

Emilia Ollila

YRITTÄJÄNAISTEN KOKEMUKSIA YRITTÄJYYSPROSESSIN VAIHEISTA

Case: Oulun seudun yrittäjänaiset ry

YRITTÄJÄNAISTEN KOKEMUKSIA YRITTÄJYYSPROSESSIN VAIHEISTA

Case: Oulun seudun yrittäjänaiset ry

Emilia Ollila
Opinnäytetyö
Kevät 2018
Liiketalouden ko
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden ko, Johtaminen ja organisaatiot

Tekijä: Emilia Ollila

Opinnäytetyön nimi: Yrittäjänäisten kokemuksia yrittäjyysprosessin vaiheista, Case: Oulun seudun yrittäjänaiset ry

Työn ohjaaja: Taina Vuorela

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2018

Sivumäärä: 30 + 5

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksena on valmistaa neljä yrittäjätarinaa Oulun seudun yrittäjänäisten ry: sen nettisivuille ja tehdä niiden pohjalta opinnäytetyö yrittäjyysprosessin vaiheita tarkastellen. Yrittäjätarinoiden tarkoitus on innostaa uusia ja olemassa olevia yrittäjiä yrittäjyyteen ja liittymään jäseneksi yhdistykseen. Opinnäytetyön tavoitteena on käydä läpi yrittäjänäisten kokemuksia yrittäjyysprosessin eri vaiheista ja selvittää, onko eri toimialoilla vaikutusta näihin vaiheisiin. Tavoitteena on myös selvittää, missä prosessin vaiheissa yrittäjänaiset ovat kohdanneet vastoinkäymisiä ja onnistumisia. Yrittäjätarinat tulevat olemaan osana opinnäytetyössä käytettävää aineistoa.

Tietoperustana opinnäytetyössä käytetään aiheeseen liittyvää kirjallisuutta ja verkkojulkaisuja. Tietoperustaa tullaan vertailemaan yrittäjänäisten tietoihin ja heidän kertomiinsa kokemuksiin yrittäjyydestä ja yrittäjyysprosessin vaiheista. Opinnäytetyössä käytetään laadullista tutkimusmenetelmää ja aineisto kerätään teemahaastattelumenetelmällä.

Opinnäytetyön tuloksena voidaan todeta, että haastattelussa mukana olleiden yrittäjänäisten yrittäjyysprosessin vaiheet ovat edenneet eri toimialoista riippumatta samankaltaisesti. Vastoinkäymisiä koettiin eniten yrittäjyysprosessin alkuvaiheissa ja onnistumisia keski- ja loppuvaiheissa prosessia.

Kehitysehdotuksena voisi olla tehdä naisyrittäjyydestä nykyaikaisempia tutkimuksia ja niiden pohjalta päivittää aiheeseen liittyvää kirjallisuutta. Oulun seudun yrittäjänäisten yhdistykselle yrittäjätarinoita voisi tehdä vasta aloittaneista yrittäjistä tai tehdä tutkimuksia yhdistykseen liittyen.

Asiasanat: yrittäjyys, naisyrittäjyys, yrittäjyysprosessi, tarinallisuus

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree programme in Business Administration

Author(s): Emilia Ollila

Title of thesis: Female entrepreneurs' experiences of the entrepreneurial process, Case: Oulun seudun yrittäjänaiset ry

Supervisor(s): Taina Vuorela

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2018 Number of pages: 30 + 5

Reason for this thesis is to write four female entrepreneurs stories to the web site of the Oulun seudun yrittäjänaiset ry. The stories will be based on the entrepreneurial process of each entrepreneurs' own experiences of the process. This thesis will examine the experiences of entrepreneurial process stages. Entrepreneurial stories will work as an inspiration for new and already existing entrepreneurs and to make them want to join the association. The main goal for the thesis is to find out whether there are differences at the stages of the process between different branches and in which stages the entrepreneurs have faced difficulties and achievements.

Literature and other sources used in this research will be related to the entrepreneurship, entrepreneurial process and to the stories. Research method used in this thesis is a quality research method and the interview will be theme based and the questions of the interview will be based on the entrepreneurial process.

As a conclusion of the thesis it can be said that the stages of the entrepreneurial process have gone with the same phase and similar experiences with each of the participants even though the branches are different. The entrepreneurs have come across with difficulties at the early stages of the process and the achievements have taken place in stages they are in at the moment.

As a proposition for improvement could be suggested more studies of the female entrepreneurs' ship in Finland and based on the possible studies the literature of the subject could be updated. For the Oulun seudun yrittäjänaiset ry I could suggest to make new stories of the most recent member of the association.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial process, female entrepreneurs'

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
1.1	Toimeksiantajan tiedot	7
2	YRITTÄJYYS JA YRITTÄJYYSPROSESSI	8
2.1	Yrittäjän ominaisuudet	8
2.2	Naisyrittäjyys	9
2.3	Yritysmuodot	10
2.4	Yrittäjyysprosessi	11
2.5	Yrittäjyysprosessin vaiheet	13
3	TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO	15
3.1	Laadullinen tutkimusmenetelmä	15
3.2	Tutkimusaineiston kerääminen	15
3.3	Yrittäjätarinoiden sisältö	16
4	ANALYYSI: YRITTÄJYYSPROSESSI YRITTÄJÄNAISILLA	18
4.1	Taustatietoa yrittäjänaisista	18
4.2	Kokemukset yrittäjyysprosessin vaiheista	19
4.3	Yhdistykseen liittyvät kysymykset	21
5	TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET	23
5.1	Yrittäjyysprosessin vaiheiden tarkastelua yrittäjänaisien kokemusten pohjalta	23
5.2	Kehitysehdotuksia	25
6	POHDINTA	26
	LÄHTEET	28
	LIITEET	31

1 JOHDANTO

Oulun seudun yrittäjänaiset ry haluaa rohkaista kaikenikäisiä naisia yrittämiseen ja julkaista yrittäjätarinoita, jotta jokainen yrittäjyyttä harkitseva saisi rohkaisua alkaa yrittäjäksi. Yhdistys haluaa myös saada uusia jäseniä ja kasvattaa suurta tukiverkostoaan, jonka jäsenet yhdessä muodostavat. Naisia tarvitaan yrittäjiksi, jotta syntyisi uusia työpaikkoja ja innovatiivisia liikeideoita. Naiset harkitsevat miehiä huomattavasti kauemmin yrittäjäksi lähtemistä, minkä takia naisyrittäjyyttä edistäviä yhdistyksiä tarvitaan. Naisten osuus yrittäjistä Suomessa on noin 30% ja naisyrittäjyyteen rohkaisevien yhdistysten tavoitteena on saada naistenosuutta kasvamaan. (kansanuutiset.fi, Viitattu 30.5.2018.)

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tarkastella yrittäjyysprosessin vaiheita Oulun seudun yrittäjänaisen yhdistykseen kuuluvien yrittäjänaisen kokemusten pohjalta. Toimeksiantona opinnäytetyössä on tallettaa 4 yrittäjänaisen tarinaa Oulun seudun yrittäjänaisen nettisivuille kuvien kanssa. Yrittäjätarinat julkaistaan sivulla: <http://www.ouluhyrittajanaiset.fi/yrittajatarinat/>. Yrittäjätarinat ovat osa opinnäytetyössä käytettävää aineistoa.

Opinnäytetyö suoritetaan toiminnallisena ja raportin lisäksi lopputuotoksena syntyvät yrittäjätarinatekstit. Yhdistykseen kuuluvia yrittäjänaisia haastatellaan ja kuvataan, minkä jälkeen luodaan yrittäjätarinat. Yrittäjätarinoista kerätyn aineiston pohjalta käydään läpi yrittäjänaisen kokemuksia yrittäjyysprosessista.

Yrittäjyysprosessilla tarkoitetaan kokonaisvaltaista ja jatkuvaa tapahtumasarjaa, joka alkaa henkilön alkaessa yrittäjäksi ja loppuu vasta, kun yrittäjyys päättyy. Yrittäjyysprosessiin liittyy monia vaiheita, jotka kulkevat ja kehittyvät yrityksen kehittymisen rinnalla. Jokaisella yrittäjällä on omat kokemuksensa yrittäjyysprosessin vaiheista ja prosessi voi katketa missä tahansa prosessin vaiheessa.

1.1 Toimeksiantajan tiedot

Toimeksiantajan opinnäytetyölle toimii Oulun seudun yrittäjänaiset ry. Yhdistys on osa valtakunnallista Suomen Yrittäjänaiset ry:tä, joka on tärkeä yhteiskunnallinen vaikuttaja, kansainvälisesti verkottunut suomalaisen naisyrittäjyyden itsenäinen etujärjestö. Oulun yrittäjänaiesten toiminta alkoi vuonna 1947 Oulun kauppaklubilla, mistä toiminta on jatkunut aina tähän päivään saakka. Aluksi yhdistykseen kuului 25 jäsentä, mutta jäsenmäärä on kasvanut yli 300 jäseneen. (Oulunyrittäjänaiset.fi, Viitattu 4.5.2017.)

Oulun seudun yrittäjänaiset ry on naisyrittäjyyttä edistävä poliittisesti sitoutumaton yhdistys. Yhdistys valvoo jäsentensä etuja paikallisella tasolla ja nostaa naisyrittäjyyteen liittyviä kysymyksiä julkisuuteen. Yhdistys tarjoaa jäsenilleen virkistystä ja verkostoitumistilaisuuksia monipuolisen ohjelmatarjonnan kautta. Yhdistys toimii Oulun seudulla toimivien yrittäjänaiesten edunvalvojana, verkostoitumiskanavana ja hyvinvoinnin edistäjänä. (Oulunyrittäjänaiset.fi, Viitattu 13.3.2017.)

Oulun seudun yrittäjänaiset ry haluaa kotisivuillensa talletettavan lisää yhdistykseen kuuluvien yrittäjänaiesten yrittäjätarinoita. Kotisivuille on talletettu yrittäjätarinoita aiemmin Oulun ammattikorkeakoulun oppilaan toimesta ja nyt yrittäjätarinoita halutaan tallettaa lisää. Yrittäjätarinat toimivat hyvänä esimerkkinä jo yhdistykseen kuuluville jäsenille kuten myös muille yrittäjyyttä miettiville naisille. Tarinoista voi ammentaa yrittäjänaiesten kokemuksia ja nähdä, kuinka heidän kohdallaan yrittäjätoiminta on saanut alkunsa ja jatkunut tähän päivään saakka.

2 YRITTÄJYYS JA YRITTÄJYYSPROSESSI

Yrittäjyys voidaan määritellä sosiaalisen ja taloudellisen arvon luomiseksi (Chell 2007, 5). Yrittäjyyteen liittyvät keskeisesti innovatiivisuus, riskinotto ja eri tuotannontekijöiden sekä markkinoiden odotusten koordinointi (Kyrö 1998, 132). Yrittäjyys voidaan jakaa kolmeen eri ulottuvuuteen, joita ovat riskin ottaminen, johtaminen ja innovaattorina toimiminen. Riskin ottaminen liittyy yrityksen perustamiseen, omistajuuteen ja rahoitukseen. Johtaminen on yrityksen kehittämistä, päätöksentekoa ja organisoimista. Innovaattorina toimiminen on mahdollisuuksien havainnointia ja luovuuden käyttämistä uusiin liiketoimintamahdollisuuksiin tartuttaessa. (Cuevas 1994, 77-88.)

2.1 Yrittäjän ominaisuudet

Yrittäjän määritelmät vaihtelevat lainsäädännössä käytettävien määritelmien kanssa. Työttömyys-turvallaissa yrittäjäksi määritellään henkilö, joka tekee ansiotyötä olematta työ- tai virkasuhteessa. (Yleinen työttömyyskassa 2014, Viitattu 27.3.2017.) Lisäksi lain mukaan yrittäjänä pidetään henkilöä, joka on jonkin yhtymän osakas tai yhtiömies ja on henkilökohtaisessa vastuussa yhteisön tai yhtymän velvoitteista tai sitoumuksista sekä henkilöä, joka on avoimen yhtiön yhtiömies (Yrittäjän eläkelaki, 22.12.2006/1272, 3§).

Yrittäjäksi kuvataan henkilöä, joka havaitsee mahdollisuuden ja luo organisaation sen toteuttamiseksi. Yrittäjät ovat yksilöitä, jotka näkevät mahdollisuuksia, joita muut eivät näe. (Toivola 2006, 34.) Yrittäjäpersoonallisuutta ei varsinaisesti ole vaan jokainen voi hankkia tarvittavia tietoja ja taitoja, joita yrittämiseen tarvitsee. Yrittäjän tulee olla koko ajan halukas oppimaan uutta ja kehittämään taitojaan. Tärkeimpiä taitoja, joita yrittäjän olisi hyvä omata ovat yrittäjyystaidot, vuorovaikutustaidot, liiketoiminnan kehittämistaidot sekä taito luoda asiakassuhteita. Yrittäjillä on usein yhteisiä persoonallisuudenpiirteitä. Yleisimmin tällaisia piirteitä ovat esimerkiksi suoritustarve, tarve vaikuttaa asioihin, riskinottokyky, ongelmanratkaisukyky sekä innovatiivisuus. (Yrityssuomi.fi, Viitattu 5.12.2017.)

Yrittäjillä on muita ihmisiä korkeampi tarve saada aikaan tuloksia, olla itsenäisiä ja tehokkaita johtamisessa. Yleisin motiivi yrittäjillä on halu olla riippumattomia ja vapaus muiden kontrollista. Ensimmäisenä tavoitteena ei olekaan vain varallisuuden kerääminen vaan halu riippumattomuuteen.

(Ronen 1983, 137-173.) Yrittäjiä voidaan kutsua innovaattoreiksi, jotka toteuttavat muutoksia uusien prosessien ja tuotteiden kautta. Yrittäjät tuntevat vetoa uusien asioiden kehittämiseen ja epävarmuuden tunteeseen, mikä sisältyy uusiin mahdollisuuksiin. Heillä on kyky tehdä ratkaisuja uusissa tilanteissa aiemman kokemuksen, koulutuksen ja osaamisen kautta. (Toivola, 37.)

Yrittäjän taustatekijöistä keskeisiä ovat kokemus, koulutus ja roolimallit. Koulutetut yrittäjät johtavat todennäköisemmin nopeasti kasvavia yrityksiä kuin kouluttamattomat. Koulutus lisää kokemuksen ohella yrittäjän osaamista, kykyjä ja taitoja, mutta voi myös madaltaa riskinottoa. (Toivola, 37.)

2.2 Naisyrittäjyys

Naisyrittäjyydellä tarkoitetaan naisen tai naisten perustamaa yritystä tai yritystä, joissa naisilla on yli 50% omistus tai/ja, joissa nainen on johtajana (Kauppa- ja teollisuusministeriö, 21). Naisyrittäjän määritelmä ei eroa ominaisuuksiltaan yleisestä yrittäjän määritelmästä.

Syitä, joiden takia naiset lähtevät yrittäjiksi on monia. Syynä voi olla tyytymättömyys omaan tilanteeseensa työmarkkinoilla eli voi saada alhaista palkkaa tai etenemismahdollisuudet ovat rajalliset. Naiset saattavat haluat myös tasapainoa kodin ja työn välille ja mikäli perheeseen kuuluu nuoria lapsia, naiset pitävät yrityksensä usein pienenä, kunnes lapset ovat kasvaneet. Naisyrittäjät aloittavat yrittäjyyden miesyrittäjien tavoin yleensä hyvästä yritysideoista. He saattavat huomata ollessaan työntekijöinä, että pystyisivät samaan itsenäisinä yrittäjinä. (Lambing & Kuehl, 36.)

Naisyrittäjillä on useammin pienempiä yrityksiä kuin miesyrittäjillä. On olemassa erilaisia analyysejä siitä, miksi naisyrittäjillä on usein pieniä yrityksiä. On pohdittu, ovatko yritykset pieniä naisyrittäjien omasta valinnasta vai liittyykö asiaan muita syitä. Motivaationa naisyrittäjillä lähteä yrittäjiksi voi olla joustavuus työajoissa ja mikäli syynä pienelle yritykselle on joustavuus, pitävät naiset sitä tärkeämpänä seikkana kuin raha. Yrityksen koko selittyy usein toimialasta, jolla yrittäjä toimii. Naisyrittäjät aloittavat yrityksensä usein myös pienemmällä pääomalla kuin miesyrittäjät. Tämä voi olla myös syynä siihen, miksi naisyrittäjät eivät tavoittele ensisijaisesti suurta yritystä. Naisilla on myös erilainen käsitys yrityksen menestyksestä kuin miehillä. Naiset määrittelevät menestyksen usein siten, että heillä on kontrolli omasta tulevaisuudestaan, he pystyvät solmimaan kestäviä suhteita asiakkaidensa kanssa ja tekevät jotain, mistä saavat tyydytystä. Miehet taas voivat määrittää menestyksen tavoitteiden saavuttamisella. (Lambing & Kuehl, 37-39.)

Naisyrittäjät ja naisten yritykset toimivat usein eri toimialoilla kuin miespuolisten yrittäjien. Syynä tähän ovat kasvatukselliset ja kulttuurilliset taustatekijät, joilla on vaikutusta naisten koulutuksellisiin ja ammatillisiin valintoihin ja niiden kautta yrittäjyyteen. Naisyrittäjät työllistyvät miehiä enemmän muun muassa sosiaali- ja terveyspalveluihin. Muita naisten suosimia yrityksiä ovat usein kampaat, kauneussalongit, kahvilat ja pienet ruokapaikat sekä tekstiilien ja vaatteiden valmistus. Ammatilliset erot sukupuolien välillä voivat muuttua ajan mittaan, mutta muutosvauhti on hidasta. (Stat.fi, Viitattu 4.5.2017.) Suomessa on varsin kehittynyt ideologia sukupuolten tasa-arvosta, mutta silti työmarkkinoilla johtotehtävät ovat segregoituneet sukupuolen mukaan. Vaikka naisten määrä on kasvanut vuosien aikana esimiestehtävissä ei samanlaista kasvua ole tapahtunut organisaatioiden ylimmässä johdossa. Naiset johtavat useimmiten palvelualoilla, kun taas miehet toimivat johtajina teollisuus- ja rakennusaloilla. (Lämsä & Savela 2010, 10 & 11.)

Tutkimusten mukaan miesten ja naisten välillä on suuri ero yritysten perustamisessa. Vuonna 2016 julkaistun tutkimuksen mukaan aloittelevia miesyrittäjiä oli puolet enemmän kuin naisia. Syynä eroihin voivat olla sukupuolien väliset motivaatioerot sekä erilaiset tekijät, jotka liittyvät yrittäjyyden aloittamiseen. Miespuolisten yrittäjien aktiivisuus yritystoiminnan aloittamiseen liittyy keskeisesti yritysmahdollisuuksien havaitsemiseen, joiden pohjalta yrityksiä perustetaan naisia herkemmin. (Suomalainen, Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2016, 33 & 34.)

Naisyrittäjyyttä tarvitaan Suomessa, jotta saataisiin lisää työpaikkoja, minkä myötä työllisyystilanne paranisi. Kuitenkin naiset toimivat usein yksinyrittäjinä ja työllistävät vain itsensä, vaikka kaikkea työtä ei ehdi itse tehdä. Työntekijöiden palkkaamiseen liittyy kuitenkin riskejä, minkä takia yrittäjät eivät palkkaa lisää työvoimaa. (kansanuutiset.fi, Viitattu 30.5.2018.)

2.3 Yritysmuodot

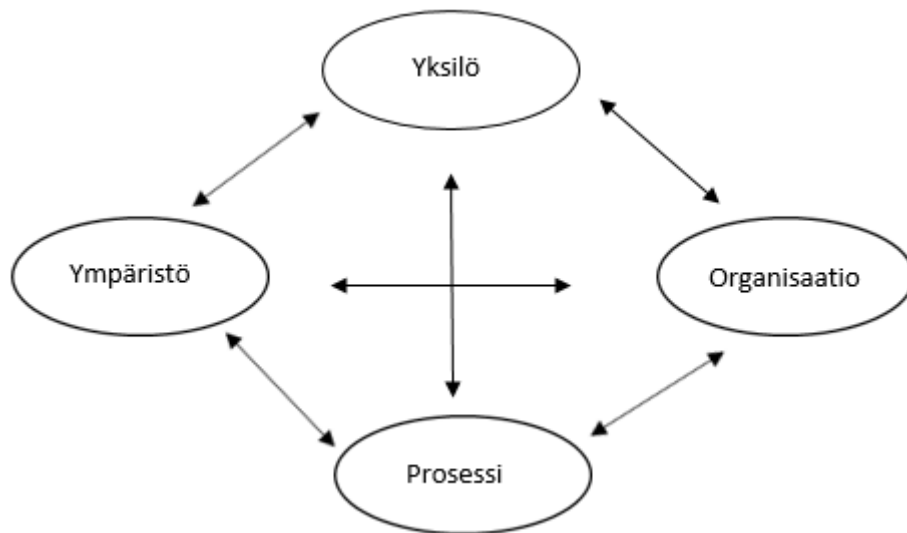
Yritysmuodon valintaan vaikuttavat erilaiset tekijät kuten tulevan toiminnan luonne, pääoman tarve, yrityksen perustamiseen ja toimintaan osallistuvien määrä, vastuukysymykset ja verotus. Vaihtoehdot yritysmuodoiksi ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. (Yrityssuomi.fi, Viitattu 29.3.2017.) Yksityinen elinkeinonharjoittajan eli toiminnan perustaminen onnistuu ilmoittamalla kaupparekisteriin ja kaikki sopimukset sekä sitoumukset

tehdään perustajan omalla nimellä. Avoin yhtiö syntyy, kun kaksi tai useampi henkilö sopii yksityisen elinkeinon harjoittamisesta saavuttaakseen yhteisen tarkoituksensa. Kommandiittiyhtiö perustetaan kaikkien osakkaiden allekirjoittamalla sopimuksella. Osakeyhtiö perustetaan osakkeenomistajan allekirjoittaessa perustamissopimuksen ja tällä allekirjoituksella osakkeenomistaja merkitsee perustamissopimuksesta ilmi käyvän osakemäärän. Osuuskunnan taas voi perustaa yksi tai useampi henkilö, yhteisö, säätiö tai muu oikeushenkilö. On olemassa myös franchising-yrityksiä, joissa yrittäjä toimii valmiin toimintakonseptin mukaisesti yhdessä yksikössä. (Yrittajat.fi, Viitattu 21.5.2018.) Kaupparekisterissä olevien tietojen mukaan Suomessa oli vuoden 2018 toukokuussa 615283 rekisteröitynyttä yritystä. Suosituimpia yritysmuotoja ovat osakeyhtiö ja yksityinen elinkeinoharjoittaja. (phr.fi, Viitattu 21.5.2018.)

2.4 Yrittäjyysprosessi

Yrittäjyysprosessi on hyvin keskeinen osa yrittäjyyttä. Yrittäjyysprosessissa painottuvat muutos, dynaamisuus, yritystason tarkastelu, ainutlaatuisuus sekä suuri määrä odottamattomia tekijöitä. Yrityksen käynnistämässä on enimmäkseen kyse resurssien hankkimisesta ja niiden kokoaminen onkin yrittäjyysprosessin kriittisin vaihe. (Chell 2000, 63-80.) Prosessissa painottuvat erityisesti verkostot niin sosiaaliset kuin epämuodolliset (Birley 1996, 20-39). Yrittäjyysprosessi käynnistyy ihmisen halutessa toteuttaa mahdollisuuksia. Yrittäjän täytyy olla tietoa alasta, jolla toimii ja tarvittavia taitoja selviytyäkseen yrittäjänä. Taidot riippuvat tilanteesta, mutta ne voivat liittyä esimerkiksi myyntiin ja ongelmien ratkaisuun. Yrittäjällä pitää olla myös tietynlaista älykkyyttä, jota pystyy hyödyntämään toiminnassaan. Näiden ominaisuuksien avulla yrittäjä pystyy toteuttamaan luomansa vision ja strategian menestyksekkäästi. (Toivola 2006, 41.)

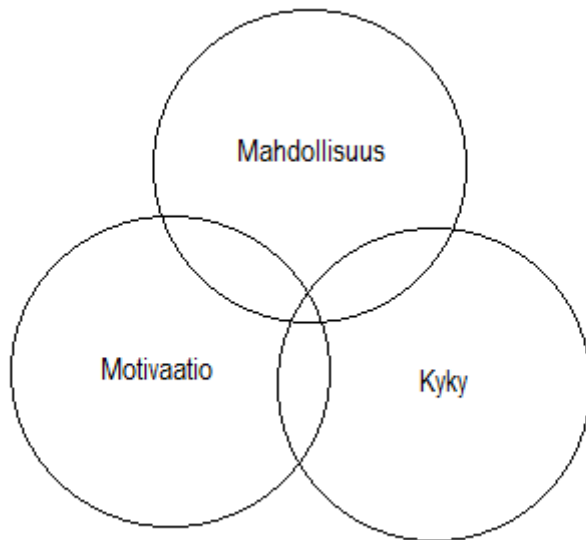
Perinteisesti toimivan yrityksen tunnusmerkkejä ovat henkilökunnan määrä, halu kasvattaa organisaatiota ja kontrolloida sen kaikkia toimintoja sekä epäluottamus muita yrityksiä kohtaan. Muita tunnusmerkkejä perinteiselle yritykselle ovat oma tuotanto, investoinnit, kokonaisvaltaisen palvelun tarjoaminen yrityksen kautta ja alihankkijana toimiminen muille yrityksille. (Toivola 2006, 43-44.) Gartner (1985, 698) on laatinut kuvion, missä yhdistyvät neljä näkökulmaa yrittäjyysprosessista, joita ovat yksilö, organisaatio, prosessi ja ympäristö. Kuviossa on pyritty luomaan kokonaisvaltaisen näkemys yrittäjyysprosessista, jossa on huomioitu myös tilannetekijät. Tässä yrittäjyysprosessissa yrittäjä rakentaa organisaatiota ja toimintaansa yrityksen sisällä.



KUVIO 1, Perinteisten yritysten yrittäjyysprosessi. (Gartner 1985, 698)

Yllä olevassa kuviossa näkökulmat voidaan avata siten, että ympäristö kuvastaa strategiaa, organisaatio on verkostojen hyödyntämistä ja yksilö tekee päätökset valitun strategian pohjalta (Gartner 1985, 698).

Yrittäjyysprosessin tärkeimmät tekijät ovat mahdollisuus yrittäjyyteen, motivaatio aloittaa yritystoiminta ja henkilön luontaiset kyvyt toimia yrittäjänä. Yrittäjyysprosessi voidaan kuvata näiden kolmen tekijän vuorovaikutukseksi. Vaikka jokin kolmesta edellä mainitusta tekijästä ilmenee hyvin vahvasti, ei se tarkoita, että sen vaikutuksesta yrittäjyysprosessi käynnistyy. Alla olevassa kuviossa on kuvattu näiden yrittäjyysprosessin kolmen tärkeimmän tekijän vuorovaikutus toisiinsa. (Politis 2005, 118, 119.)



KUVIO 2, Yrittäjyysprosessin avaintekijät. (Politis 2005, 119)

Yrittäjyyden mahdollisuus vaatii uuden tuotteen tai palvelun idean, josta voi syntyä voittoa tuottava yritystoiminta eikä pelkästään ideaa, joka ei välttämättä ole tuottoisa. Motivaation rooli yrittäjyysprosessissa on saada itse liiketoiminta käyntiin ja yritystoimintaa tapahtuu juuri silloin, kun ihmiset tavoittelevat tietoisesti yritysmahdollisuuksia. Näin ollen yrittäjyysprosessin ymmärtämiseksi ei voida sivuuttaa yksilön henkilökohtaisia motiiveja tavoitella yrittäjyyden mahdollisuuksia. Kyvystä yrittäjyysprosessissa puhutaan yksilön taitona saavuttaa haluttu lopputulos yrittäjyydenmahdollisuutta tarkasteltaessa. Tällainen kyky ilmenee yleensä kokemuksen tuomana tietona, jota tarvitaan erottamaan menestyksekkäitä yritysmahdollisuuksia. (Politis 2005, 119, 122 & 123.)

2.5 Yrittäjyysprosessin vaiheet

Elinkaarimallin mukaan yrityksen vaiheet voidaan jaotella intention kehitysvaiheeseen, käynnistysvaiheeseen, eloonjäämiskriisiin, vakiintumiseen, kasvuvaiheeseen ja kansainvälistymiseen. Yrityksen elinkaari alkaa yrittäjäaikomuksen kehitysvaiheella, joka liittyy yksilön kehitysprosessiin lapsuudesta läpi koulutusjärjestelmän. Yrityksen perustamista edeltää ideointi- ja suunnitteluvaihe, jolloin mietitään esimerkiksi yrityksen elinmahdollisuudet, toimiala, koko, asiakaskunta ja yrittäjän voimavarat. Tätä vaihetta kutsutaan intentio eli yrittäjyysaikomuksen kypsymisvaiheeksi eli

esikäynnistysvaiheeksi. Käynnistysvaiheessa yritykselle hankitaan tarvittavat resurssit kuten työvälineet, työtila sekä rahoitus. Käynnistysvaiheen jälkeen yrityksen elinkaari jatkuu kriittiseen vaiheeseen, jota kutsutaan elonjäämiskriisiksi, jonka aikana kokeillaan käytännössä, onko yritys elinkelkoinen. Alkuvaiheen jälkeen yritys jatkaa kohti vakiintumista, mutta sen tavoitteena voi olla uuskasvu eli toiminnan laajeneminen sekä kansainvälistyminen. Useat yritykset lopettavat toimintansa kriittisenvaiheen eli elonjäämiskriisin aikana. (Kauppa- ja teollisuusministeriö, 28-29.)

Naisyriksen kriittisimmiksi vaiheiksi voidaan nostaa intentioiden kehittyminen ja kypsyminen, elonjäämiskriisi, jonka aikana elinvoimaisuus punnitaan sekä kasvuhaluus, johon kuuluu kansainvälistyminen ja mahdollisuus työllistää muita (Kauppa- ja teollisuusministeriö, 29).

3 TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on saada selville, miten naisyrittäjyysprosessin vaiheet ovat edenneet haastateltavilla yrittäjänaisilla. Tutkimus keskittyy tarkastelemaan vaiheita eri aloille kuuluvien yrittäjänaisien näkökulmasta ja tarkoituksena on selvittää, onko vaiheiden kulussa eroja eri toiminta-aloihin kuuluvilla yrittäjillä ja millaisia nämä erot ovat olleet. Opinnäytetyössä tarkastellaan myös, missä vaiheissa yrittäjänaiset ovat kohdanneet vastoinkäymisiä ja miten näistä tilanteista on selvitty sekä vaiheita, joissa on koettu onnistumisia.

3.1 Laadullinen tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä tässä opinnäytetyössä käytetään laadullista tutkimusmenetelmää. Laadullisen tutkimusmenetelmän avulla tavoitetaan ihmisten omat kokemukset koetusta todellisuudesta ja elämän kulkuun sijoittuneista merkityksellisistä asioista (Vilka 2015, 118). Erityispiirteenä laadullisessa tutkimuksessa on se, ettei tavoitteena ole löytää totuutta tutkittavasta asiasta. Tutkimisen aikana muodostuneiden tulkintojen avulla näytetään jotain, mikä ei ole välittömän havainnon tavoitettavissa kuten ihmisen toiminta. (Alasuutari 1994, 34.) Opinnäytetyössä käytetään tapaus-tutkimuksen eli case –tutkimuksen otetta, sillä tutkimuksessa tarkastellaan menneisyyttä ja nykyhetkeä (Vilka 2015, 136). Haastateltavat yrittäjänaiset kertovat omin sanoin omiin kokemuksiinsa perustuvia näkemyksiä oman yrittäjyysprosessinsa vaiheiden kulusta, minkä takia laadullinen tutkimusmenetelmä sekä tapaus-tutkimuksen ote sopii käytettäväksi tähän tutkimukseen.

3.2 Tutkimusaineiston kerääminen

Tutkimusprosessi voidaan jakaa vaiheisiin, joita ovat ideataso, sitoutuminen, toteuttaminen, kirjoittaminen ja tiedottaminen. Tämä prosessi etenee idea- ja sitoutumistasosta toteutukseen eli aiheeseen liittyvän teorian etsimisen ja valitsemisen jälkeen pidetään haastattelut, joiden aineistoa käytetään tutkimusaineistona. Tämän jälkeen tutkimusaineistoa avataan ja tehdään johtopäätökset. (Vilka 2015, 56.)

Tässä tutkimuksessa tutkimusaineisto kerätään haastatteluiden muodossa. Tutkimushaastattelumuotoja laadullisessa tutkimusmenetelmässä ovat lomakehaastattelu, teemahaastattelu ja avoin haastattelu. Yleensä haastattelut pidetään yksilöhaastatteluina, mutta riippuen tutkimuksen tavoitteista, haastattelut voidaan pitää pari- tai ryhmähaastatteluina. (Vilkkä 2015, 123.) Tässä tutkimuksessa haastattelut pidetään yksilöhaastatteluina jokaisen tutkimukseen osallistuvan yrittäjän kanssa, sillä näin voidaan tutkia yksilön omakohtaista kokemusta.

Haastattelumuotona tutkimuksessa käytetään teemaahaastattelua eli puolistrukturoitua haastattelua. Teemahaastattelua käytettäessä tutkimusongelmasta eritellään keskeiset aiheet tai teemat, jotka on käsiteltävä tutkimusongelmaan vastaamiseksi. Tutkimushaastattelussa teemojen käyttöjärjestyksellä ei ole merkitystä vaan vastaaja voi antaa oman kuvauksensa kaikista teemoista. (Vilkkä 2015, 124.)

Tässä tutkimustyössä haastatellaan neljää Oulun seudun yrittäjänaiset ry: een kuuluvaa yrittäjänaista. Haastattelutilanteessa edetään haastattelurunkoa hyödyksi käyttäen, mutta yrittäjänaiset voivat vastata kysymyksiin myös haluamassaan järjestyksessä. Yrittäjänaisien haastatteluiden pohjalta kerätään opinnäytetyön aineistoa yrittäjyysprosessin vaiheista ja tehdään lopulliset yrittäjätarinat yhdistyksen kotisivuille. Yhdistyksiin kuuluviin yrittäjänaisiin otetaan yhteyttä sähköpostilla ja puhelimitse, minkä jälkeen sovitaan haastatteluajankohdat. Haastattelussa käydään läpi haastattelukysymykset ja vastaukset talletetaan ääninauhuriin. Tapaamisen lopussa yrittäjänaisista otetaan valokuvia, jotka liitetään yrittäjätarinoihin.

3.3 Yrittäjätarinoiden sisältö

Yrittäjätarinat käyvät läpi henkilön kokemuksen ja yrittäjyyskaareen alkuvaiheesta nykyvaiheeseen. Yrittäjätarinoiden tekstisisältö mukailee haastatteluvaiheessa käytettyä yrittäjyysprosessin vaiheisiin keskittyvää haastattelurunkoa. Oulun seudun yrittäjänaiset yhdistyksen nettisivuille tulevat yrittäjätarinat tulevat koostumaan tarinoiden lisäksi kuvilla. Yrittäjätarinoiden rakenne tulee olemaan jokaisessa tarinassa samankaltainen, mutta sisältö muokataan tapauskohtaisesti. Yrittäjätarinat käyvät läpi yrittäjänaisien matkan kohti yrittäjyyttä, nykytilanteeseen saakka. Yrittäjätarinat toimivat kaikkien yrittäjyyttä harkitsevien inspiraation lähteenä ja niistä voi ammentaa myös jäsenien kokemuksia Oulun seudun yrittäjänaiset ry: een kuulumisesta.

Kuvien avulla voidaan elävöittää tekstiä ja kertoa tarinaa tekstin tavoin. Se, miten kuvat on otettu ja millainen ympäristö kuvissa on, vaikuttaa hyvin paljon siihen, miten kuvat tulkitaan, ja mitä niistä saadaan selville. Suuri osa ihmisistä kokee näkemisen välittömäksi yhteydeksi todellisuuden kanssa ja näkyvä todellisuus tulkitaan usein objektiiviseksi todellisuudeksi (Koskinen 2000, 183). Kuvista voidaan siis tehdä tulkintoja heti ja kuvaaja voi viestiä niiden avulla sen, mitä haluaa katsojan näkevän ja ajattelevan.

Yrittäjätarinoiniin liitettävät kuvat pyritään ottamaan siten, että niistä kävisi ilmi, millaista työtä yrittäjänaiset yrittäjinä tekevät ja millä alalla sekä millaisessa työympäristössä työskentely tapahtuu. Kuvat tulevat olemaan tilannekuvia, jotta yrittäjänaiesten työnkuva ilmenisi mahdollisimman realistisena. Kuvia tulee olemana osana tekstiä 3-5 kappaletta.

Tarinallisuus on ihmisten inhimillinen ominaisuus ja toistuu arkipäiväisessä elämässä ihmisten puheissa. Tarinat toimivat tiedon jakamisen apuna ja siten auttaneet ihmisiä selviytymään elämän haasteista. Tarinankerronta on myös toiminut viihteenä ja yhteisön ylläpitäjänä. Ihmisen tietoisuudelle on ominaista muodostaa skenaarioita, mikä luo pohjan suunnitelmalliselle toiminnalle. Ihmisten sosiaalisen elämän monimutkaisuuden takia ihmisillä tulee olla kyky aavistaa toistensa intentioita ja mielen liikkeitä. Tarinoiden kuuleminen auttaa näiden taitojen kehittämisessä. (Mäkisalo-Ropponen 2007, 13,14.)

Ihminen ilmentää itseään aidoimmalla tavalla kertoessaan tarinaansa. Kuulijalle ihmisen elämäntarinan kuuleminen on informatiivista ja kertojalle terapeutista. Toisen elämäntarinaa kuuntelemalla voi päästä sisään toisen kokemusmaailmaan. Tarinat rakentuvat tulkinnoista itsestämme ja ympäröivästä maailmasta. Tarinoilla voi peittää todellisuutta ja niillä voi manipuloida itseä sekä toisia. Kertomukset voivat olla progressiivisia, jolloin ne sisältävät positiivisia muutoksia ihmisen elämässä tai regressiivinen, jolloin niissä näkyy elämän taantuminen. Kertomus voi pysyä myös neutraalina. Elämäntarina sisältää subjektiivista tietoa kokemuksista ja elämänvaiheista. (Mäkisalo-Ropponen 2007, 44,46, 48, 53.)

4 ANALYYSI: YRITTÄJYYSPROSESSI YRITTÄJÄNAISILLA

Yrittäjyysprosessin vaiheiden pohjalta kehitetty haastattelurunko koostui prosessin vaiheisiin ja yrittäjänäisten taustaan liittyvistä kysymyksistä. Haastattelukysymyksiä oli yhteensä 18 ja ne oli jaoteltu osiin riippuen yrittäjyysprosessin vaiheesta. Prosessin vaiheisiin liittyvien kysymysten määrä vaihteli yhdestä kolmeen. Lisäksi haastattelun lopussa oli kaksi kysymystä Oulun seudun yrittäjänäisten yhdistykseen liittyen. Haastattelutilanne eteni haastattelurunkoa mukailien antaen yrittäjänaisille vapauden vastata myös omassa järjestyksessään kysymyksiin. Haastattelut kestivät 15 minuutista puoleen tuntiin. Haastattelun jälkeen yrittäjänaisista otettiin valokuvia, jotka liitettiin yrittäjätarinoihin. Haastattelut pidettiin kasvotusten lukuunottamatta yhtä tarinaa, jonka vastaukset saatiin sähköpostin välityksellä, mutta kuvat otettiin yrittäjänaisen yrityksen toimipaikassa.

4.1 Taustatietoa yrittäjänaisista

Jokainen haastattelu aloitettiin alustuskysymyksillä, joiden avulla saatiin taustatietoa yrittäjänaisista. Alustusvaiheen kysymyksissä saatiin tietoa yrityksestä ja sen toimialasta, kuinka pitkään kukin yrittäjä on toiminut yrittäjänä sekä koulutus- ja työtaustaa. Haastateltavat yrittäjät toimivat jokainen eri alalla ja heillä oli erilaiset taustat lähtiessään yrittäjiksi. Jokainen yrittäjä oli ollut yrittäjänä jo useamman vuoden. Yrittäjillä oli taustalla alan koulutusta sekä muita yrittäjyyden aikana käytyjä koulutuksia yrittämiseen liittyen. Kahdella yrittäjällä oli ollut tuttavias tai sukulaisia, joilla oli ollut yritys jossain vaiheessa elämää, mutta muuta tietoa ei ollut ennen yrittäjiksi ryhtymistä.

Haastattelussa oli mukana neljä yrittäjänaisista. He toimivat yrityksissä Fixui Oy, Kymppi Group Oy, Kauneus- ja hyvinvointipalvelut Vanilliini Ky ja K- Rauta Äimärautio. Fixui Oy on tietotekniikkaan pohjautuva yritys, joka tuottaa käytettävyysspalveluita asiakkailleen. Yrityksessä on tällä hetkellä 9 työntekijää ja yritys on ollut toiminnassa kuusi vuotta. Kymppi Group Oy on jo 36 vuotta toiminut teollisuusalan perheyritys, jonka johdossa haastateltu yrittäjänainen on ollut jo 17 vuotta. Yritys työllistää 800 henkilöä useissa toimipaikoissa Suomessa ja Norjassa. Kauneus- ja hyvinvointipalvelut Vanilliini Ky on kauneudenhoitoon erikoistunut yritys, joka on ollut toiminnassa jo 16 vuotta. Yrityksellä on kaksi toimipistettä Oulun alueella työllistäen kuusi työntekijää. K-Rauta Äimärautio

Oy on kaupan alalla toimiva yritys, joka toimii tukkuliikkeiden yhteistyökumppaneina. Yhtiö on ollut toiminnassa jo 18 vuotta.

Yrittäjillä oli omaan toimialaansa liittyvää koulutusta, mikä on vaikuttanut toimialan valintaan. Fixui Oy:ssä toimivalla yrittäjällä on prosessitekniikan diplomi-insinööri. Kymppi Group Oy:ssä toimivalla yrittäjällä on insinööri ja yo-merkonomi. Kauneus- ja hyvinvointipalvelut Ky:ssä toimiva yrittäjä omaa kosmetologin ja merkonomin ammattitutkinnon. K-Äimärautio Oy:ssä toimiva yrittäjä on koulutukseltaan sairaanhoitaja ja on sen lisäksi opiskellut kaupallista alaa.

4.2 Kokemukset yrittäjyysprosessin vaiheista

Yrittäjyysprosessin vaiheita koskevat haastattelukysymykset alkoivat yrittäjän naisten tämän hetkisiin yrittäjyysprosessin vaiheisiin liittyen. Jokainen haastateltava yrittäjä oli harjoittanut liiketoimintaa jo useamman vuoden ja he kokivat olevansa kasvun sekä laajentumisen vaiheissa omista yrityksistään. Osalla yrittäjänaisista oli ollut jo kansainvälistä toimintaa ja laajentumisen tavoitteina oli avata toimipisteitä ulkomaille. Jokainen yritys oli ollut toiminnassa jo useita vuosia ja vakiintumisen jälkeen tavoitteena oli kasvaa ja kehittää yritystoimintaa lisää.

Jokainen haastateltu yrittäjä oli erilainen ja eri alalla toimiva, mutta heissä jokaisessa yhdistyi samankaltaisia piirteitä, joita yrittäjänä tarvitaan. Nämä piirteet tulivat esiin myös haastattelussa, kun yrittäjänaiset pohtivat, minkä takia olivat lähteneet yrittäjiksi. Yrittäjänaiset vastasivat tärkeimmiksi tekijöiksi rohkeuden, kunnianhimon, halun vaikuttaa asioihin, halun tehdä asioita omalla tavallaan ja sekä mahdollisuuden aloittaa yrittäjyys. Suurimmalla osalla yrittäjistä esiintyy samankaltaisia piirteitä ja ne vaikuttavat suuresti yrittämisen onnistumiseen.

Jokainen yrittäjänainen oli aloittanut yritystoimintansa eri tavalla. Osa aloitti yritystoiminnan perheen tai lähipiirin kannustamana ja osa aloitti elämän tuomien muutosten myötä. Keskeisin syy toimialan valintaan oli melkein jokaisella yrittäjänaisella kokemus ja tietämys valitsemastaan alasta. Taustalla oli alan koulutusta ja työkokemusta, minkä takia oli uskallettu lähteä yrittäjiksi. Joukkoon mahtui myös aluksi oman yrityksen toimialasta tietämätön, mutta muun kokemuksen kautta tietoja ja taitoja omaava yrittäjä.

Yrityksen perustaminen on haastavaa ja aikaa vievää työtä. Yrittäjänaiset samaistuivat tähän kerroessaan kokemuksistaan yrityksen perustamisvaiheesta. Aluksi yrittäjänä oli jouduttu tekemään lähes kaikki itse ja työpäivät olivat venyneet pitkiksi. Alussa myös resurssit olivat olleet rajalliset eikä sopivaa yritystilaakaan ole aivan heti ollut. Työntekijät oli hankittu vasta yritystoiminnan päästyä vauhtiin. Yrittäjänaiset olivat tehneet suunnitelmia yrityksen tulevaisuutta varten ja suunnitelleet toimintaa niiden pohjalta.

Ratkaisevin vaihe yrittäjyysprosessissa on yleensä eloonjäämiskriisi, jonka aikana selviää, mitkä yritykset voivat jatkaa liiketoimintaansa kannattavasti. Yrittäjänaisen mielestä ratkaisevimpia asioita siihen, miksi juuri heidän yrityksensä olivat jatkuneet tähän päivään asti, olivat olleet eteenpäin meneminen, kyky oppia virheistä ja toiminnan muuttaminen niiden mukaisesti, riskienotto-kyky, verkostoituminen sekä markkinointi. Yrittäjänä ei voi aina tietää, mitkä ratkaisut tulevat olemaan kannattavimpia tai ovatko ne riskinottamisen arvoisia, mutta yritystoimintaa ei voi ilman niitä kehittää. Esille tuli myös koko yrityksen henkilöstön sama ajattelutapa sekä työpanos. Yrittäjillä on usein työntekijöitä, joilla on ratkaiseva rooli yritysten prosessien onnistumisessa ja sen myötä liiketoiminnan kannattavuudessa. Yrittäjänä täytyy sisäistää yrityksen ideologia jokaiselle työntekijälle, jotta asetetut tavoitteet saavutetaan.

Yllä mainittuja asioita ilmeni myös haastattelussa yrityksen vakiintumiseen vaikuttaneissa asioissa. Selkä työnjohto ja prosessit yrityksessä tekevät toiminnasta johdonmukaisen ja jokainen työntekijä tietää mihin yritys pyrkii. Vakiintumiseen vaikuttaa myös uusien asioiden ja aluevaltauksien suunnittelu, jotta yritys pysyy markkinoiden mukana. Verkostoituminen ja oman yrityksen markkinointi oli vaikuttanut omalta osaltaan yrittäjänaisen yritysten menestymiseen. Niiden avulla oli saatu hankittua asiakkaita sekä kontakteja.

Jokainen haastateltu yrittäjänainen oli joko kasvun tai laajentumisenvaiheessa. Kansainvälistymisestä kysyttäessä yrittäjänaisen tavoitteet laajentaa toimintaa ulkomaille vaihtelivat. Osalle muutoksia oli tapahtunut jo lyhyen ajan sisällä paljon ja tilanteiden oli tarkoitus rauhoittua hieman ennen kuin seuraavana askeleena olisi kansainvälistyminen. Kaikille yrittäjänaisille kansainvälistyminen ei ollut tavoitteena ollenkaan vaan kasvua haluttiin tehdä paikallisesti, kun taas toisilla yritys oli jo toiminut kotimaan ulkopuolella, mutta toimipaikkaa ei ole aiemmin ulkomailla ollut.

Yrittäjänä olemisessa tarvitaan monenlaisia taitoja, joita yleensä yrittäjinä toimivilla on jo luonnostaan. Jokainen yrittäjänainen kertoi oman kokemuksensa siitä, missä on kokenut onnistumisia yrittäjänä. Heidän vastauksissa toistuivat samanlaiset asiat kuten ihmisten johtaminen ja periksi antamattomuus, verkostoituminen sekä työntekijöiden kannustus. Yrittäjänä tulee osata johtaa ihmisiä ja arvostaa jokaisen työpanosta. Kukaan yrittäjänaisista ei ole luovuttanut vaikeina aikoina, joita yrittäjillä on tullut väistämättä vastaan, vaan he ovat oppineet niistä ja menneet eteenpäin.

Haasteellisimpana ja vastoinkäymisiä aiheuttaneina asioina yrittäjät olivat kokeneet vallitsevan taloudellisen tilanteen vaikutukset yritystoimintaan, yrityksen taloudellisten lukujen hallitsemisen sekä työ- ja vapaa-ajan erottamisen. Yritystoimintaan voivat vaikuttaa monet ulkopuoliset tekijät, joihin yrittäjillä ei ole vaikutusta ja se voi tuoda omia haasteita yrittämiseen. Yrittäjänä on kiinni työssään koko ajan ja sen takia osa yrittäjänaisista koki haasteelliseksi erottaa työn vapaa-ajasta. Yrittäjänä on vastuussa koko ajan eikä työnteko lopu työajan päättymisen jälkeen, minkä takia voi olla vaikeaa irrottautua työasioista.

4.3 Yhdistykseen liittyvät kysymykset

Haastattelussa oli kaksi kysymystä liittyen Oulun seudun yrittäjänaisien ry:een, jotka olivat haastattelun loppuvaiheessa. Kysymysten avulla haluttiin saada selville, missä vaiheessa yrittäjyysprosessiaan kukin yrittäjä oli liittynyt yhdistykseen sekä millainen rooli yhdistyksellä on ollut yrittäjyysprosessissa ja miten siihen kuuluminen on auttanut prosessissa.

Yhdistyksen liittymisvaiheesta yrittäjänaiset vastasivat liittyneensä yhdistykseen jo yrittäjyysprosessin alkuvaiheessa, osa jo ennen prosessin alkua ja osa hieman pidemmällä aloitusvaihetta. Vastauksista kävi myös ilmi syitä, joiden myötä yhdistykseen on liittyytty. Näitä olivat muun muassa vertaistuen saaminen ja muiden kokeneempien yrittäjien kokemuksista oppiminen. Osalla yrittäjistä oli ennakkoluuloja yhdistyksestä ennen siihen liittymistä, mutta monialaisen jäsenryhmän myötä ne olivat hävinneet hyvin nopeasti.

Yhdistyksen roolista ja siitä, miten siihen kuuluminen on auttanut yrittäjyysprosessissa, vastasivat yrittäjänaiset hyvin samankaltaisesti. Yhdistykseen kuuluminen on ollut yrittäjänaisille valtava voimavara ja ”henkireikä” kiireisen yrittäjäarjen keskellä. Muilla jäsenillä on samanlaisia iloja ja suruja, joten sieltä on saatu paljon vertaistukea. Yhdistys on toiminut myös hyvänä verkostona ja sieltä on

löytynyt hyviä kontakteja. Yrittäjät kokivat, että yhdistyksessä voi olla oma itsensä eikä ole väliä, millä toimialalla jäsenien yritykset toimivat. Yhdistys järjestää erilaisia tapahtumia, joihin jäsenet voivat osallistua ja rentoutua kiireisen yrittäjäarjen keskellä. Tapahtumat ovat hyvä tapa tutustua uusiin ihmisiin ja löytää samalla aaltopituudella olevia ihmisiä.

5 TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä luvussa käydään läpi yrittäjänäisten haastatteluissa ilmi käyneitä kokemuksia yrittäjyysprosessin vaiheista verraten niitä aiheeseen liittyvään teoriaan. Haastattelukysymykset etenivät yrittäjyysprosessin vaiheiden mukaisesti ja jokaisesta vaiheesta oli vähintään yksi kysymys. Haastattelun lopussa oli myös kysymyksiä liittyen Oulun seudun yrittäjänäisten yhdistykseen.

5.1 Yrittäjyysprosessin vaiheiden tarkastelua yrittäjänäisten kokemusten pohjalta

Haastattelut aloitettiin kysymällä taustatietoja yrittäjänäisten yrityksistä sekä niiden toimialasta ja siitä, kuinka kauan yritystoimintaa oli jatkunut sekä yrittäjien koulutus- ja työtaustasta. Näiden kysymysten avulla haluttiin saada tietoja siitä, onko koulutuksella tai työtaustalla ollut vaikutusta yrityksen toimialan valinnassa vai onko siihen vaikuttaneet muut syyt. Toimialan valintaa vaikuttaa yleensä aiempi kokemus ja haastateltujen yrittäjänäisten kohdalla suurimmalla osalla tämä piti paikkansa. Yrittäjänaisilla oli oman toimialansa koulutustaustaa ja he olivat valinneet alan, missä osaavat toimia parhaiten. Kuten raportista on käynyt ilmi toimivat naisyrittäjät eniten terveys- ja hoitoalan yrityksissä. Tähän tutkimukseen vastanneista yrittäjänaisista ei kuitenkaan kukaan toiminut tällaisella alalla, vaikka yhdellä heistä oli siihen liittyvää koulutustaustaa. Yrittäjänäisten yrityksistä kolme toimi miesvaltaisilla aloilla, joissa naisyrittäjät ovat vähemmistöä.

Kuten raportissa on aiemmin mainittu yrittäjyysprosessin alkamiseen vaikuttaa kolme tärkeintä tekijää, joita ovat mahdollisuus, kyky ja motivaatio. Nämä tulevat yleensä esille jo ennen ensimmäistä yrittäjyysprosessin vaihetta. Jokaisella yrittäjänaisella olivat toteutuneet kaikki kolme tekijää heidän aloittaessa yrittäjyyttä. Yrittäjänaisille oli tullut eteen mahdollisuus, jonka myötä yritystoiminta oli alkanut. Jokaisella oli myös motivaatiota ja kykyä yrittämiseen, minkä takia he uskalsivat ottaa riskin aloittaa liiketoiminta.

Ensimmäisenä vaiheena yrittäjyysprosessissa on intention kehitysvaihe, jota kutsutaan yhdeksi naisyrittäjien kriittisimmistä vaiheista. Intention kehitysvaihe alkaa siinä vaiheessa, kun henkilö alkaa ensimmäisen kerran miettimään mahdollisuutta yrittämiseen ja se voi kestää aina yrittämisen mahdollisuuden toteutumiseen liiketoiminnan muodossa. Tässä tutkimuksessa kävi ilmi, että

osalla haastatelluista yrittäjänaisista yrittäjäksi ryhtyminen oli ollut selvää aina ja osalla ajatus yrittämisestä oli syntynyt mahdollisuudesta aloittaa yrittäminen. Yrittäjänaisilla oli kuitenkin ollut mahdolliset toimialat jo selvillä ennen yrittäjäksi lähtemistä, joten mahdollisuuksien myötä he olivat uskaltaneet toteuttaa ideat käytännössä.

Liikeidean syntymisen jälkeen ennen yrityksen perustamista otetaan usein selvää, millaiset elinmahdollisuudet tulevalla yrityksellä olisi, minkä jälkeen siirrytään yrityksen käynnistysvaiheeseen. Käynnistysvaiheessa yritykselle hankitaan kaikki tarvittavat resurssit kuten palveluiden tuottamiseen tarvittavat välineet sekä toimitila. Haastateltujen yrittäjänaisien käynnistysvaiheet sujuivat samankaltaisesti, kuten useimmilla yrittäjillä tässä vaiheessa prosessia. Osalla yrittäjänaisista käynnistysvaiheessa oli vain pakolliset tarvikkeet kuten tietokone ja töitä tehtiin kotoa tai muualta käsin. Ajan myötä oli hankittu erillinen toimitila ja muita tarvikkeita.

Näiden vaiheiden jälkeen yrittäjyysprosessi etenee eloonjäämiskriisiksi kutsuttuun kriittiseen vaiheeseen sekä vakiintumisen vaiheeseen. Näiden vaiheiden aikana yrittäjät näkevät käytännössä oman yrityksensä elinkelpoisuuden ja kysynnän tuotteille sekä palveluille. Mikäli tuotteille ja palveluille on kysyntää, etenee yritys kohti vakiintumista. Koska jokaisen yrittäjänaisen yrittäjyysprosessi oli edennyt jo näiden vaiheiden yli, osoitti se heidän yritystensä olleen elinkelpoisia. Jokaisen yrittäjän yrityksen tarjoamille tuotteille ja palveluille oli löytynyt sopivat markkinaraot.

Yrittäjyysprosessin viimeisiin ja jatkuviin vaiheisiin kuuluvat kasvuvaihe sekä toiminnan kansainvälistyminen. Kasvuvaiheessa yritys voi laajentaa toimintaansa erilaisilla tavoilla kuten uusilla toimipakoilla tai palvelukokonaisuuksilla. Kansainvälistymisen vaiheessa yritys on usein niin vakiintunut kotimaassaan, että aloittaa toimintansa muissa maissa, ellei toiminta ole ollut heti aluksi jo kansainvälistä. Naisyrittäjien yritykset eivät tutkimusten mukaan tavoittele yleensä kansainvälistä toimintaa. Haastatellut yrittäjät olivat kasvun ja laajentumisen vaiheissa. Osalla toiminta oli jo kansainvälistä, mutta sitä haluttiin kasvattaa vielä lisää. Osalla taas tavoitteena ei ollut kansainvälistyä vaan kasvua haluttiin tehdä kotimaan sisällä. Kansainvälistymiseen voi siis vaikuttaa toimiala ja se, kuinka helppoa toimintaa olisi laajentaa ulkomaille.

Tässä tutkimuksessa yrittäjänaisien erilaiset toimialat eivät olleet vaikuttaneet yrittäjyysprosessin kulkuun vaan heillä on samankaltaisia kokemuksia jokaisesta yrittäjyysprosessin vaiheesta. Tutkimuksessa selvisi, että yrittäjänaiset kokivat vastoinkäymisiä ja haasteita yrittäjyysprosessin alkuvaiheissa. Onnistumisia he olivat kokeneet omiin kykyihin ja taitoihin liittyvissä asioissa yrittäjinä.

Tutkimuksen otos oli pieni ja tulokset pohjautuvat vain neljän haastatellun yrittäjänaisen kokemuksiin yrittäjyytensä aikana koetuista asioista. Tutkimustulokset antavat kuitenkin suuntaa yrittäjänaisen yrittäjyyteen liittyen ja vertailunäkökulmaa naisyrittäjyydestä löytyviin materiaaleihin.

5.2 Kehitysehdotuksia

Kehitysehdotuksina voidaan mainita naisyrittäjyyteen ja yrittäjyysprosessiin liittyvien tutkimuksen tekemistä ja aiheesta löytyvän teorian päivittämistä. Aiheesta voitaisiin myös tehdä uusia tutkimuksia liittyen naisyrittäjien toimialoihin ja naisyrittäjyyteen Suomessa. Tutkimuksissa voitaisiin käydä läpi, mitkä toimialat nykypäivänä suosituimpia naisyrittäjien keskuudessa ja miten, naisyrittäjyys on kehittynyt Suomessa vuosien varrella. Naisyrittäjyydestä voitaisiin myös niiden pohjalta päivittää olemassa olevaa teoriaa.

Opinnäytetyöaiheina voisi tehdä Oulun seudun yrittäjänaisen yhdistykselle jäseniin liittyviä jatkotutkimuksia syventyksen yhdistyksen rooliin yrittäjien elämässä tai tyytyväisyys- ja jäsenmääriin liittyviä tutkimuksia. Yrittäjätarinoita voisi tehdä vasta aloittaneista yrittäjänaisista ja tutkia tarkemmin syitä yrittäjäksi lähtemiselle. Samalla voitaisiin tutkia, minkä takia nuoret yrittäjät ovat päättäneet liittyä yhdistykseen.

6 POHDINTA

Toiminnallisen opinnäytetyöni tavoitteena oli tehdä Oulun seudun yrittäjänäisten ry:lle yrittäjätarinoita heidän nettisivuilleen ja tarkastella niiden pohjalta yrittäjänäisten yrittäjyysprosessin vaiheita ja heidän kokemuksiinsa niistä. Yhdistyksen nettisivuille oli tehty työelämälähtöisenä toimeksiantona jo aiemmin samankaltaisia tarinoita Oulun ammattikorkeakoulun oppilaan toimesta ja yhdistys halusi saada tarinoita lisää. Aluksi toimeksiantona oli tehdä ainoastaan yrittäjätarinoita, mutta kehitin sen pohjalta opinnäytetyönaiheeni yrittäjänäisten kokemuksista yrittäjyysprosessista. Yrittäjätarinat keskittyivät yrittäjyysprosessin vaiheisiin sekä yhdistyksen rooliin prosessissa.

Valitsin tämän aiheen sen takia, koska se vaikutti mielenkiintoiselta heti ja halusin saada tietää, millä tavalla yrittäjät olivat aloittaneet yritystoiminnan. Halusin saada tietoon, millaisia kokemuksia he olivat yrittäjyydestä saaneet. Yrittäjätarinoiden tekemisen myötä sain monipuolisen kuvan yrittäjyydestä.

Yrittäjätarinoiden tekeminen alkoi ottamalla yhteyttä yhdistyksen yhteishenkilöni ehdottamiin, yhdistyksen jäsenenä toimiviin yrittäjänaisiin. Yrittäjänaisiin otin yhteyttä aluksi sähköpostin välityksellä ja soitin tarkemmista aikatauluista haastatteluihin ja valokuvien ottamiseen liittyen. Haastattelu ajankohdat sovittuani, menin haastattelemaan jokaista yrittäjää ja haastattelun lopuksi otin valokuvia, jotka liitin yrittäjätarinoihin.

Mielestäni onnistuin tekemään yrittäjätarinoista selkeitä ja helppolukuisia. Vaikka en ollut aiemmin kirjoittanut samankaltaista sisältöä tai samantyylistä tekstiä mihinkään nettisivulle, olivat yrittäjätarinat onnistuneita. Yhdistin ja jäsensin haastatteluista saamani vastaukset onnistuneeksi kokonaisuudeksi. Yrittäjätarinoiden valmistamiseen meni odotettua enemmän aikaa, minkä takia opinnäytetyön valmistuminen viivästyi. Halusin kuitenkin tuottaa hyvän lopputuloksen Oulun seudun yrittäjänäisten ry:lle. Tarinoihin liitetystä kuvasta tuli laadukkaita ja yrittäjänaisia sekä yritystä kuvaavia, vaikka en ollut aiemmin ottanut samantyyllisiä kuvia.

Itse opinnäytetyöstä sain tehtyä omasta mielestäni tiiviin ja opinnäytetyön teemaa mukailevan kokonaisuuden. Raportissa käytin suomen- ja englanninkielisiä lähteitä. Naisyrittäjyyteen liittyvää aineistoa löytyi niukasti, minkä takia olisin halunnut lisätä teoriaan naisyrittäjyyden parissa monia vuosia työskennellyn asiantuntijan ajatuksia, mutta aikataulullisista syistä tämä ei onnistunut. Vaikka opinnäytetyön tekoprosessi oli haastava, sain kuitenkin itselleni paljon uutta tietoa naisyrittäjyyteen ja yrittäjyysprosessiin liittyen ja uskon, että työstä on hyötyä myös muille.

Parasta opinnäytetyötä tehdessä oli haastatella yrittäjänaisia ja kuulla heidän tarinansa yrittäjinä. Jokainen yrittäjä oli aloittanut rohkeasti tiensä yrittäjinä, vaikka se oli ollut aluksi haastavaa. Tarinoiden myötä sain itse uskoa siihen, että mitä tahansa voi tapahtua, kunhan uskaltaa yrittää. Yrittäjänaiset olivat hyvin joustavia aikataulun suhteen ja löysivät aikaa osallistua yrittäjätarinoihin ja opinnäytetyöhöni. Uskon tarinoiden antavan hyvin paljon motivaatiota muille yrittäjäksi alkaville ja yrittäjinä oleville. Tarinoista käy ilmi, kuinka positiivinen vaikutus Oulun seudun yrittäjänaisien yhdistyksellä on ollut yrittäjänaisiin ja kuinka suuren tukiverkon yhdistyksen jäsenenä voi saada.

LÄHTEET

Alasuutari, P. 1994. Laadullinen tutkimus. 2. uudistettu painos. Tampere: Vastapaino.

Antikka A. 2017. K-Rauta Äimärautio. Haastattelu 27.9.2017. Tekijän hallussa.

Birley, S. 1996. Start-up. Small Business and entrepreneurship. London: Macmillan Press.

Chell, E. 2007. Social Enterprise and Entrepreneurship. Towards a Convergent Theory of the Entrepreneurial Process. International Small Business Journal 25 (1), 5. Viitattu 5.12.2017, <http://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0266242607071779>

Cuevas, J.G. 1994. Towards a taxonomy of entrepreneurial theories. International small business journal 12 (4), 77-88. Viitattu 10.5.2017, <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0266242694124005>.

Gartner, W.B. 1985. A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. The academy of management review 10 (4), 698. Viitattu 5.12.2017, https://www.jstor.org/stable/258039?seq=9#page_scan_tab_contents.

Joenväärä K. 2018. Kauneushoitola Vanilliini Ky. Haastattelu 18.5.2018. Tekijän hallussa.

Kangas E. 2017. Fixui Oy. Haastattelu 19.9.2017. Tekijän hallussa.

Kansanuutiset.fi. 2017. Naiset luottavat yrittäjinä itseensä. Viitattu 30.5.2018, <https://www.kansanuutiset.fi/artikkeli/3769653-naiset-luottavat-yrittajina-itseensa>

Kauppa- ja teollisuusministeriö 2005. Naisyrittäjyys. Nykytilanne ja toimenpide-ehdotuksia. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Koskelainen, J. Kymppi Group Oy. Haastattelu 22.9.2017. Tekijän hallussa.

Koskinen, J. 2000. Visuaalinen viestintä, monialainen tulevaisuus. Juva: WS Bookwell Oy.

Kyrö, P. 1998. Yrittäjyyden tarinaa kertomassa. Juva: WSOY.

Lambing, P. & Kuehl, C. 2003. Entrepreneurship, Third Edition. New Jersey: Practise Hall.

Lith P. 2005. Ovatko naisyrittäjät eri maata? Viitattu 4.5.2017, http://www.stat.fi/tup/tietoaika/tilaajat/ta_02_05_naisyrittajat.html.

Lämsä, A & Savela, T. 2010. Avaimet käteen. Oulun ammattikorkeakoulun tutkimus- ja kehitystyön julkaisut. 2010:8.

Mäkisalo-Ropponen, M. 2007. Tarinat työn tukena. Helsinki: Tammi.

Oulunyrittajanaiset.fi 2017. Liity jäseneksi. Viitattu 13.3.2017, <http://www.ouluunyrittajanaiset.fi/jasenasiat/liity-jaseneksi/>.

Oulunyrittajanaiset.fi. 2017. Historia. Viitattu 4.5.2017, <http://www.ouluunyrittajanaiset.fi/yhdistys/historia/>.

Patentti- ja rekisterihallitus 2018. Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä. Viitattu 21.5.2018, <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>.

Politis, D. 2005. Entrepreneurship, career experience and learning. Developing and understanding of entrepreneurship as an experiential learning process. Halmstad: Bulls Tryckeri AB.

Ronen, J. 1983. Some insights into entrepreneurial process. Entrepreneurship. Lanham: Lexington Books.

Suomalainen, S., Stenholm, P., Kovalainen, A., Heinonen, Jarna., & Pukkinen, T. 2016. Global entrepreneurship monitor Finnish 2015 Report. Sarja A tutkimusraportteja. A1/2016. Viitattu 30.11.2017, <http://tem.fi/documents/1410877/2132284/GEM+2015/272cebde-1b2c-4fef-949e-f3609f0fbfa3>.

Toivola, T. 2006. Verkostoituva yrittäjyys. Strategiana kumppanuus. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Yleinen työttömyyskassa 2014. Yrittäjän määrittely työttömyysturvan kannalta. Viitattu 27.3.2017, <https://ytk.fi/ansioturvan-abc/yrittajaasiat-tyottomyysturvassa/yrittajan-maarittely-tyottomyysturvan-kannalta>.

Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272.

Yrittajat.fi 2018. Yritysmuodot ja vastuut. Viitattu 21.5.2018, <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut-316303>.

Yrityssuomi.fi 2017. Yrittäjän ominaisuudet. Viitattu 5.12.2017, <https://yrityssuomi.fi/yrittajan-ominaisuudet>.

Yrityssuomi.fi 2017. Yritysmuodot. Viitattu 29.3.2017, <https://yrityssuomi.fi/yritysmuodot>.

Yrittäjätarinan tekoon liittyvät haastattelukysymykset.

Pohjustus haastatteluun:

Haastattelukysymykset tulevat keskittymään yrittäjyysprosessin vaiheisiin ja haluankin avata hie-
man teoriaa ja vaiheita yrittäjyysprosessissa, jotta haastattelukysymykset ovat mahdollisimman
selviä. Yrittäjyysprosessiin kuuluu siis yleensä kuusi vaihetta, joita ovat intention kehitysvaihe,
käynnistysvaihe, eloonjäämiskriisi, vakiintuminen, kasvuvaihe ja kansainvälistyminen. Intention ke-
hitysvaiheeseen kuuluu yksilön kehitysprosessi lapsuudesta saakka läpi koulutusjärjestelmän. Yrit-
täjyys on yleensä ollut aina mahdollisuutena tulevaisuudessa. Tässä vaiheessa yrityksen perusta-
mista edeltää ideointi- ja suunnitteluvaihe, jolloin mietitään esimerkiksi yrityksen elinmahdollisuu-
det, toimiala, koko, asiakaskunta ja yrittäjän voimavarat. Käynnistysvaiheessa yrittäjä hankkii tar-
vittavat resurssit yritystoiminnan aloittamiseen.

Käynnistysvaiheen jälkeen siirrytään vaiheeseen, jota kutsutaan eloonjäämiskriisiksi. Tämän vai-
heen aikana kokeillaan käytännössä, onko yritys elinkelpoinen. Tästä yritys jatkaa kohti vakiintu-
mista ja tavoitteena on yleensä toiminnan laajeneminen ja kasvu. Näiden vaiheiden jälkeen yritys
saattaa lähteä tavoittelemaan kansainvälistymistä.

Haastattelukysymykset:

Alustus:

Millä alalla yrityksesi toimii ja mitä tuotteita se valmistaa?

Kuinka kauan olet toiminut yrittäjänä?

Millainen on koulutus- ja työtaustasi?

Yrittäjyysprosessin kysymykset:

Missä yrittäjyysprosessin vaiheessa koet olevasi tällä hetkellä?

Mitkä olivat tärkeimmät tekijät, jotka vaikuttivat päätökseesi lähteä yrittäjäksi?

Millä tavoin havaitsit liiketoimintamahdollisuuden?

Mitkä tekijät vaikuttivat toimialasi valintaan?

Miten kuvailisit yrityksen käynnistysvaihetta ja sen kulkua?

Millä keinoilla hankit tarvittavat resurssit liiketoimintaa aloittaessasi ja mitä nämä resurssit olivat?

Mitkä tekijät ovat vaikuttaneet mielestäsi siihen, että yritystoimintasi on ollut kannattavaa ja, että yrittäjyysprosessisi on jatkunut eloonjäämiskriisin jälkeen?

Mitkä toimitapasi ovat auttaneet mielestäsi liiketoimintasi vakiintumisessa?

Millaisia tavoitteita sinulla on liiketoimintasi kasvun tai laajentumisen suhteen?

Onko yritykselläsi tavoitteena kansainvälistyminen?

Missä asioissa koet onnistuneesi parhaiten yrittäjänä?

Mikä on ollut mielestäsi haasteellisinta yrittäjänä? Miten nämä haasteet ovat ratkenneet?

Yhdistykseen liittyvät kysymykset:

Missä vaiheessa yrittäjyysprosessia liityit Oulun seudun yrittäjänäisten yhdistykseen?

Millainen rooli yhdistyksellä on ollut yrittäjyysprosessissasi ja millä tavoin yhdistykseen kuuluminen on auttanut sinua?

Yrittäjäksi tuntemattomalle alalle



Rohkeutta nuorella iällä

Anne Antikka toimii yhdessä miehensä Jarmo Antikan kanssa yrittäjinä K-Raudan ketjukauppiaina. Yritys toimii kaupan alalla tukkuliikkeiden yhteistyökumppanina. Yrittäjinä pariskunta on toiminut jo 18 vuotta. Anne toimii yrityksen hallituksen puheenjohtajana ja Jarmo yrityksen toimitusjohtajana. Työtehtävät ovat jaettu selkeästi siten, että Annen vastuulla on henkilöstö sekä myymälämyynnin johtaminen ja Jarmon vastuulla yritysmyynti sekä markkinointi.

Ennen yrittäjyyttään Antikka työskenteli hoitoalalla sairaanhoitajana. Silloin Antikan haaveena oli mennä opiskelemaan hoitotieteitä tullakseen keskiasteen opettajaksi ja opiskella sitä kautta hallintoa, jotta saisi enemmän esimiesvastuuta.

– Mulle oli hyvin selkeää jo nuorena, että haluan esimiesasemaan, mutta en arvannut, että olisin tällaisella alalla.

Suunnitelmat kuitenkin muuttuivat, kun aviomies Jarmo ehdotti Annelle oman yrityksen perustamista. Jarmo oli työskennellyt rautakaupassa myyjänä ja oli saanut sitä kautta kokemusta alasta. Antikalla ei ollut tietoa yrittämisestä eikä sen takia osannut odottaakaan mitään. Miehensä innostus tarttui kuitenkin myös häneen ja pariskunta päätti alkaa ketjukauppiaksi.

Antikka sanoo rohkeuden olleen tärkein tekijä yrittäjäksi lähtemiseen, sillä hänellä ei ollut mitään, mitä olisi osannut pelätä. Lähipiirissä ei ollut kokemusta yrittämisestä, joten ei osannut edes ajatella mahdollisia kriisejä tai konkurssiin joutumista. Antikka sanoo olevansa hyvin kunnianhimoinen ja omaa halun mennä elämässä eteenpäin sekä onnistua. Nämä luonteenpiirteet auttoivat yritystoimintaa aloitettaessa ja ovat säilyneet tähän päivään saakka.



Vaikeuksista menestykseen

Ensimmäinen kauppapaikka perustettiin Kemijärvelle, missä myymälää pidettiin vajaa vuosi. Tämän jälkeen muutettiin Kajaaniin, missä vierähtikin kahdeksan vuotta ennen muuttoa Ouluun. Antikka sanoo ensimmäisten kolmen vuoden olleen kaoottisia eikä sinä aikana tullut melkein pä edes nukkuttua. Vaikka ensimmäinen myymälä oli pieni, jouduttiin siellä tekemään kaikki itse, joten lepoon jäi todella vähän aikaa. Alussa monia asioita tehtiin ketjun puolesta valmiiksi, mutta aloitusprosessissa oli myös paljon samoja vaiheita kuin kellä tahansa yrittäjällä. Aloitettaessa tärkeintä oli hankkia rahoitus ja todistaa, että yritys olisi kannattava.

– En ole koskaan odottanutkaan, että menestys tulisi helposti. Elämä ilman haasteita ei sovi minulle tai kuvaa minua millään tavalla.

Tällä hetkellä Annella ja hänen miehellään ovat myymälät Oulussa sekä Kemissä ja ne työllistävät yhteensä noin 120 henkeä. Yritys on selkeässä kasvuvaiheessa ja Antikka uskoo ensi vuonna tulevan lisää kehitystä edelliseen. Laajentumista kahden myymälän lisäksi ei ole suunnitelmassa vaan yritys keskittyy toiminnan kehittämiseen olemassa olevissa toimipisteissä. Kansainvälistyminen tai ulkomaisten asiakkaiden hankkiminen ei ole myöskään tavoitteena vaikka saman ketjun toimipisteitä on myös ulkomailla. Ketjuun kuuluvista maista ainoastaan Suomi on yrittäjävetoinen.

Suunta eteenpäin

Antikka uskoo, että yritystoiminta on kannattavaa silloin, kun katsoo eteenpäin tulevaisuuteen. Yrittäjän tulee osata katsoa myös taaksepäin ja ottaa oppia mahdollisista virheistä sekä onnistumisista. Tuleen ei voi kuitenkaan jäädä makaamaan eikä odottaa asioiden paranemista itsestään. Pattitilanteessa täytyy miettiä, mikä on seuraava liike ja mihin kannattaa investoida seuraavaksi, jotta yritystoiminta luistaa paremmin.

Yrityksen vakiintumisessa on auttanut Antikan mukaan selkeästi se, että hänellä ja aviomiehellään on selkeä työnjako yrityksessä. Selkeä vastuujako on ollut yksi tärkeimmistä asioista yrittämisessä ja asioiden sujuvuudessa. Vakiintumisessa ovat auttaneet myös yrityksen selkeät prosessit sekä se, että molemmat yrittäjät ovat mukana operatiivisissa toiminnassa. Yritys toimii alalla, jolla kukaan ei voi hallita kaikkea, joten on hyvä omata hyviä ja luotettavia yhteistyökumppaneita.

– Me näymme asiakkaille myymälänä sekä palveluntarjoajana, mutta sisällä on monia erilaisia työnkuvia, jotka on jaoteltu osastoittain ja se on ollut merkittävä asia kehittämisessä.



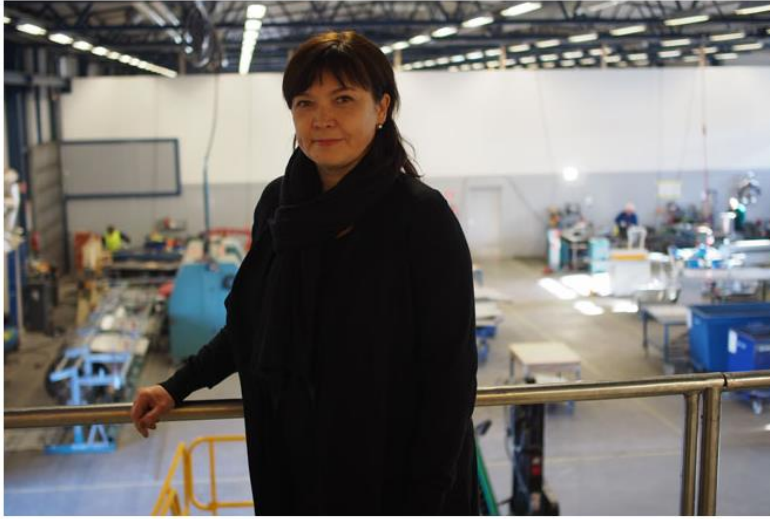
Usko tulevaan

Yrittäjyyden ohessa Antikka on opiskellut kaupallista alaa ja ratkaisukeskeistä työnohjausta. Antikka on opiskellut myös johtamista ja on yrittäjyyden alussa saanut alalle tyyppillisen kauppiasvalmennus koulutuksen. Nämä ovat auttaneet Antikkaa kehittämään itseään yrittäjänä sekä johtajana.

Parhaiten Antikka sanoo suoriutuneensa yrittäjän henkilöstönsä johtamisessa ja siinä, ettei ole luovuttanut yrittäjänä. Yrittäjyyden aikana on ollut vaikeita aikoja taloudellisesti kuten kuluttajakaupan ollessa vuosia miinuksella. Viitteitä tilanteen paranemista alkoi näkymään vasta viime vuoden aikana. Tilanteeseen vaikuttivat niin globaalit taloudelliset muutokset kuin kilpailun lisääntyminen varsinkin Oulun alueella. Yrityksen sisällä tilannetta korjattiin kaikkien turhien elementtien poistamisella ja lopulta taloustilanne lähti nousuun. Vastoinkäymiset eivät ole koskaan lannistaneet intoa toimia yrittäjänä.

Oulun seudun yrittäjänaiset ry:een Antikka liittyi heti Ouluun muutettuaan. Antikka oli aktiivisesti mukana Kajaanissa toimineessa yhdistyksessä, mutta on pystynyt olemaan harmillisen vähän mukana viime vuosina Oulun yhdistyksen toiminnassa. Yritystoiminnan alussa yhdistyksen kuuluminen oli hyvin merkityksellistä, sillä yhdistyksen kuuluvien jäsenien kanssa sai vaihdettua samankaltaisia kokemuksia ja se oli mielellisesti suuri voimavara. Kiireiden myötä osallistuminen on ollut vähäisempää vaikka toimintaan olisi mukava osallistua.

Perheyriksen jatkajana



Suuren teollisuusalan yrityksen johtoon

Johanna Koskelainen on toiminut Kymppi Group Oy yrityksen johtajana sekä omistajana jo 17 vuoden ajan. Teollisuusalan yritys valmistaa eristys- ja telinepalveluita prosessiteollisuudelle. Yhtiö on itsessään jo 35 vuotta vanha ja sen perustivat Koskelaisen vanhemmat. Koskelainen on kuitenkin seurannut yrityksen toimintaa koko ikänsä ja työskenteli siellä ensimmäisen kerran jo teini-iässä.

Johtajaksi Koskelainen ei alkanut suinkaan heti vaan hän halusi opiskeluaikoinaan nähdä muutakin maailmaa. Tie vei kuitenkin takaisin perheyriykseen, sillä tunsivat vastavalmistuneena yhtiössä työskentelyn olevan hyvä ponnahduslauta muihin mahdollisiin tehtäviin. Lopulta Koskelainen päätyi kuitenkin yrityksen yhdeksi omistajista sekä sen johtoon.

Koulutukseltaan Koskelainen on insinööri ja yo-merkonomi. Hän on suorittanut myös naisyrittäjille suunnatun FMBA-koulutusohjelman. Opinnot ja jatkuva itsensä kehittäminen ovat auttaneet häntä ymmärtämään yrityksen teknistä- ja markkinointipuolta. Koskelainen on aina ollut kiinnostunut tekniikasta ja kokee miesvaltaisella alalla työskentelyn omakseen, sillä asioita ei analysoida niin tarkkaan.

Yrittäjyys veressä

Koskelaiselle oli aina selvää, että hän haluaa yrittäjäksi, vaikka ei olisi perheyriksen johdossa. Hän koki haluavansa olla enemmän kuin rivityöntekijä ja omata enemmän vaikutusvaltaa. Yrityksen johtajana hän pystyy vaikuttamaan asioihin ja tekemään ne omalla tavallaan.

– Oon ollut yrittäjälouonne aina. En ois voinu koskaan ajatellakkaan, ettenkö olis jossain jollain tavalla yrittäjänä vaikka en olisi perheyriykseen tullutkaan.

Kun Koskelainen päätti jäädä yritykseen, teki hän yhdessä muun johdon kanssa isoja suunnitelmia ja strategioita yritykselle sekä liiketoimintasuunnitelman, jonka avulla ne saavutettaisiin. Noin seitsemän vuotta aloitettuaan yhtiön johdossa, kaikki aikanaan asetetut tavoitteet oli saavutettu. Tämä opetti tärkeimpiä asioita, mitä yrittäjän on hyvä tietää. Koskelainen oppi suunnitelmallisuutta ja sen, että kaikki, mitä päätetään, tulee kirjata ylös, jotta toimintaa ohjaa selkeä päämäärä. Tavoitteiden eteen tulee tehdä töitä eivätkä muutokset tapahdu itsestään. Hän on vuosien varrella myös todennut rehellisyyden myös vaikeiden paikkojen edessä ehdottoman tärkeäksi asiakkaskumppanuuksien hoitamisessa.



Laajentumista ulkomaille

Markkinoilla tapahtuvien muutosten perässä voi olla vaikea pysyä mukana. On hyvä kuitenkin arvioida tilannetta ennakkoon ja yrittää muuttaa toimintaa niiden mukaisesti. Suurien päätösten edessä tulee olla tietoinen niin oman yrityksen tilasta, mutta myös asiakaspinnassa näkyvissä olevista pienistäkin muutoksista. Yrittäjänä tulee osata tehdä päätöksiä nopeaa, mutta olla tietoinen myös niihin liittyvistä riskeistä. Investointien tulee olla järjeviä ja uusista mahdollisuuksista tulee uskaltaa myös kieltäytyä.

– Yrittäjän täytyy olla tietoinen ympärillä tapahtuvista muutoksista ja niiden vaikutuksista omaan yritystoimintaan. On parempi tehdä rohkeasti uusia avauksia, kuin seuralla, mitä muut tekevät.

Yritys on ehtinyt vakiintua vuosien saatossa ja Koskelaisen vetovastuun aikana yhtiö on tavoittanut uusia bisnesalueita. Toimintaa on myös lopetettu ja vanhoja tapoja uudistettu ajan tasalle. Uusia bisnesmahdollisuuksia tulee seurata ja ennakoita, jotta pysyy kilpailussa mukana. Koskelaisen mielestä yritystoiminnan jatkumiselle ja eteenpäin viemiselle on olennaista se, että kaikilla yhtiöön kuuluvilla on sama työpanos ja ajatusmaailma.

Tällä hetkellä Koskelainen kokee yrityksen olevan kovan laajentumisen vaiheessa. Yhtiö osti ensimmäisen ulkomaisen ja kiinteän tytäryhtiön Norjasta. Laajentumispäätöksen taustalla oli vakaamman ympäristön luominen Norjaan, missä yhtiö on suorittanut useita projekteja. Yhtiön toiminta on kuitenkin ollut aina kansainvälistä projektien muodossa muissa tehtaissa.

– Strategiana yhtiöllä on rakentaa laajempi, Skandinaviaa palveleva yritys.



Kannustavaa johtamista

Vuosien varrelle on mahtunut hyviä ja huonoja aikoja, mutta yritys on mennyt koko ajan oikeaan suuntaan. Yhtiön henkilökunta on pysyvää ja työsuhteet ovat pitkiä. Johtajana Koskelainen kannustaa työntekijöitään oman uran luomiseen vaikka se tarkoittaisikin hyvän työntekijän lähtemistä uusiin haasteisiin. On parempi tehdä väärä ratkaisu ja katua niitä kuin vain haaveilla kokeilematta.

Haasteellisimpana yrittäjän arjessa Koskelainen kokee työ- ja vapaa-ajan erkaannuttamisen vaikka hyviä ideoita saattaa juolahtaa mieleen aivan yllättäen. Hyvää tasapainoa työhön tuovat ystävät ja perhe. Koskelaisen aviomies ja veli ovat osana yhtiön toimintaa ja tämä auttaa saamaan uusia näkökulmia ja tukea yhtiötä koskevista asioista.

– Elämä pysyy tasapainossa, kun sopivasti työtä ja sopivasti muuta toimintaa työn ulkopuolella.

Oulun seudun yrittäjänaiset ry:seen Koskelainen liittyi noin 20 vuotta opiskelujensa jälkeen. Hän liittyi yhdistykseen sillä kaipasi naisten sosiaalista verkostoa. Johtaminen on yksinäistä ja on hyvä tavata ihmisiä, joilla on samanlaisia kokemuksia. Yhdistyksestä saa paljon kontakteja ja vertaistukea, vaikka hän ei ole mukana enää niin aktiivisesti kuin ennen.

Ohjelmistotalan ammattilainen



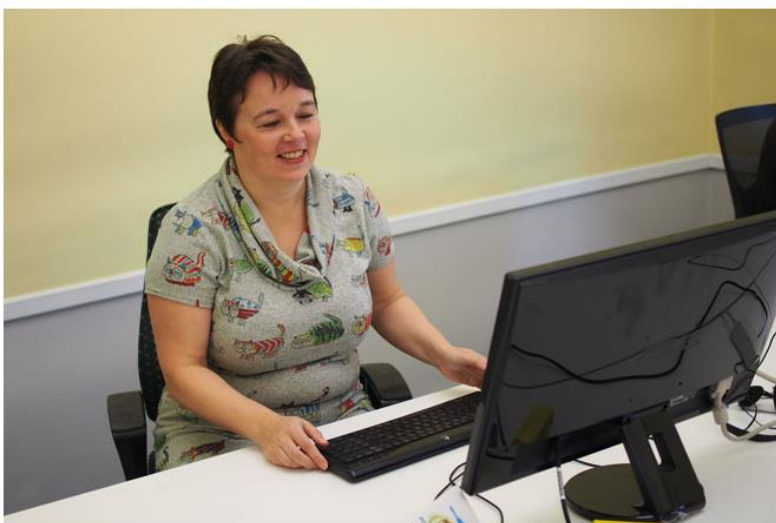
Hyppy tuntemattomaan

Eeva Kangas aloitti yritystoimintansa kuusi vuotta sitten irtisanomisen seurauksena. Kangas jäi tyhjän päälle ja hänen oli pakko keksiä tilanteeseen ratkaisu. Kangas onnistui saamaan ensimmäisen projektinsa, minkä seurauksena tie yrittäjänä alkoi.

– Lähdin rohkeasti liikkeelle, olin yksinhuoltajaäiti ja täysin nollabudjetilla. Sain kuitenkin projektin ja uskalsin alkaa yrittäjäksi.

Kankaan yritys Fixui Oy tarjoaa ohjelmistosuunnittelua erilaisille ohjelmistotaloille sekä yrityksille. Yritys valmistaa asiakkailleen myös kotisivuja sekä erilaisia graafisia ratkaisuja. Aluksi pääomaa ei ollut käytännössä lainkaan ja koko yritystoiminta oli aloitettava lähes tyhjästä. Yritystoiminta sai kuitenkin tulta alleen, kun hän sai itselleen yhtiökumppanin ja pääomaa yrityksen toimintaa varten. Hänellä oli käytössään tietokone, jolla pystyi toteuttamaan asiakkaan tilaaman projektin. Työtilana toimi silloin Oulussa sijainnut Yritystakomo, missä Kangas sai projektinsa valmiiksi sekä laati itselleen liiketoimintasuunnitelman.

Yritys alkoi kasvaa vauhdilla, sillä ensimmäisen työntekijänsä Kangas palkkasi vain pari kuukautta aloittamisen jälkeen. Näin hänelle jäi aikaa asiakashankintaan ja palveluiden markkinoimiseen. Tämän seurauksena Kangas hankki yritykselleen pienen työpisteen Oulun teknologiakylästä.

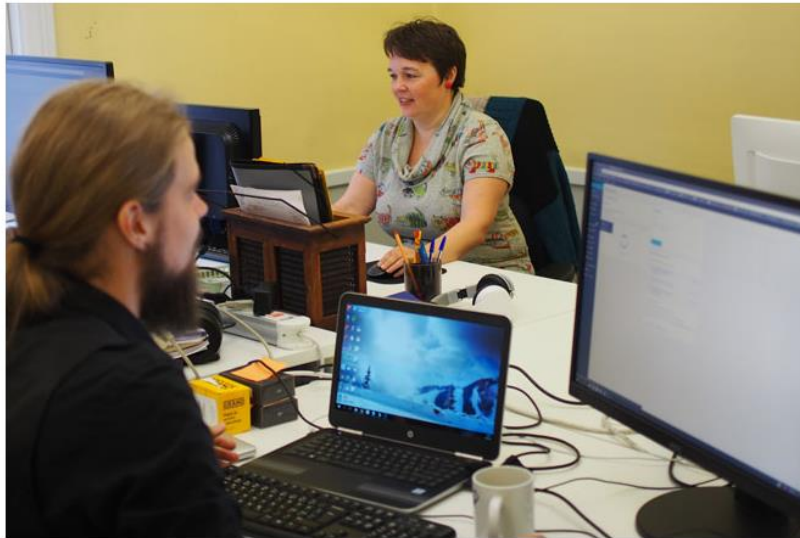


Alan kokemuksesta uskallusta yrittäjyyteen

Koulutukseltaan Kangas on prosessitekniiikan diplomi-insinööri ja on ennen yrittäjyyttään toiminut erilaisissa tehtävissä kuten tutkijana yliopistossa ja vuosikymmenen ajan ohjelmistoihin erikoistuneessa yrityksessä. Yrittäjäksi Kangas uskalsi lähteä rohkeutensa lisäksi samalta alalta hankittun kokemuksen ansiosta. Hän oivalsi alkaa tarjoamaan itsenäisesti samanlaisia palveluja yrityksille kuin entisessä työpaikassaan. Toimialan valintaan vaikutti myös halu tehdä sitä, mitä osaa parhaiten.

Tällä hetkellä yrityksessä on 9 työntekijää ja yritys on kovassa kasvuvaiheessa. Henkilöstö on tuplaantunut alkuvuodesta ja vielä olisi tilaa uusille osajille. Yritys muutti myös uuteen toimitilaan syksyn alussa. Kangas kokee löytäneensä palveluillensa sopivat markkinat ja on saanut sijaa yritykselleen kilpailun keskellä.

- Me ollaan laajennettu aivan hirveästi tänä vuonna. Haluamme ensiksi vakiinnuttaa ja rauhoittaa nykyinen tilanne sekä saada tämä porukka tekemään aina vain parempaa työtä.



Yrityksen markkinointi lähellä sydäntä

Yrittäjänä Kangas kokee vahvuudekseen verkostoitumiskykyä, minkä avulla on saanut hankittua tarvittavia kanavia yritysmaailmassa. Hän nauttii ihmisten tapaamisesta erilaisissa tapahtumissa ja yrityksensä palveluiden markkinoimisesta sekä myynnistä. Kangas kertoo myös riskinottokykyä olevan ratkaiseva yritystoiminnassaan, sillä ratkaisuja on uskallettava tehdä, vaikka niihin liittyy aina pieni epävarmuus lopputuloksesta.

- Minulla on hyvä verkosto ja olen uskaltanut ottaa riskejä ja ottanut työntekijöitä, jotta itselläni jää aikaa myyntiin ja markkinointiin. Jos tekisin täysillä töitä, en kerkeäisi ollenkaan keskittyä palveluiden myymiseen.

Kangas näkee asiat kokonaisuuksina eikä pikkutarkka yksityiskohtien suhteen. Haasteellisinta onkin ollut talouspuolen tarkkojen lukujen kanssa toimiminen, mutta apua on onneksi saanut tilitoimistosta.



Oulun seudun yrittäjänaiset ry:een Kangas liittyi noin viisi vuotta sitten ja toimiessaan miesvaltaisella alalla hän pohti, sopiiko joukkoon. Ennakkokäsitys osoittautui kuitenkin vääräksi ja tällä hetkellä hän toimii yhdistyksen tiedottajana.

- En ajattele, että löytäisin yhdistyksen kautta asiakkaita vaan toisia yrittäjiä ja siellä voi olla oma itsensä. Jäsenillä on samoja tuskia, joita voi purkaa toisille.

Yhdistyksellä on ollut suuri vaikutus yrittäjyyteen, sillä se toimii henkireikäenä ja tukiverkostona yrittäjäarjen keskellä. Yhdistyksen tapahtumissa saa tukea omiin haasteisiinsa ja vastauksia kysymyksiin. Toiminnassa mukana oleminen onkin enemmänkin vapaa-ajan toimintaa ja hyvä tapa irrottautua yrittäjän kiireisestä arjesta.

Kauneudenhoidon ammattilainen



Mahdollisuuden myötä kosmetologiyrittäjäksi

Kaisuleena Joenväärä toimii kauneudenhoito- ja hyvinvointialan yrittäjänä kauneushoitola Kauneus- ja Hyvinvointipalvelut Vanilliini Ky:ssä. Tällä hetkellä toimipisteitä on kaksi, Tuirassa ja Jäälissä. Yritys tuottaa monipuolisia hyvinvointiin ja kauneuteen liittyviä palveluita asiakkailleen. Joenväärä on toiminut yrittäjänä jo 16 vuotta. Kaisuleena on toiminut myös kahdeksan vuoden ajan kouluttajana ja hänellä on toisen kauneushoitolansa yhteydessä koulutustilat, jotka palvelevat maksimissaan 10 hengen ryhmiä. Koulutusten yhteydessä hän neuvoo muun muassa kauneudenhoitoalan laitteiden käyttöä, opettaa myyntiä ja markkinointia sekä tuotesarjojen tuntemusta.

Joenväärä päätti lähteä yrittäjäksi oivan tilaisuuden myötä. Jääliin vapautui liiketila, mihin Kaisuleena päätti perustaa oman yrityksensä. Yrittäjäksi lähtemiseen houkutteli myös oma vapaus yrittäjänä sekä selkeä ajatus siitä, miten asiat hoidetaan.

-Tuttavani soitti erään yrityksen lopettavan Jäälän alueella ja se oli minulle oiva tilaisuus aloittaa liiketoiminta.

Koulutukseltaan Joenväärä on kosmetologi. Hänellä on myös merkonomi- ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto. Kauneudenhoitoalan hän valitsi oman kiinnostuksen ja kokemuksensa perusteella. Monipuolisen koulutuksensa ansiosta hän on pystynyt yhdistämään tiedot ja taidot kauneudenhoitoon sekä yrityksen hallinnollisiin tehtäviin liittyen. Joenväärä pitää työstään kosmetologiyrittäjänä ja on kerryttänyt vuosien aikana mukavan asiakaskunnan.



Asiantuntevaa palvelua

Yrityksen käynnistämismuut vaihe alkoi resurssien hankinnalla ja niiden hankkimiseen hän tarvitsi rahoitusta. Joenväärä otti naisryhtäjille tarkoitettun lainan, jonka avulla hän pystyi hankkimaan tarvittavat välineet ja laitteet palveluidensa tuottamiseen. Alkuvaiheessa työpäivät venyivät pitkiksi. Intoa oli kuitenkin niin paljon, etteivät pitkät päivät haitanneet Kaisuleenaa.

- Alkuvaiheesta on niin kauan, etten muista tarkkaan sitä aikaa. Työpäivät olivat hyvin pitkiä, mutta olin silti todella innostunut enkä sairastanut koskaan.

Tällä hetkellä Joenväärä kertoo yrityksensä olevan vakiintunut ja tavoittelevan kasvua. Liikkeitä on tällä hetkellä kaksi, mutta tulevaisuudessa niiden määrä voi kasvaa. Yrityksen tavoitteena ei ole kuitenkaan kansainvälistyminen vaan toiminta keskittyy kotimaahan. Joenväärä mainitsee yritystoimintansa menestymisen syyksi osaavan asiakaspalvelun ja laadukkaan työnjäljen. Ystävällinen ja osaava asiakaspalvelu saa asiakkaat palaavat uudelleen.



Vahvuutena henkilöstöjohtaminen

Yrittäjänä Joenväärä on pyrkinyt tekemään aina järkeviä ratkaisuja tulevaisuutta ajatellen. Kokeneena yrittäjänä hän tietää, mitä haluaa ja mitä kohti yritystään vie. Parhaiten yrittäjänä Joenväärä kokee onnistuneensa pitkäjänteisyydessä ja periksiantamattomuudessa. Hän kokee myös henkilöstöjohtamisen omakseen ja kertoo onnistuneensa siinä hyvin. Joenväärä mainitsee myös innovatiivisuutensa auttaneen häntä eteenpäin yritystoiminnassa.

Haasteellisimmaksi yrittäjyydessä Kaisuleenalla sanoo olevan työntekijöiden vaihtuvuuden sekä äitiyslomat. Nämä ovat kuitenkin ratkenneet kärsivällisellä rekrytoinnilla.

Oulun seudun yrittäjän naisten yhdistykseen Joenväärä liittyi heti liiketoiminnan aloitettuaan 16 vuotta sitten. Yhdistyksen jäsenenä Joenväärä on saanut hyviä verkostoja muiden jäsentien myötä.