Niilo muutti takaisin omaan asuntoonsa Helsinkiin, ja minä muutin Tampereelle, toisen yrittäjäystäväni Eeron kanssa. Ilmassa oli kysymyksiä, miten saamme vietyä projektia eteenpäin. Niilo oli palaamassa töihin myyjäksi ja minä lähdin Tampereelle tekemään opinnäytetyötä, mikä tarkoittaa varmasti vähemmän paneutumista meidän yhteisiin projekteihimme.

5.2.1 Suhteet ja tiimin kasaaminen

Pidin tärkeänä luoda tavoitteita ja välitavoitteita. Pidämme tarvittavin aikaväleihin tapaamisia, joissa kertaamme tämänhetkisen tilanteen ja seuraavat askeleet. Ne pitävät hyvin fokuksen tärkeimmissä asioissa. Asiat tuntuvat välillä etenevän hitaasti, mutta ei kannata hätäillä. Mitään ei tapahdu sormia napsauttamalla. Usein kuitenkin joutuu kyselemään jo valmiiksi käsiteltyjä asioita uudelleen, se ei ole mitenkään uutta. "Sähköpostit tai soittopyynnöt nyt vain tuppaavan aina vähä unohtumaan". Ollaan kärsivällisiä!

Kartoitimme millaista osaamista tarvitsemme lisää tiimiimme. Tarvitimme ammattilaista vaatealalta sekä osaavaa tyyppiä tekemään nettisivut. Suhteita tällaisiin tyyppeihin voi löytää menemällä ulos ja heidän luokseen. Esimerkiksi alan messuille tai muihin tapahtumiin. Kotona ei kannata kyhnätä, koska sieltä ei saa mitään aikaan. Yrittäjän tulee pysyä liikkeessä. Joskus itsekkin tulee oltua liikaa tietokoneella ja luottaa sähköpostin hoitavan hommat puolestaan. Se ei kuitenkaan toimi pelkästään niin. Meillä löytyi tarvittavat suhteet jo ennestään. Ystäviä ei ole koskaan liikaa! Nettisivuosaamista on yhdellä vanhalla koulukaverillani, joka tekee niitä ihan työkseen. Niilolta löytyi vanhalta työpaikaltaan osaamista vaatealalta. Näillä pääsemme taas hienosti eteenpäin!

Tarvitsemme tiimiimme vielä uusia jäseniä, uutta osaamista. Osaamista tarvitsemme markkinointiin sekä liike-elämästä ylipäätään. Emme ole vielä tässä vaiheessa varmoja, että otetaanko yritykseen uusia jäseniä vai ulkoistammeko tulevat projektit toisella yrityksellä.

Olemme pitäneet silmällä erilaisia startup-tapahtumia, mutta projektimme oli liian alkutekijöissä niihin osallistumiseen. Mielestäni tapahtumiin on järkevä osallistua jokatapauksessa, mutta voimmehan sen tehdä myöhemminkin. Tapahtumia joita olemme pitäneet silmällä ovat Slush Helsinki, Kasvuopen sekä erilaiset alaan liittyvät messut. Näiltä löytyy potentiaalisia asiakkaita ja yhteistyökumppaneita samalta alalta.

Olemme myös pohtineet paljon Startup kiihdyttämöihin liittymistä. Näitä kiihdyttämöjä ovat Startup Sauna sekä KoppiCatch. Kiihdyttämöt toimivat periaatteella ”te annatte yrityksestä osuuksia, me annamme ammattitaidon ja suhteet”. Näiden kautta moni pieni startup-yritys on lähtenyt kovaan kiitoon.



Kuva 2. Suhteiden luonti ja ihmisten yhteen kerääminen on tärkeää. (Mikko Nisula. 2014)

5.3 Yrittäjäesimerkkiä etsimässä

Muutin Tampereelle alkuvuodesta 2014. Samassa asunnossa asuu tutkimuskohteeni yrittäjän Eeron lisäksi kaksi muuta henkilöä. Meillä on todella miellyttävä paritalo-asunto, jossa on isot ikkunat ja olohuone on rakennettu säkkituoleista, joissa pidämme istuntoja. Jokainen meistä pitää elinympäristöä sekä työympäristöä tärkeänä osana hyvinvointia. Tämä pätee henkilökohtaiseen hyvinvointiin sekä sitä kautta myös yrityksen hyvinvointiin.

Ystävälläni Eerolla on kukkatukkutoimintaa, hän tuo Suomeen kukkia ulkomailta. Hän on syntynyt yrittäjäperheeseen, johon kuuluu hänen ja vanhempiansa lisäksi pienempi veli ja sisko, jotka ovat myös kukka-alalla. He pyörittävät toimivia kukkakauppoja Pohjanmaalla. Eeron työhön kuuluu myynti, tilauksien tekeminen, kuljetusfirman hoitaminen, varastointi ja laskutus. Hän pystyy hyvin pitkälti hoitamaan työnsä puhelimella ja tietokoneella.

Tampereella tein kenttätöitä yrittäjyydestä seuraten Eetun työtapoja sekä vein omaa projektiamme Niilon kanssa eteenpäin. Eeron kanssa olemme aiemminkin miettineet liiketoimintaideoita, joten häneltä sain hyviä vinkkejä. Ideoimme toistemme projekteja sekä loimme myös omia. Hyvään ideointisessioon kuuluu kirkas mieli. Tämä saavuttaa hyvällä ruoalla ja juomalla, hyvällä seuralla ja hyvällä ympäristöllä.



Kuva 3. Työ- ja elinolosuhteet tulee olla kunnossa. Kuvassa oma olohuoneemme. (Mikko Nisula. 2014)

Kukka-alalla sesongit ovat tosi kiireistä aikaa (näitä ovat esimerkiksi äitienpäivä ja pääsiäinen). Sesongin aikaan monet muutkin firmat tilaavat tavaraa ulkomailta ja silloin tuntuvat asiat menevän myös pieleen.

Yrittäjyys aiheuttaa odottamattomia ja epämukavia yllätyksiä, niitä tulee aina ja niihin tulee olla valmis. Eero on suhtautunut vastoinkäymisiin aina todella rauhallisesti ja löytänyt tätä kautta aina ratkaisun ongelmaan, tartuttamatta negatiivisuutta kehenkään muuhun. Pidän tätä tärkeänä ominaisuutena yrittäjässä. Rauhallisuus ja kärsivällisyys on valttia monessa tapauksessa.

Eeron ja muutaman muun kaverini kanssa tehtiin kesäprojekteina piihalaatoituksia, se oli mukavaa ja fyysistä puuhaa, josta saimme vähän kesäksi karkkirahaa. Ostimme kesäksi pakettiauton ja laitteita. Vuokrasimme paikallisesta firmasta tärytin-laitteen, jolla saa maan hakattua tasaiseksi. Yhtenä päivänä meillä meni kolme tärytintä rikki ja aikataulu oli muutenkin venymässä. Ekaa kertaa huomasin Eeron ilmeissä turhautuneisuutta, mutta hän pysyi kuitenkin tosi viileänä tilanteeseen nähden ja hetken päästä vain naureskelimme asialle. Kuten Richard Branson sanoo kirjassaan, pitää hän neljän P:n (people, product, price and promotion) työkalua hyvänä toimivan liiketoiminnan kannalta, mutta siitä puuttuu yksi tärkeä ainesosa. Fun, with capital F! Huumorilla saa käännettyä tilanteita helposti negatiivisuudesta.



Kuva 4. Eeron kanssa työmaalla. Laatoitus valmis. Oman työn jäljen näkeminen on palkitsevaa. (Mikko Nisula. 2014)

Eero on osoittanut, että idea kannattaa olla "ketterä". Eihän kukaan nyt halua töitä itselleen hirveästi haalia! Vapaa-aikaahan me halutaan. Ketterä liikeidea on sellainen, jota voi hoitaa mistä haluaa. Teknologia on mahdollistanut sen, että puhelimella ja tietokoneella saa hoidettua hyvin organisoidun yrityksen. Tämä ei tietenkään poista sitä, että yrittäjänä tulee olla "näkyvä", olla siellä missä työntekijät, asiakkaat ja yhteistyökumppanit ovat, tapaamassa ihmisiä, mutta mahdollistaa kumminkin vapaamman liikkumisen.

Miettiessäni tämän tutkimuksen vaikutuksia itseeni, olen huomannut hurahtaneeni yrittäjyyteen. Mietin päivittäin erilaisia tapoja tehdä liiketoimintaa, parantaa palveluita ja tarjota ihmisille sitä mikä tuottaisi heille elämyksiä ja hyviä fiiliksiä. Tällä hetkellä meillä on ystävieni kanssa tusinan verran liikeideoita, jotka odottavat käynnistymistään. Olemme perustaneet yhteisen kommandiittiyhtiön, joka meidän tapauksessa oli paras vaihtoehto. Kommandiittiyhtiö ei vaadi pääomaa kuten osakeyhtiö ja myös palkanmaksu on helpompaa. Aion siis ehdottomasti jatkaa yrittäjyyden parissa tutkimuksen jälkeenkin.

Tällä hetkellä yhteinen yritykseni Niilon kanssa on edennyt siihen vaiheeseen, että voimme alkaa lähestymään yhteistyökumppaneita, rahoittajia ja asiakkaita. Tämä on mielestäni se jännittävin ja mielekkäin vaihe, koska on jotain mistä puhua, mitä myydä ja mitä markkinoida.

5.3.1 Millainen on hyvä yrittäjä

Kohdassa 4.1 Yrittäjän ominaisuuksia – on kuvattu erilaisia yrittäjälle ominaisia persoonallisuudenpiirteitä. Ahkeruus, aktiivisuus, aloitekyky, halu ottaa riskejä, halu tehdä työtä, itsenäisyys, menestymisenhalu,

määrätietoisuus, rohkeus, sitkeys, tarmokkuus, tavoitteellisuus ja vastuun kantaminen. Nämä ovat kaikki tärkeitä ominaisuuksia yrittäjälle.

Yrittäjiä seuranneena lisäisin tähän listaan vieläkin tärkeämpiä ominaisuuksia, joita ovat sosiaalisuus sekä iloisuus. Yrittäjyys on joukkuepeiliä ja hyvässä joukkueessa tulee olla hyvä joukkuehenki. Menestyvät isot yritykset eivät ole kuin kasa hyviä yrittäjiä! Hyvä yrittäjä on hyvä tyyppi.

Yrityksen aloittaminen vaatii paljon aikaa ja työtä, joten on parempi nauttia siitä mitä tekee. Me aloitimme rakentamaan tuotetta, josta uskon ihmisten tykkävän, uskon sen auttavan matkustelussa ja olevan haluttu tuote. Yrittäjyys on jotain mistä pitää olla ylpeä, kerätä hyvä joukkue kasaan ja luoda yhdessä jotain mistä toiset ihmiset voivat nauttia.

Hyvä yrittäjä on hyvä kuuntelija. Yrittäjän ei saa olla itsekäs, vaikka hänellä olisikin parhaat ideat, vaan hänen tulee olla avoin muita kohtaan. Kaikilta ihmisiltä voi oppia jotain. Ihmiset pitävät työskentelystä tällaisille yrittäjille. Yrittäjä jolla on alaisia, tulee olla läsnä työntekijöilleen ja kirjoittaa ylös heidän kehitysehdotuksensa. Motivoida heitä kehittämään yrityksen toimintaa yrittäjämäisesti.

5.3.2 Miten elää yrittäjä

Yrittäjyydestä täytyy saada hyviä "viboja". Samanhenkisten, sosiaalisten ja yrittelijäiden ihmisten tapaaminen saa mielialan nousemaan ja ajatuksen lentämään. Henkilökohtaiset suhteet ovat todella tärkeässä asemassa. Henkilökohtaisten suhteiden kautta on helppo tehdä yhteistyötä kysellä vinkkejä ja jakaa ideoita.

Sosiaalisuuden avulla löytää tilaisuuksia, joihin tarttua. Käymällä erilaisissa tilaisuuksissa, juttelemalla ihmisten kanssa, olemalla aktiivinen löytää paljon mahdollisuuksia. Liikkumalla siellä missä asiakkaat sekä yhteistyökumppanit liikkuvat. (Kokonaho, 2007, 34.)

Eero asennoituu yrittäjyyteen mielestäni oikeanlaisella rentoudella, mutta hoitaa kumminkin hommat mallikkaasti. Eerolta olen oppinut, että yhtä tärkeää kuin töiden teko omassa yrityksessä ovat laadukas vapaa-aika ja elintavat. Ajatukset on tärkeä joskus myös saada pois yrityksestä. Monesti olen kuullut muilta yrittäjiltä, että he tekevät todella pitkiä päiviä ja ovat henkisesti ja fyysisesti lopussa. Tämä on kaikki on itsestä kiinni. Täytyy osata vaihtaa vapaalle. Vapaalle vaihtaminen voi tuntua välillä vaikealta, koska ei ole ennalta määrättyä työaikaa. Terveys on kuitenkin kullannarvoista. Terve liikemies tarkoittaa samalla, että yritys on terve. Terve liikemies tarkoittaa paria helppoa perusasiaa, kuten kuntoilemista sekä syömistä laadukkaasti ja monipuolisesti. Tekemällä näitä asioita olen tuntenut oloni energisemmäksi, kevyemmäksi ja terveemmäksi. Näillä eväillä yrittäjyyskin on paljon helpompaa ja mukavampaa. Olen huomannut ajoittain, että menetän yöuniani miettiessäni yrityksen seuraavia askeleita ja opinnäytetyötä. On todella hyvä asia miettiä ja suunnitella, mutta kannattaa suunnitella ennen nukkumaanmenoa.

Yrittäjä voi hyvin pitkälti päättää omat työaikansa, tietysti asiakkaan tarpeet huomioon ottaen. Välillä joutuu luopumaan viikonloppuvapaita töiden takia, ja joskus pitää tehdä pidempää päivää. Yrittäjyys ei mielestäni vaadi sen pidempiä päiviä, kuin päivätyössä käyvä ihminen. Työajat voivat muuttua ja täytyy olla joustavampi, mutta se on vain hyvä asia. Eero on monesti aamulla ensimmäisenä ylhäällä puhelimen soitua, mutta on myös päiviä, jolloin hän nukkuu pisimpään. Yrittäjällä on vapaus valita, kunhan työt tulevat tehtyä.

Töitä voi tehdä päivässä 90 minuuttia ja olla yhtä tehokas kuin 7 tuntia tekemällä. Näin väitti Brian Tracy Nordic Business Forumissa 2012, kun hän piti luentoa myynnistä. Hän väittää, että fokus ja tekeminen pysyvät paremmin työssä, kun tiedostaa, että työpäivä on lyhyt. Tietenkin työpäivän tulee olla hyvin suunniteltu ja tehokas.

Työympäristön täytyy olla kunnossa. Silloin tulee parasta jälkeä ja tehokkaampaa työskentelyä. Raivoissaa ja nälissään ei kannata edes aloittaa tekemään mitään. Hyvään työympäristöön kuuluvat raikas ilma, ergonomiset työolosuhteet, ruokaa ja juomaa ja hyvä sosiaalinen ilmapiiri.

6 POHDINTA

Tässä luvussa tarkoitukseni on edellä mainittuun aineistoon ja muistiinpanoihin pohjautuen nostaa esille tärkeitä yrittäjyyteen liittyviä teemoja. Mitä on yrittäjyys? Mitä ominaisuuksia yrittäjältä vaaditaan? Mitä aloittavan yrittäjän tulee ottaa huomioon ja mitä kysymyksiä hänellä herää?

Tutkiessani yrittäjyyttä olen oppinut paljon uutta. Olen huomannut, että monet tärkeät asiat, jotka vaikuttavat positiivisesti yritykseen ovat pitkälti samoja asioita, jotka vaikuttavat positiivisesti yrittäjään. Yksi tärkeimmistä asioista ovat ympärillä olevat ihmiset. Positiivisista ja fiksuista sekä iloisista ihmisistä kannattaa pitää kiinni, koska se mitä ympärilläsi tapahtuu, se tarttuu. Paras tilanne yrittäjälle on se, että yritys ei ole pelkkä työ, vaan se on myös harrastus sekä intohimo ja sitä voi tehdä hyvien ystävien kanssa, jotka jakavat samat intohimot. Yrittäjähenkisten ystävieni kanssa asuminen on avartanut ajatuksiani ja kasvattanut motivaatiota oman firman työstämiseen entuudestaan. Olenkin miettinyt, miten Suomeen saadaan lisää hyviä yrittäjiä ja miten heille voisi esittää yrittäjyyden parhaat puolet. Monet yrittäjänuoret ovat saaneet virikkeitä omasta perheestään tai ystäviltaan. Suomeen tarvitaan lisää esikuvia, esimerkiksi tuomalla esiin normaaleja nuoria yrittäjiä ja kertomalla heidän tavoistaan toimia.

Kysymys, **mitä on yrittäjyys**, on riippuvainen konseptista, jossa se esitetään. Yrittäjyyttä on oman yrityksen johtaminen ja eteenpäin vieminen, mutta myös työskentely yrittäjähenkisesti toisen henkilön yritykses-

sä (sisäinen yrittäjä). Yrittäjyyttä pidetään Suomessa usein pelkästään oman yrityksen johtamisena. Yrittäjähenkkinen työnteko vaatii yrittäjämäisten ominaisuuksien lisäksi hyvin johdettua yritystä, jossa työntekijä tuntee olevansa tärkeä palanen liiketoimintaa ja jossa on joustava ja palkitseva työ.

Kuten luvussa 4.1 todettiin on yrittäjällä tietynlaisia ominaisuuksia. Yrittäjyyteen kuuluvat tärkeänä palana ihmisen luonteenpiirteet. Tutkimuskohteeni sekä useat haastateltavani menestyneet yrittäjät olivat luonteeltaan sosiaalisia, menestymisenhaluisia ja rohkeita. Nämä luonteenpiirteet ovat tärkeässä roolissa yrittäjyyden kannalta. Osalle yrittäjämäinen luonne tulee luonnostaan, jolloin yrittäjyyteen vaikuttavat enemmän ympäristö, kuten vanhempien tai ystävien yrittäjyys. Omalla kohdalla yrittäjyyteen on vaikuttanut selvästi eniten ystävät, jotka ovat kannustaneet ja joiden kanssa on ollut helppo keskustella ja pohtia erilaisia liikeideoita. Yrittäjyyteen on kannustanut myös se seikka, että keskustellessa ja ystäväystyessä menestyvien yrittäjien kanssa, on huomannut, että he ovat ihan tavallisia ihmisiä.

Luvussa 4.2 todettiin yrittäjäksi ryhtyvän olevan yleensä 25–40 vuotias. Itse aloitin oman yritykseni Niilon kanssa molempien ollessa 25-vuotiaita. Tämä on monesti ikä, jolloin ihminen on hankkinut työkokemusta ja/tai on saanut ylemmän korkeakoulututkinnon valmiiksi ja on suuntautumassa työelämään. Useat kohtaamani yrittäjät, jotka olivat syntyneet yrittäjäperheeseen, olivat kuitenkin aloittaneet yrittäjyyden jo aiemmin ja mahdollisesti opiskelleet yrittäjyyden ohella. Tämä tilanne on todella ihanteellinen, koska tällöin opiskelu on automaattisesti käytännönläheisempää sekä henkilöllä on yrittäjyyden kautta käsitys työelämästä ja yrityksen johtamisesta. Haastatellessani yrittäjiä huomasin, että henkilö joka on syntynyt yrittäjäperheeseen, on usein itsekin yrittäjä. Usein yrittäjä jatkaa samalla alalla perustaen oman yrityksen tai jatkamalla perheyritystä, mutta huomattavan moni myös haluaa kokeilla siipiään jollain toisella alalla. Moni oli keksinyt paremman

tavan tehdä liiketoimintaa, mutta moni ei myöskään halunnut yksinkertaisesti työskennellä vanhempiansa kanssa.

Tärkeintä yrittäjyydessä on tehdä sitä mistä nauttii. Jos yrittäjyyttä tekee täyspäiväisesti siitä tulee myös saada elanto. Myynti ei ole aina helppoa sekä asiakkaiden tavoittaminen voi olla hankalaa. Tänä päivänä kilpailu on kovaa, tuotteen tai palvelun tulee olla hyvä tai uniikki. Asiakkaita kannattaa palvella ystävällisesti. Suomessa yrittäjyyttä pidetään ehkä edelleen pienenä peikkona. Ihmisillä on pelko epäonnistua oman yrityksensä kanssa, pelko menettää omaisuutensa ja pilata osaksi oma sekä perheensä elämä. Yrityksen konkurssia pidetään laajasti henkilökohtaisena epäonnistumisena. Toisinajattelu virheistä voisi oppia. Suurin pelko on kuitenkin talouden romahtaminen ja velkaantuminen. Suomen valtion tulisi tukea enemmän epäonnistunutta yrittäjää. Yrittäjät kuitenkin luovat maahan työpaikkoja sekä verotuloja. Suomalaiset tarvitsevat yrittäjäesikuvia, kuten Steve Jobs tai Richard Branson. Cheek on tällä hetkellä nuorten esikuva, jota voisi tässä asiassa käyttää hyväksi.

Aloittavalla yrittäjällä on paljon erilaisia kysymyksiä ja epäonnistumisen pelkojakin. Yrittäjiä on erilaisia, joillakin se on luontaista oman kasvuympäristönsä ansiosta. Aloittavan yrittäjän kannalta on tärkeää miettiä, onko tämä se asia mistä nautin. Yrittäjyys vie paljon aikaa sekä resursseja, jos työ on nautinnollista, sillä ei ole mitään merkitystä. Yrittäjyys on itsensä kehittämistä ja oman työn eteenpäin vientiä, johon kuuluu isona osana oikeiden ihmisten kanssa työskentely ja uusiin ihmisiin tutustuminen. Suosittelen yrittäjyyttä vähintään harrastuspohjalta, se pitää mielen virkeänä ja ajatukset lennossa. Yrittäjyyden ei tarvitse olla iso valinta, koska sen ei tarvitse olla täysipäiväistä. Itse aion jatkaa yrittäjänä aivan varmasti.

6.1 Oman työn arviointi

Etnografisessa tutkimuksessa tutkijalla on suuri vastuu tutkimustulosten luotettavuudessa. Jokainen tutkija päättää itse, mitä ja miten hän tutkii sekä mitä työkaluja hän käyttää. Tutkimuksessa on teoreettiset osiot (luvut 2, 4 sekä yhtiömuodot) pois lukien käytetty hyvin paljon omia mielipiteitä, oppeja, muistiinpanoja sekä havaintoja. Näitä apuja hyväksikäyttäen olen kirjoittanut sekä kuvaillut asiat tähän tutkimukseen niin hyvin kuin olen pystynyt. Aineiston olen kirjoittanut rehellisesti kertoen yrittäjyystarinaani sekä yrittäjäystävieni toimintaa sekä luonteenpiirteitä.

Yrittäjyyden tutkiminen on ollut minulle todella mielekästä, mutta usein se tuntui haastavalta, koska yrittäjyyttä on kokoajan jokapaikassa. Mitä kirjoitan työhöni ja mitä jätän pois? Tutkimuksen kannalta otanta on melko pieni. Olen tutkinut läheltä kahta yrittäjää sekä havainnoinut ja keskustellut paljon muiden yrittäjien kanssa. Olen saanut kokonaisvaltaista kuvaa, mitä yrittäjyys on sekä mitä se vaatii ihmiseltä sekä ympäristöltä. Etnografinen tutkimus oli mielestäni juuri minulle oikea, käytännönläheinen tutkimustapa, jossa tutkija jatkuvasti oppii ilmiöstä, sekä itsestään samanaikaisesti. Ajatusten, havainnointien sekä oppien saaminen paperille selkeäkieliseksi tarinaksi tuntui välillä todella turhauttavalta. Opinnäytetyöni kaava muuttui useita kertoja tutkimuksen aikana. Minulta tuntui puuttuvat työstäni se oikea ja selkeä runko. Turhauttavaa oli myös se, että minusta tuntui että en voi päättää tutkimustani, koska elän sitä jatkuvasti ja opin jatkuvasti jotain uutta.

Olen saanut etnografisen tutkimukseni aikana vastaukset haluamiini tutkimuskysymyksiin. Tutkimus ei välttämättä sellaisenaan ole ratkaisut yrittäjyyteen liittyviä kysymyksiä tai antanut siitä uutta tutkimustietoa. Pidän tutkimustani kuitenkin helposti lähestyttävänä etnografisen tarinamuotoisuutensa ansiosta, jonka toivon olevan nuorelle aloittaval-

le yrittäjälle helppolukuinen, mielenkiintoinen sekä antavan vastauksia joihinkin mieltäaskarruttaviin kysymyksiin.

Tämän tutkimuksen aikana minulle on herännyt useita kiinnostavia uusia tutkimusaiheita sekä projekteja. Yrittäjämäisestä työntekijästä ja heidän kouluttamisestaan olisi hieno saada tutkimuksia. Olisi myös hienoa saada videoformaatti, jossa menestyviä ja rentoja yrittäjiä kuvataan tosiv-tyyppisesti. Formaatti olisi suunnattu suureimmaksi osaksi nuorille, jossa pyritään luomaan heille esikuvia ja kannustaa heitä perustamaan hyviä yrityksiä Suomeen.

Lukija, jos samaistuit ajatuksiini voit ottaa minuun yhteyttä, juodaan oluet ja parannetaan yhdessä maailmaa.

7 LÄHTEET

- Branson, R. 2012. Like a Virgin: Secrets They Won't Teach You at Business School. UK: Virgin Books.
- Brockhaus, R. 1982. Psychology of an entrepreneur. Teoksessa Kent, C., Sexton, D., & Vesper, K. Encyclopedia of Entrepreneurship. California: Prentice-Hall.
- Chell, E. 1985. The Entrepreneurial Personality. International Small Business Journal. 3, 43–53.
- Gibb, A. 1990. Entrepreneurship and Intrapreneurship. Worcester: Billing & Sons Ltd.
- Davies, C. 2008. Reflexive Ethnography. 2. painos. Lontoo & New York: Routledge.
- Hammersley, M. & Atkinson. P. 1995. Ethnography. 2. painos. Lontoo & New York: Routledge.
- Hebert, R. & Link, A. 1989. In Search of the Meaning of Entrepreneurship. Small Business Economics, 1, 39–49.
- Isaacson, W. 2011. Steve Jobs. Helsinki: Otava.
- Kananen Jorma, 2014. Etnografinen tutkimus. Jyväskylä. JAMK.
- Kokonaho Tommi, 2007. Älä koskaan ryhdy yrittäjäksi. Helsinki: AK-SIOS.
- Lavas, Ilkka, 2005. Luontainen yrittäjäyys – mietelmiä yrittäjän elämästä. Helsinki: LavasDesign.
- Linna, Janne, 2006. Opinnäytetyö, Ideasta yritykseksi, Jyväskylän ammattikorkeakoulu, matkailu-, ravitsemis- ja talousala.

Sounio, Lisa, 2011. Brändikäs. Helsinki: Talentum.

Vesalainen, J., Försti, Y., Nieminen, P., Soini, M. & Viitala, J. 1996. Aloitanko oman? Jyväskylä. Ajatus.

Yarzebinski, J. A. 1992. Understanding and Encouraging the Entrepreneur. Economic development review. Nr.10. 32–35.

Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. 2008. Helsinki: EDITA.

Yrityssuomi.2013.Liiketoimintasuunnitelma.Viitattu 3.5.2014

<http://www.yrityssuomi.fi/fi/liiketoimintasuunnitelma>

YTJ.2014.Perusta osakeyhtiö verkossa. Viitattu 22.4.2014.

www.ytj.fi/palvelut/perusta-osakeyhtio-verkossa

Lappalainen, Sirpa, 2007. Johdanto. Mikä ihmeen etnografia? Lappalainen, Sirpa, Hynninen, Pirkko, Kankkunen, Tarja, Lahelma, Elina ja Tolonen, Tarja (toim.). Etnografia metodologiana. Lähtökohtana koulutuksen tutkimus. Tampere: Vastapaino.

<http://www.vastapaino.fi/vp/images/tekstinaytteet/978-951-768-201-5.pdf>

Vuorinen, Kimmo, 2005. Etnografia. Ovaska, S., Aula, A. ja Majaranta, P. (toim.). Käytettävyytutkimuksen menetelmät.

<http://www.cs.uta.fi/usabsem/luvut/5-Vuorinen.pdf>

Saaranen, Anita ja Puusniekka, Anna, 2006. Etnografia. KvaliMOTV – Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto.

http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L5_3.html

Ethnography. Wikipedia, The Free Encyclopedia.

<http://en.wikipedia.org/wiki/Ethnography>

Ethnography. New World Encyclopedia.

<http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Ethnography>

Genzuk, Michael, 2003. A Synthesis of Ethnographic Research. Center for Multilingual, Multicultural Research Digital Papers Series. Center for Multilingual, Multicultural Research, University of Southern California.

http://www-rcf.usc.edu/~genzuek/Ethnographic_Research.pdf

8 KUVALUETTELO

Kuva 1. Niilon kanssa prototyypin valmistusta. Työkaluja joka lähtöön. (Mikko Nisula. 2014)

Kuva 2. Suhteiden luonti ja ihmisten yhteen kerääminen on tärkeää. (Mikko Nisula. 2014)

Kuva 3. Työ- ja elinolosuhteet tulee olla kunnossa. Kuvassa oma olohuoneemme. (Mikko Nisula. 2014)

Kuva 4. Eeron kanssa työmaalla. Laatoitus valmis. Oman työn jäljen näkeminen on palkitsevaa. (Mikko Nisula. 2014)

Liitteet :

Liite 1: Yhtiömuodot

Liite 2: Starttiraha - Aloittavan yrittäjän tuki

Liite 3. Haastattelu yrittäjille

Liite 4. Liiketoimintasuunnitelma Rebelboost Oy SALAINEN

Liite 1: Yhtiömuodot

Tässä liitteessä käyn läpi yhtiömuotoja, jotka ovat kaikki varteenotettavia vaihtoehtoja yritystä perustettaessa. Yhtiömuodon valintaan vaikuttaa perustajien lukumäärä, pääomantarve, vastuu, riskit, toiminnan joustavuus, toiminnan jatkuvuus, voiton ja tappion jakaminen, palkanmaksu, verotus, yhtiömuodon muuttaminen ja liikeidea.

Luettelen tässä luvussa eri yhtiömuotoja ja käyn läpi niille ominaisia tunnuspiirteitä. Jokaisen yrittäjän tulee punnita itselleen paras vaihtoehto. Itse valitsimme osakeyhtiön, koska aiomme jatkossa hankkia lisää kumppaneita, joilloin osakkeita on helppo jakaa. Osakeyhtiö antaa myös yrityksestä ammattimaisen kuvan.

Yksityinen elinkeinoharjoittaja

Yksityinen henkilö harjoittaa elinkeinoa tai liiketoimintaa omissa nimissään yksityisenä elinkeinoharjoittajana. Jos liikettä harjoitetaan kiinteästä toimipisteestä, se edellyttää perustamisilmoituksen tekemistä kaupparekisteriin ja verohallinnolle. Yrittäjä tekee kaikki päätökset itse. Yrittäjä vastaa kaikella omaisuudellaan, mukaan lukien yksityinen henkilökohtainen omaisuus, liikkeen taloudellisista sitoumuksista. Perustaminen ei edellytä alkupääomaa. Yrittäjä ei voi nostaa palkkaa yrityksestä, vaan hän voi ottaa varoja käyttöönsä ainoastaan yksityisotoina. Yksityisotot eivät saa ylittää yrityksen omaa pääomaa. Yksityisellä elinkeinoharjoittajalla on kirjanpitovelvollisuus. Yksityinen elinkeinoharjoittaja soveltuu yhden henkilön yhtiömuodoksi tai perhepiirissä toimivaan liiketoimintaan, jos yksi henkilö vastaa toiminnasta. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 12–13.)

Avoim yhtiö

Avoimen yhtiön voi perustaa kun kaksi tai useampi fyysistä tai juridista henkilöä sopivat yritystoiminnan harjoittamisesta yhdessä kirjallisella yhtiösopimuksella. Yhtiösopimus määrää yhtiön päätöksenteosta. Jokainen yhtiömies voi erikseen tehdä yhtiötä velvoittavia sitoumuksia. Jokainen yhtiömies vastaa yhteisvastuullisesti kaikella omaisuudellaan, mukaan lukien yksityinen henkilökohtainen omaisuus, myös muiden

yhtiömiesten tekemistä sitoumuksista, Avoin yhtiö voidaan perustaa ilman alkupääomaa.

Yhtiömiehet voivat ottaa yhtiöstä varoja palkkana, joka on saajan verotettavaa tuloa tai voitto-osuutena edellyttäen, että yhtiön kirjanpidollinen voitto sen sallii. Avoimella yhtiöllä on kirjanpitovelvollisuus. Avoin yhtiö edellyttää yhtiömiehiltä erittäin hyvää yhteistyökykyä ja luottamusta toisiinsa. Avoin yhtiö soveltuu yleensä perhepiirissä harjoitettavan pienen ja keskisuuren yrityksen yhtiömuodoksi. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 12–13.)

Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiössä on kirjallinen yhtiösopimus ja kahdenlaisia yhtiömiehiä.

1) Vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies. Päätöksenteko yrityksen asioissa on ensisijaisesti yhtiösopimuksen mukaisesti. Yhtiömies voi erikseen tehdä yhtiötä velvoittavia sitoumuksia. Yhtiömies vastaa yhteisvastuullisesti kaikella omaisuudellaan, mukaan lukien yksityinen henkilökohtainen omaisuus, myös muiden yhtiömiesten tekemistä sitoumuksista. Kommandiittiyhtiö voidaan perustaa ilman alkupääomaa. Yhtiömies voi ottaa yhtiöstä varoja palkkana, joka on saajan verotettavaa tuloa tai voitto-osuutena edellyttäen, että yhtiön kirjanpidollinen voitto sen sallii. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 12–13.)

2) Vähintään yksi äänetön yhtiömies, joka sijoittaa omaisuuspanoksensa (rahaa tai muuta omaisuutta) yhtiön toimintaan. Yhtiömiehellä ei ole oikeutta edustaa yhtiötä tai osallistua päätöksentekoon, ellei toisin sovi. Vastuu rajoittuu vain yhtiöön sijoitettuun pääomapanokseen. Äänetön yhtiömies saa yhtiöstä yhtiösopimuksen mukaisen voitto-osuuden. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 12–13.)

Kommandiittiyhtiöllä on kirjanpitovelvollisuus. Kommandiittiyhtiö edellyttää hyvää luottamusta ja yhteistyökykyä yhtiömiesten kesken.

Soveltuu pienen ja keskisuuren yrityksen yhtiömuodoksi. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 12–13.)

Osakeyhtiö

Yksi tai useampi fyysinen tai juridinen henkilö voi perustaa osakeyhtiön ja sijoittaa siihen pääomaa, jonka arvon mukaisessa suhteessa he saavat yhtiön osakkeita. Osakeyhtiön minimi alkupääoma on 2500 euroa ja yksi osake. Koko osakepääoma on maksettava ennen yhtiön ilmoittamista rekisteriin.

Osakeyhtiölaissa on lueteltu asiat, joista toimielimet päättävät

1) Yhtiökokous

- osakkeenomistajien kokous
- ylin päätösvalta

2) Hallitus

- yhtiökokouksen valitsema
- vastaa yhtiön hallinnosta ja kirjanpidosta sekä muusta toiminnasta

3) Toimitusjohtaja

- hallituksen valitsema
- vastaa yhtiön juoksevista asioista

Osakeyhtiössä osakkeenomistajalla ei ole henkilökohtaisten varojen menettämisen riskiä yrityksen konkurssitilanteessa. Hallituksen jäsenet ja toimitusjohtaja joutuvat maksamaan yrityksen velkoja tai korvauksia ainoastaan, jos he ovat henkilökohtaisesti laiminlyöneet tai huolimattomuuttaan aiheuttaneet yritykselle haittaa. Osakeyhtiön vahingonkorvausvastuu kertoo seuraavaa;

“Laissa on säännökset hallituksen jäsenen ja toimitusjohtajan ns. tuottamuusolettamasta tilanteissa, joissa vahinkoa on aiheutettu osakeyhtiölain tai yhtiöjärjestyksen vastaisella menettelyllä tai yhti-

ön lähimpiin hyväksi tehdyllä toimella. Olettama tarkoittaa sitä, että vahinko on korvattava, jos menettelystä vastaava ei kykene näyttämään toimineensa huolellisesti”

”Vahingonkorvausvastuu”, Yrittäjä-yhteisön www-sivut. <
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osakeyhtiö/>
 /) >22.4.2014

Osakkeenomistajat voivat saada yhtiöstä osinkotuloja tai palkkatuloja työpanoksesta riippuen. Osakeyhtiöllä on kirjanpitovelvollisuus. Yhtiökokouksen valitsevat esteettömät tilintarkastajat ovat pakollisia. Osakeyhtiö on sopiva yhtiömuoto, jos yhtiöllä on tarvetta pääomalle. Osakeyhtiö on hallinnollisesti raskaampi kuin muut yhtiömuodot. Se sopii kuitenkin yhden pienille, keskisuurille ja suurille yhtiöille. Yhtiöön on myös helppo ottaa lisää jäseniä, jakamalla osakkeita. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 14–15.)

Osakeyhtiön perustaminen on internet/teknologia-aikakaudella erittäin helppoa. Itse perustimme yrityksen yhdeltä istumalta Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän (myöhemmin YTJ) palvelun kautta.

”Perusta osakeyhtiö verkossa”, YTJ:n www-sivut. <
www.ytj.fi/palvelut/perusta-osakeyhtiö-verkossa> 22.4.2014

Voit perustaa osakeyhtiön “valmiiksi”, vaikka et aloittaisikaan elinkeinotoimintaa välittömästi. Palveluun, sekä osakeyhtiön perustamiseen voi myös tutustua osoitteessa
www.ytj.fi/asiointipalvelu/oydemo/aloita.html

Osakeyhtiön alkuosakepääoman täytyy olla vähintään 2500 euroa. Osakeyhtiön perustamiskäsittelymaksu on 330 euroa. Eli vähimmäiskulut osakeyhtiötä perustettaessa on 2830 euroa.

Yritystä perustettaessa, tulee olla tiedossa seuraavat seikat;

Perustajaosakkaat, heidän henkilötunnuksensa sekä osoitteet, osakkeiden määrä ja osakkeiden jako osakkaiden kesken. Joitain kohtia voi myös selvittää YTJ:lle myöhemmin, kuten kuinka yritys suorittaa kirjanpidon (kirjanpidosta lisää kohdassa Kirjanpito) tai alkaako yritys maksamaan välittömästi työntekijöille YEL (yrittäjän eläkevakuutus) tai TYEL (työntekijän eläkevakuutus) -maksuja (vakuutuksista lisää kohdassa Vakuutukset)

Osuuskunta

Osuuskuntaa perustettaessa tulee olla vähintään kolme henkilöä. Minimialkuperäistä omaa ei ole, vaan perustajat maksavat osuusmaksun. Osuusmaksujen tulee olla keskenään samansuuruiset. Kertyneet osuusmaksut muodostavat osuuspääoman. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 14–15.)

Osuuskunnan kokouksissa käytetään jäsenten päättämisvaltaa kaikissa asioissa. Osuuskunnan hallitus on osuuskunnan kokouksen valitsema. Hallitus vastaa osuuskunnan hallinnosta ja kirjanpidosta sekä muun toiminnan järjestämisestä. Osuuskunnassa voi olla toimitusjohtaja, jonka hallitus valitsee. Yrityksen perustajan opas, 2008, 14–15.)

Osuuskunnan jäsen ei ole vastuussa osuuskunnan taloudellisista sitoumuksista muutoin kuin maksamansa osuuspääoman määrällä. Säännöissä voidaan määrätä lisämaksuvelvollisuudesta velkojia kohtaan. Hallituksen jäsen ja toimitusjohtaja vastaavat vahingosta, jonka ovat tehtävässään tahallisesti tai tuolimattomuudesta osuuskunnalle aiheuttaneet. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 14–15.)

Jäsen voi saada osuuskunnalta taloudellista hyötyä 1) osuuspääoman, sijoitusosuuden, tai lisäosuuspääoman korkona 2) ylijäämän palautuksena tai jälkitilinä 3) tavaroina tai palveluina tai 4) palkkana tai muina luontaisetuina. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 14–15.)

Osuuskunnalla on kirjanpitovelvollisuus. Osuuskunnan pääasiallisena tarkoituksena ei ole voiton maksimointi, vaan palvelujen tuottaminen jäseniä hyödyttämällä tavalla. Jäsenet ovat suhteessa osuuskuntaan kuluttajina ja / tai tuottajina. Osuuskuntaan voi ottaa uusia jäseniä. Osuuskunta sopii työvoimavaltaisille aloille, joilla on vähäinen pääomantarve ja kun tavoitteena on työllistyminen osuuskunnan avulla. (Yrityksen perustajan opas, 2008, 14–15.)

Liite 2: Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki

Tukirahoituksista alkavalle yrittäjälle yleisin on starttiraha, joka ei ole tarkoitettu yrityksen toiminnan tai hankintojen rahoittamiseksi, vaan **toimeentulotueksi uudelle yrittäjälle**. Suomen Työ- ja elinkeinoministeriön (TE-keskus) tuki auttaa edistämään uutta yritystoimintaa ja työllistymistä. Se turvaa yrittäjän toimeentulon siltä ajalta, jonka yritystoiminnan käynnistys ja vakiinnuttaminen arviolta kestää, kuitenkin enintään 18 kuukauden ajan. Päätimme molemmat hakea starttirahaa.

Starttirahaa voi saada, jos;

- olet työtön työnhakija
- et ole työtön, mutta siirryt kokoaikaiseksi yrittäjäksi esimerkiksi palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä

Tuki on siis henkilökohtainen ja tukea saadaksesi sinun tulee olla “kokoaikainen” yrittäjä. Tämä tarkoittaa sitä että sinulla ei saa olla tuloja muualta kuin omasta yrityksestäsi. Tämä tarkoittaa myös opintotukea. Itse lakkautin opintotukeni saadakseni starttirahaa. Voit kuitenkin tehdä töitä ja laskuttaa työsi yrityksesi kautta.

Meidän tapa lähteä hakemaan starttirahaa oli varata aika yritysneuvojalta läheisestä TE-keskuksesta. Hänelle esitimme asiamme ja liiketoimintamme. Hän neuvoi meitä eteenpäin ja pyysi hoitamaan seuraavat kohdat, jonka jälkeen he käsittelevät hakemuksen;

Pointit saadaksesi starttirahaa;

- Starttirahahakemuksen täyttäminen TE-keskuksen sivuilla (www.te-palvelut.fi)
- Liiketoimintasuunnitelman toimitus TE-keskukselle (sisältäen taloussuunnitelman)

- Verovelkatodistuksen toimitus TE-keskukselle (voit tilata todistuksen osoitteessa www.vero.fi suoraan kotiisi)
- Saadaksesi starttirahaa sinun tulee omistaa yrityksestä 50 prosenttia tai olla yrityksen hallituksessa ja omistaa vähintään 15 prosenttia.

TE-keskuksen edellytyksiä saada tukea;

- Päätoiminen yrittäjyys
- Riittävät valmiudet aiottuun liiketoimintaan, sekä mahdollisuudet jatkuvaan kannattavaan toimintaan
- Tarpeellisuus toimeentulon kannalta
- Yritystoiminnan aloittaminen vasta starttirahan myöntämisen jälkeen

Starttirahaa voi hakea TE-toimiston verkkopalvelussa (www.te-palvelut.fi) tai työ- ja elinkeinoministeriön lomakkeella.

Starttiraha muodostuu perustuesta, joka on 32,66 euroa päivältä vuonna 2014, sekä lisäosasta, jonka suuruus vaihtelee tapauksittain TE-toimiston harkinnan mukaan. Lisäosa on enintään 60 prosenttia perustuen määrästä.

TE-toimisto päättää, myönnetäänkö hakijalle starttiraha. Päätöksessä otetaan huomioon muun muassa alan yritysten kilpailutilanne ja uuden yritystoiminnan tarve paikkakunnalla.

Saimme Niilon kanssa myönteisen päätöksen starttirahalle. Molemmille tuli päätökset postitse, jossa tuli mukana tarvittavat lomakkeet tukea hakiessa. Starttirahaa täytyy vielä erikseen hakea jokaisen myönnetyn kuukauden jälkeen erillisellä lomakkeella, johon täytetään työpäivien määrä (pyhäpäiviltä ei saa starttirahaa) ja lasketaan starttirahan summa yhteensä sekä lisätään tilinumero. Ensimmäisen lomakkeen mukana

täytyy myös toimittaa yrityksen y-tunnus, kopio kaupparekisteri-ilmoituksesta ja kopio yhtiösopimuksesta (avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö) tai kopiot osakeyhtiön perustamiskirjasta sekä yhtiöjärjestyksestä.

Starttirahan hakeminen vaatii siis pientä paperisotaa, mutta se on ihan ymmärrettävää. Muuten tukea varmasti voisi hakea liian löysin perustein ja rahoja menisi vääriin taskuihin. Suosittelen starttirahan hakemista aloittaville yrittäjille, joilla ei ole muunlaista tuloa tai rahoitusta vielä tiedossa.

Liite 3: Haastattelu yrittäjille

Mikko Nisula

Haastattelu

Yrittäjyys

Teen opinnäytetyönä etnografista tutkimusta suomalaisesta yrittäjyydestä sekä yrittäjistä. Vastaamalla haastattelun kysymyksiin autat tutkimustuloksien laatimisessa. Kiitos!

1. Mitkä ovat mielestäsi yrittäjän tärkeimmät ominaisuudet sekä työkalut?

2. Mitä on yrittäjyys? Vastaa lyhyesti mitä tulee ensimmäisenä mieleen.

3. Millainen koulutus sinulla on? Kuuluiko siihen yrittäjyyttä?

4. Onko joku lähipiiristäsi yrittäjä? Onko se vaikuttanut yrittäjyyteesi?

5. Miksi aloit yrittäjäksi? Mitkä ovat motiivisi?

6. Mitkä olivat sinun ensimmäiset askeleesi yrittäjyyteen?
Mitkä ne olisivat nyt?

7. Monesti yrittäjyyttä pidetään 24/7 työnä. Millainen on ajankäyttösi? Onko vapaa-aikaa? Miten organisoit työn ja vapaa-ajan?

8. Onko normaali arkesi muuttunut aloittaessasi yrittäjyyden? Yrittäjyys vs. ei yrittäjyys.

9. Mikä on tärkein neuvosi aloittelevalle yrittäjälle?

Kiitos paljon!