

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous Lappeenranta
Kansainvälinen kauppa
International Business

Jenna Horttanainen

Yrittäjyyden lisääminen Etelä-Karjalassa

Opinnäytetyö 2013

Tiivistelmä

Jenna Horttanainen

Yrittäjyyden lisääminen Etelä-Karjalassa, 61 sivua

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Kansainvälinen kauppa

International Business

Opinnäytetyö 2013

Ohjaaja tutkuspäällikkö Kirsi Viskari, Saimaan ammattikorkeakoulu,

Liiketoiminta ja kulttuuri

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, kuinka yrittäjyyttä voitaisiin lisätä Etelä-Karjalassa; kuinka motivoida yrittäjyyteen sekä kuinka vauhdittaa yrityskauppaa.

Teoriaosuudessa käytiin läpi keskeisiä aiheita, yrittäjyyttä, yrittäjyyskasvatusta ja -koulutusta, yrityksen perustamisen vaiheita, yrityskauppaa, ja omistajanvaihdosta alan kirjallisuuden, artikkeleiden sekä Internet lähteiden avulla. Empiriaosuudessa käsiteltiin laadullista tutkimusmenetelmää, jonka avulla pyrittiin selvittämään mitä mieltä haastatteluun valitut yrittäjät, yrityspörssin puhemiehet ja yrityshautomon käyneet henkilöt ovat Etelä-Karjalan yrittäjyyden tilanteesta ja mahdollisista edistämistoimista. Aineistoa kerättiin haastatteluin. Haastattelut toteutettiin yksilöhaastatteluina, jotta vastauksiin saatiin yksilöiden aidot henkilökohtaiset tuntemukset. Haastattelu oli strukturoitu eli lomakehaastattelu.

Opinnäytetyönä selvitettiin, kuinka yrittäjyyttä voitaisiin lisätä Etelä-Karjalassa. Tutkimus onnistui tehtävässään hyvin, sillä se toimii apuvälineenä Etelä-Karjalan yrittäjyyden tilanteen ja tarvittavien edistämistoimien ymmärtämisessä. Laadullisen tutkimuksen tuloksena voitiin todeta, että maakunnassa vallitsee melko yhtenäinen ajattelutapa yrittäjyyden tilanteesta. Yrittäjyyden lisäämiseksi tarvitaan helpommin saavutettavaa asiantuntija-apua, myyjien ja ostajien aktiivisuuden lisäämistä, yrittäjyyskasvatukseen ja -koulutukseen panostamista, verohelpotuksia sekä kuntien järkevää tonttipolitiikkaa ja toimitiloja.

Asiasanat: yrittäjyys, yrittäjyyskasvatus ja -koulutus, yrityksen perustaminen, yrityskauppa, omistajanvaihdos.

Abstract

Jenna Horttanainen

Increasing Entrepreneurship in South Karelia, 61 Pages

Saimaa University of Applied Sciences

Faculty of Business Administration Lappeenranta

Degree Programme in International Business

International Business

Bachelor's Thesis 2013

Instructor: Ms Kirsi Viskari, Research Manager of Saimaa University of Applied Sciences, Business and Culture

The purpose of the study was to find out how to increase entrepreneurship in South Karelia; how to motivate to entrepreneurship and how to speed up the corporate acquisitions.

The theory part was about the relevant topics like entrepreneurship, entrepreneurial upbringing and education, the process of establishing a company, corporate acquisitions and changing business ownerships. These were processed by the literature, articles and internet sources of scope. The functional part of the study was about using the qualitative research methods to find out what the chosen entrepreneurs, chairmen of the company exchange and students of the business incubator were thinking about the entrepreneurial situation of South Karelia and possible promotional actions. The research material was gathered by structured interviews.

The study clarified how to increase entrepreneurship in South Karelia. The research completed the task satisfyingly. It helped to understand the situation of entrepreneurship in South Karelia and possible promotional actions. By the qualitative research can be noticed that there's very uniform way of thinking about the entrepreneurial situation. To advance the entrepreneurship, easier availability of specialists, more active sellers and buyers, invests in entrepreneurial upbringing and education, tax reliefs, and wise plot politics and business premises are needed.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial upbringing and education, starting a business, corporate acquisitions, changing business ownerships.

Sisältö

1	Johdanto	5
2	Yrittäjyys	6
2.1	Yleistä yrittäjyydestä	9
2.2	Yrittäjyyden historiaa.....	11
2.3	Yrittäjyyden tilanne Etelä-Karjalassa	12
2.4	Yrittäjyyskasvatus ja –koulutus	13
2.4.1	Perusteita yrittäjyyskasvatukselle	14
2.4.2	Yrittäjyyskasvatuksen tavoitteita.....	16
2.4.3	Yrittäjyyskasvatus koulutuksessa	17
2.4.4	Opettajien merkitys yrittäjyyskasvatuksessa	19
2.4.5	Yrittäjyyskasvatus Suomen korkeakouluissa.....	21
2.4.6	Käytännön toteutus korkeakouluissa.....	26
3	Yrityksen perustaminen	27
4	Yrityskauppa	43
4.1	Vaihtoehdot.....	45
4.1.1	Franchising.....	45
4.1.2	Valmiin yrityksen ostaminen tai osakkuus jo toimivassa	46
	yrityksessä	46
4.1.3	Perheyrityksen sukupolvenvaihdos	47
4.2	Myynnissä olevat yritykset	48
5	Kuinka lisätä yrittäjyyttä Etelä-Karjalassa?	49
5.1	Yrittäjyyden tilanne Etelä-Karjalassa	50
5.2	Edistämistoimet	54
5.3	Tutkimuksen onnistuminen tavoitteessaan	57
6	Yhteenveto.....	57
	Kuvat	59
	Lähteet	60

1 Johdanto

Opinnäytetyöni aihealue valikoitui melko helposti ja luontevasti. Yrittäjyys on kiinnostanut minua jo pidemmän aikaa ja se on tullut tutuksi, koska isäni on toiminut yrittäjänä menestyksekkäästi. Aiheen tarkempi rajaus hahmottui jo suunnitteluvaiheessa ja lopulliseksi aiheeksi jalostui yrittäjyyden lisääminen Etelä-Karjalassa.

Etelä-Karjalassa on paljon pieniä yrityksiä, huonohko verkostoitumisaste sekä vallalla negatiivinen uskomus, että yrittäjän täytyy tehdä töitä 24 tuntia viikon jokaisena päivänä. Viimeksi mainittu uskomus on yksi niistä syistä, joiden takia Etelä-Karjalassa ei olla innokkaita yrittämään. Rahoittajat ovat huolissaan, koska olemassa oleville yrityksille, joiden omistajat ovat jäämässä eläkkeelle, ei löydy jatkajia.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, miten yrittäjyyttä voitaisiin lisätä Etelä-Karjalassa; kuinka motivoida yrittäjyyteen sekä kuinka vauhdittaa yrityskauppaa.

Teoriaosuudessa käydään läpi keskeisiä aiheita, yrittäjyyttä, yrittäjyyskasvatusta ja -koulutusta, yrityksen perustamisen vaiheita, yrityskauppaa, ja omistajanvaihdoksia alan kirjallisuuden, artikkeleiden sekä Internet lähteiden avulla.

Empiriaosuus käsittelee laadullista tutkimusmenetelmää jolla pyritään selvittämään mitä mieltä haastatteluun valitut yrittäjät, yrityspörssin puhemiehet ja yrityshautomon käyneet henkilöt ovat Etelä-Karjalan yrittäjyyden tilanteesta ja siihen liittyvistä tekijöistä. Aineistoa on aikomus kerätä haastatteluin, koska se mahdollistaa rikkaammat vastaukset. Haastattelut toteutetaan yksilöhaastatteluna, jolloin vastauksiin saadaan yksilöiden aidot henkilökohtaiset tuntemukset. Haastattelu tulee olemaan strukturoitu eli lomakehaastattelu.

2 Yrittäjyys

Yrittäjyydelle on olemassa lukuisia määritelmiä. Vanhimman tunnetun määritelmän sanalle yrittäjä on definioinut ranskalainen Richard Chantillon vuonna 1750. Määritelmän mukaan yrittäjä on kaukonäköinen, taitava ja määrätietoinen henkilö, joka on valmis tarttumaan suuriin riskinalaisiin hankkeisiin saadakseen voittoa. (Sutinen & Viklund 2004, 41.)

Suomen yksi merkittävimmistä yrittäjyyden tutkijoista, filosofian tohtori Matti Peltonen, määrittelee yrittäjyyden ajattelu-, toiminta-, ja suhtautumistavaksi, joka saa yrittäjän niin henkiseen kuin aineelliseen voimavaroineen järjestäytymään ja toimimaan sekä sen yksilöt ja työyhteisöt käyttäytymään tehokkaasti, jotta asetetut tavoitteet saavutettaisiin. (Sutinen & Viklund 2004, 41.)

Florida (2002) korostaa yrittäjyyttä taloudellisena voimavarana, joka perustuu ihmisten älykkyyteen, tietämykseen sekä luovuuteen. (Kyrö & Ripatti 2006, 12.)

Yrittäjyys voidaan nähdä sisäisenä, joka on yritteliästä toimintaa jonkun toisen palveluksessa, tai ulkoisena, joka on toimintaa itsenäisenä yrittäjänä. Tässä opinnäytetyössä keskitytään pääosin ulkoiseen yrittäjyyteen, jota yrittäjyyden ymmärretään tavallisimmin olevan. (Sutinen & Viklund 2004.)

Suomi on tiivis osa eurooppalaista ja globaalia taloutta laman käynnistämisen rakennemuutoksen, yritysten voimakkaan kansainvälistymisen sekä Euroopan unioniin ja rahaliittoon liittymisen johdosta Hyrskyn (2003) mukaan. Yrittäjyyden yleiset edellytykset ovat keskeisessä asemassa yritysten ja kansantalouden kilpailukykyyn kannalta. Kilpailukykyinen talous edellyttää, että uusia innovaatioita sekä uusia ja kasvavia yrityksiä on tarpeeksi, jotta ne korvaavat sekä tuotannolliset että työpaikkojen menetykset taantuvilla aloilla. Tuottavuus- ja teknologiatasoa nostava yritysrakenteen uusiutuminen on tärkeää talouden kannalta Valtionvarainministeriön (2001) mukaan. (Kyrö & Ripatti 2006, 186.)

Vaatus nopeammasta rakennemuutoksesta ja ikääntyvä väestö korostavat yrittäjyyden merkitystä. Uudistumista tapahtuu yritysten sisällä ja uusia yrityksiä syntyy toisten kuollessa. Kun yritystoiminnan aloitus ja uudistus sujuu hyvin, se

mahdollistaa talouden rakenteen nopeamman muutoksen (KTM 2003). Rakenteellinen työllisyyskriisi edellyttää yksilöiltä uusia tietoja ja taitoja sekä uudenlaista asennetta elämän kulkuun. Normaali työsuhde ja yksi ammatti eivät vastaa enää tämän päivän tarpeisiin. On tarpeellista omata taitoja ja kykyjä asettaa omia tavoitteita elämälle ja sitten toteuttaa niitä. Ura- ja elämänsuunnittelun taidot on tärkeää osata, samoin kuin realistiset käsitykset omasta osaamisesta ja kiinnostuksen kohteista sekä ympäristön tarjoamista mahdollisuuksista. Jotta pystytään ohjaamaan tehokkaasti omaehtoiseen yrittäjyyteen, tarvitaan räätälöityjä koulutusratkaisuja ja koulutusmuotoja erilaisiin elämäntilanteisiin. Monimuoto-opetus, henkilökohtaiset opintosuunnitelmat ja erilaiset ryhmämuotoiset periaatteet oppimisessa ovat välttämättömiä omaehtoisen yrittäjyyden edistämässä Turusen (1997) mukaan. (Kyrö & Ripatti 2006, 186.)

Suomessa ollaan nykyisin hyvin yrittäjyysmyönteisiä. Näin ei ole aina kuitenkaan ollut, Hietalan mukaan Suomen valtio on ollut jopa yrittäjyyden vastainen. Hänen mielestään syyt ovat ymmärrettäviä, mitä tukee Johan Vilhelm Snellmanin filosofia. Snellman oli vahvan, totalitaarisen valtion kannattaja. Yksilön onni ja vapaus edellytti täydellistä alistumista valtion tahtoon. Rakkaus isänmaata kohtaan ohjaa yksilön toimintaa yleisten tavoitteiden osoittamaan oikeaan suuntaan. Snellmanin mukaan oli täysin väärin ajatella, että valtio katsoisi yksilöiden hyötyä tai huolehtisi siitä. Snellmanin ajatuksia pidettiin miltei itsenäistyvän ja itsenäistyneen Suomen valtion filosofiana. Snellmanin tavoitteena oli luoda aatteellinen välineistö, jotta Suomen itsenäisyys säilyisi. Tämä tavoite täytyikin Snellmanin teorioiden avulla, mutta jättikö se jälkeensä yrittäjyyden vastaisen filosofian ja kulttuurin? (Ristimäki 2004, 141.)

Vielä 1960- ja 1970-luvulla Suomessa vallitsi kielteinen kanta yrittäjyyttä kohtaan. Leskisen mukaan *yhteiskuntapolitiikan kehitys, poliittinen päätöksenteko ja julkinen tiedottaminen* puolsivat yrittäjyysvihamielistä asennetta. Pitkään asenteet yrittäjyyttä kohtaan ovat olleet positiiviset. Parantunut suhtautuminen juontaa juurensa nykyiseen yrittäjyysinnostukseen, joka alkoi Yhdysvalloissa ja Englannissa 1970-luvun lopulla ja Suomessa noin

kymmenen vuotta myöhemmin. Se näkyy Vesalan mukaan muun muassa yleisen asenneilmaston muuttumisena yrittäjyysmyönteiseksi, yrittäjyyden näkyvässä esilläolossa joukkotiedotuksessa, poliittisten ohjelmien yrittäjyysmyönteisinä painotuksina, ja yrittäjyyskoulutuksen lisääntymisenä kaikilla koulutusasteilla. (Ristimäki 2004, 141.)

Huolenaihetta herättää kuitenkin vastikään Suomen Yrittäjien toteuttama kyselytutkimus, josta selvisi, että yrittäjyysilmapiiri on muuttumassa taas kielteisemmäksi. *Yrittäjät kokevat erityisesti virkamiesten suhtautuvan yrittäjiin ja yrityksiin kielteisemmin kuin ennen.* Suomen yrittäjien puheenjohtaja Mikko Simolinna näkee tilanteen hyvin huolestuttavana. Hänen mielestään juuri nyt on se hetki, jolloin virkamiesten ja poliitikkojen tulisi tehdä kaikkensa turvatakseen yritysten kasvun, työllistämiskyvyn ja investoinnit. (Suomen Yrittäjät 2012.)

Vesalan mukaan yrittäjyysinnostuksessa voi nähdä kaksi puolta. Toinen puoli edustaa innostusta yrittäjyydestä toimintana, joka toimii lääkkeenä työttömyydelle, kansantaloudelle ja tuotannon joustovaatimuksille. Toinen puoli taas yrittäjyyden näkemistä yksilöllisenä merkityksenä, jota edustavat yksilön itsenäisyys, riippumattomuus ja talouden hallinta. Yhteiskunnallinen kehitys on muuttunut merkittävästi snellmanilaisesta yksilön kieltävästä filosofiasta yrittäjyyttä korostavaan toimintaympäristöön ja kulttuuriin. Tämän päivän valtio yleisen asenneilmaston kanssa tukee yrittäjyyttä ja luo omalta osaltaan edellytykset koulun yrittäjyyskasvatukselle. (Ristimäki 2004, 142.)

Vaikka yrittäjyyttä on korostettu Suomessa 1990-luvun lamasta lähtien, yrittäjyysintensiteetti ei menesty kansainvälisessä vertailussa kovin hyvin. Yrittäjyyttä hidastaa muun muassa alhainen motivaatio yrittäjyyteen, puutteet liiketoimintaosaamisessa, pienet kotimarkkinat, yrittäjyyden ja työllistämisen riskit sekä epäonnistumisen pelko Hyrskyn (2003) mukaan. Silti yrittäjyys ja yrittäjämäisyys voivat olla keskeisessä asemassa yksilöiden kilpaillessa tulevaisuuden työmarkkinoilla. Palkkatyön vaatimukset kasvavat ja yrittäjämäiset piirteet, itsenäisyys, oma-aloitteisuus ja luovuus, tulevat yhä tärkeämmiksi. Myös töiden projektiluonteisuus, tulosvastuu, ja kiristynyt kilpailu tuovat palkkatyötä ja yrittäjyyttä lähemmäksi toisiaan. Kaikki nämä muutokset ilmentävät yrittäjyysopetuksen tärkeyttä. (Kyrö & Ripatti 2006, 54,187)

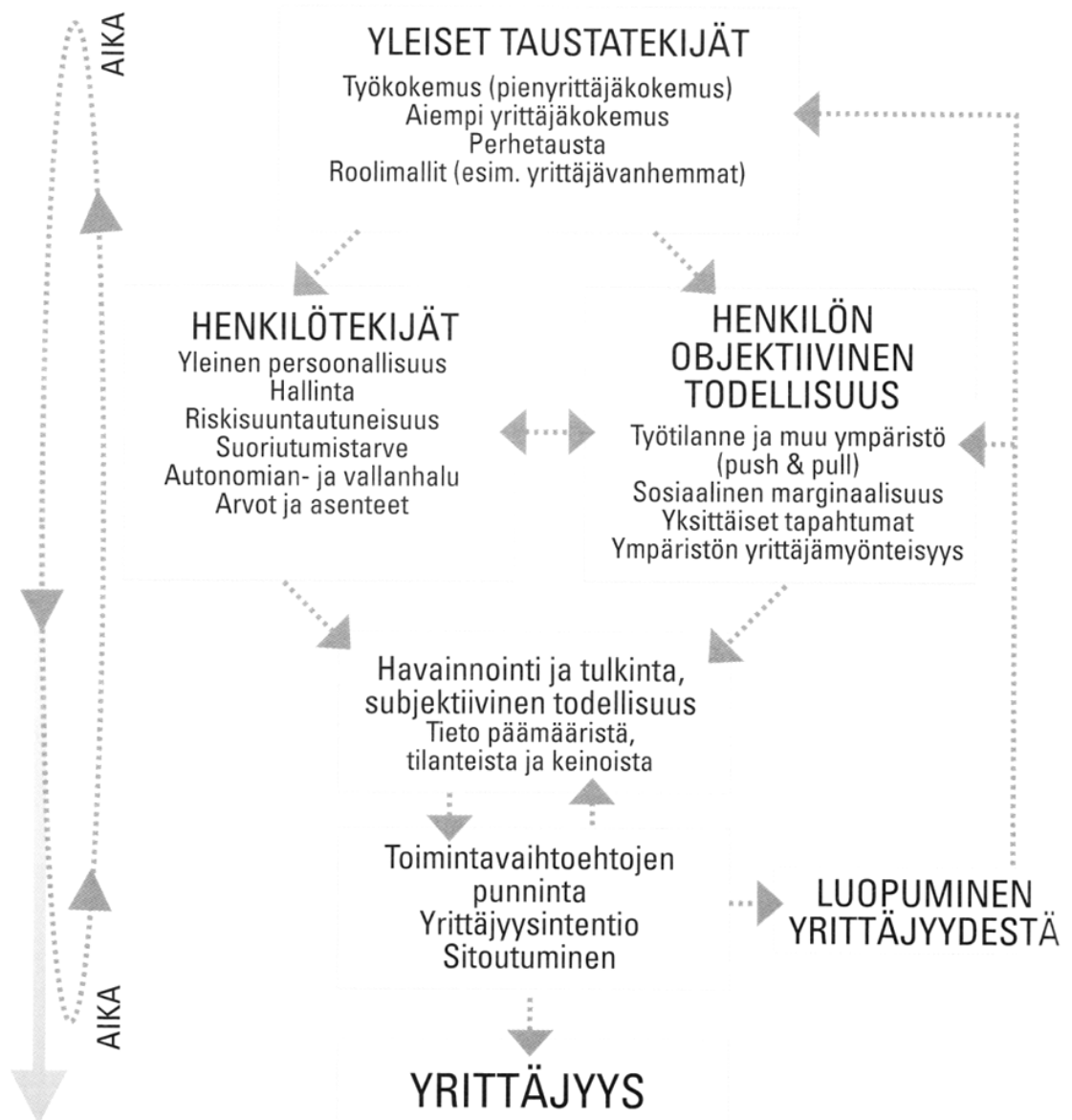
Suomalaisen yrittäjyyden toimintaympäristön vahvuudet ja heikkoudet näkyvät Römer-Paakkasen (2006) taulukossa. (Kyrö & Ripatti 2006, 188.)

Yrittäjyyden puitteiden vahvuudet	Yrittäjyyden puitteiden heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> - Koulutettu väestö - Naisten korkea työhön osallistumisaste - Huipputason teknologia - Yrittäjäpotentiaali: naiset, entiset yrittäjät, ulkomaalaiset, nuoret... - Kasvava palvelusektori - Kohtuullinen byrokratia - Neuvontapalveluja yritysten perustamiseksi - Rahoitusneuvonta ja rahoituksen saaminen - Yrittäjyyskasvatus kaikilla koulutusasteilla - Myönteinen suhtautuminen - Perheyriyten osuus yrityksistä suuri 	<ul style="list-style-type: none"> - ”Koulutus tappaa yrittäjyyden” -myytti - Naisalojen ongelmat, työn ja perheen yhdistämisen ongelmat, yrittäjäperheiden sosiaaliturva - Koulutuskriisi, pysytäänkö teknologian huipulla - Elinikäinen velkavastuu, epäonnistumisen taloudelliset ja psyykkiset vaikutukset, jaloilleen nousemisen vaikeus - Suomi ei vielä palveluyhteiskunta - Sama byrokratia pienille ja suurille yrityksille - Neuvontapalveluiden hajanaisuus ja pirstaleisuus, ei neuvontaa toimiville taloudellisissa ongelmissa oleville yrityksille tai konkurssitilanteessa. - Pienten yritysten rahoitusvaikeudet, vakuuksien saaminen, sukupolvenvaihdosten rahoitusongelmat, palvelualan rahoitus - Yrittäjyyskasvatuksen harha: mitä opetetaan, kuka opettaa... - Suomalainen kulttuuri: säätelytalous, palkkatyö, suuryritykset, kateus... - Sukupolvenvaihdosten ”nihkeys”
Hyvät puitteet	Halu ja tahto puuttuvat
Paradoksi	

Kuva 1. Yrittäjyyden paradoksi: Yrittäjyyden puitteiden vahvuudet ja heikkoudet (Römer-Paakkanen 2006). (Kyrö & Ripatti 2006, 188.)

2.1 Yleistä yrittäjyydestä

Huuskosen (1992) prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä esittää selkeästi eri tekijöitä, jotka vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen.



Kuva 2. Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä (Huuskonen 1992). (Leskinen 2000, 30.)



Kuva 3. Yrittäjämäiset käyttäytymismallit, taidot ja ominaisuudet (Gibb 1993).
 (Leskinen 2000, 54.)

Innovatiivisia ominaisuuksia tulisi korostaa yrittäjyyskasvatuksessa, koska ne liittyvät tänä päivänä lähes kaikkeen työntekoon, mikä tekee niistä tarpeellisia. Myös työnantajat arvostavat näitä innovatiivisia ominaisuuksia työntekijöissään, ja lisäksi ne ovat menestyvälle yrittäjälle tuiki tarpeellisia. (Ristimäki 2004, 49.)

2.2 Yrittäjyden historiaa

1980-luvun jälkiteollisten länsimaiden yhteiskunnissa huomattiin kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan, mikä oli uutta ja yllättävää. Myös Suomen yhteiskunnallinen keskustelu liittyi yrittäjyyteen yhä enemmän. Suomalaisten mielipiteet yrittäjyyttä kohtaan olivat olleet jopa vihamieliset 1960–1970-luvulla mutta 1980-luvun nousukausi ja 1990-luvun lama ja joukkotyöttömyys alkoivat tuoda yrittäjyyttä vahvasti pinnalle. (Leskinen 2000, 8.)

Jo varhain yrittäjää pidettiin kykenevänä ja halukkaana henkilönä, joka poikkesi suuresti perinteisestä taloudellisesta toimijasta. Uudessa talousjärjestelmässä avautui paikka henkilölle, jonka toiminta ja kyvykkyys määrittivät tämän tulot, jotka eivät siis olleet enää varmat ja vakaat. Tähän paikkaan sopi hyvin uusi

käsite yrittäjyys ja yrittäjä, joka kantoi riskin. Tämä riskin kantaminen loi mahdollisuuden voittoon, eli yrittäjän palkkaan. (Ristimäki 2004, 19–20.)

Yrittäjän toimintaan on liittynyt aivan alusta alkaen innovatiivisuus, jotta saatu tehtävä tuottaisi mahdollisimman hyvin voittoa. Voiton eli yrittäjän palkan suuruus oli ennalta arvaamaton ja riskialtis. Yrittäjyyden alkutaipaleelta asti on ajateltu, ettei yrittäjän tarvinnut välttämättä omistaa pääomaa vaan hänellä tuli oli kyky, maine ja verkostot hankkia sitä. Yrittäjän tuli koota tuotannontekijät kannattavasti yhteen, joista yksi oli pääoma. (Ristimäki 2004, 20.)

Jos yrittäjyyttä tarkastellaan historiallisesti ja eri tieteenalojen näkökulmasta, yrittäjyyttä määrittäviksi tekijöiksi kohoavat innovatiivisuus, riski ja sen hallinta sekä toiminnan katalysaattorina toimiminen. Neljäntenä nähdään yritystoiminnan omistuksellisuus, mutta sen ei kuitenkaan ole nähty yksinään määrittävän yrittäjyyttä varhaisten yrittäjyyden tutkijoiden mukaan. (Ristimäki 2004, 23–24.)

2.3 Yrittäjyyden tilanne Etelä-Karjalassa

Etelä-Karjalassa yrityksillä on edessään valtava määrä omistajanvaihdoksia. Miltei puolet yrittäjistä pohtii yrityksestä luopumista seuraavien viiden vuoden aikana joko sukupolvenvaihdoksen tai suoran yrityskaupan kautta. Maakunnan yrittäjistä 35 prosenttia harkitsi omistajanvaihdosta vuonna 2011, mutta vuoden 2012 lokakuussa julkaistun yrittäjäbarometrin ennakkotietojen mukaan luopumisajatuksia oli jo 45 prosentilla maakunnan yrittäjistä. Murroksen taustalla piilee yrittäjien ikääntyminen, eikä Etelä-Karjalassa ole yrittäjäksi aikovia nuoriakaan tarpeeksi. Usein yrittäjien on vaikeaa luopua omasta elämän työstään. Sukupolvenvaihdoksien venyessä, nuoret saattavat kouluttautua muihin tehtäviin, eivätkä ole enää kiinnostuneita urasta yrittäjinä. (Manskinen 2012, 10.)

Imatran ja Lappeenrannan yritysilmastossa on havaittu kehitettävää. Kaupungit menestyivät heikonlaisesti Elinkeinoelämän keskusliiton EK:n vuoden 2011 lopulla tehdyssä yritysilmastotutkimuksessa. *50 kunnan joukossa Imatra oli sijalla 41 ja Lappeenranta sijalla 45.* Sijoitukset eivät imartele maakuntaa. Kuitenkin Lappeenranta paransi sijoitustaan vuonna 2012 olemalla 34., ja

Imatra yhdellä sijalla ylöspäin. Toivottavasti suunta parempaan päin jatkuu. Seutukunnittaisessa tutkimuksessa Imatran seutu menestyi hyvin vuonna 2011 sijoittuen 25 seutukunnasta neljänneksi. Lappeenranta oli samana vuonna sijalla 19. Seutukunnittain mitattuna vuonna 2012 Imatra putosi sijalle 15. mutta Lappeenranta onnistui pitämään sijan 19. Imatran seutukuntaan luetaan Imatran lisäksi Parikkala, Rautjärvi ja Ruokolahti. Lappeenrannan seutukuntaan kuuluvat Lappeenrannan lisäksi Lemi, Luumäki, Savitaipale, Suomenniemi ja Taipalsaari. Kaiken kaikkiaan Kaakkois-Suomi menestyi heikosti tutkimuksessa. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2012; Salovaara 2012, 10.)

2.4 Yrittäjyyskasvatus ja -koulutus

Koulun tehtävä on valmistaa oppilaat elämään, jossa työllä on suuri merkitys. Oppilaiden tulisi omata sellaisia tietoja, taitoja, valmiuksia ja asenteita, joilla selviytyä sekä kilpailtaessa työpaikoista että kilpailusta työyhteisön sisällä. (Leskinen 2000, 8.)

Ihmisen kehittymistä elämässä tukevat monet yrittäjämäiset piirteet, mikä korostaa yrittäjyyskasvatuksen merkitystä. Yrittäjyyskasvatuksen lähtökohdat ovat työelämän tarpeissa mutta myös näkemyksessä ihmisen elinikäisestä oppimisesta. (Leskinen 2000, 8)

Yrittäjien ominaisuudet sitoutuvat paljolti persoonallisuuteen ja sen vuoksi yrittäjyyskasvatus sitoutuu tämänlaisen persoonallisuuden kehittämiseen ja kehittymiseen. Yrittäjyyskasvatuksen yhteydessä on siis huomioitava tämänkaltaisten ominaisuuksien edistäminen ja kasvatuksellisten keinojen mahdollisuudet ylipäättään. (Ristimäki 2004, 51.)

Tutkimusperinteen mukaan, yrittäjyyttä on tarkasteltu henkilökohtaisina, synnynnäisinä ja muuttumattomina ominaisuuksina, minkä vuoksi yrittäjiä tutkittaessa on ajateltu, ettei yrittäjyyttä voi opettaa. Nykyään yrittäjämäisyyttä ja yrittäjyyttä pidetään enemmän taitoina ja osaamisena, joita voidaan kehittää ja mahdollisesti jopa luoda koulutuksen avulla. (Kyrö & Ripatti 2006, 40.)

Persoonallisuusteorioihin tutustuminen vahvistaa uskoa, että yrittäjämäiset ominaisuudet, persoonallisuus tai elämäntapa ovat opittavissa ja sen vuoksi

kasvatettavissa. Opetus ja kasvatus tulisi siis järjestää niin, että yksilö saisi parhaat mahdolliset edellytykset kehittyä ja kehittää itseään tässä yhteydessä myös yrittäjämäiset vaatimukset huomioiden. (Ristimäki 2004, 65.)

Kehitettäessä yksilön yrittäjämäisyyttä tulee luoda olosuhteet, joissa oppilas voi kehittää hänessä valmiiksi olevaa yrittäjämäistä persoonaa tai ominaisuuksia. Jokaisessa meissä niitä varmasti on jollain tasolla. Kasvatuksen kautta niille ominaisuuksille täytyisi pystyä luomaan edellytykset edistyä, ei vähentyä. Opettajan tehtävä yrittäjyyskasvatuksessa on mahdollistaa oppiminen ja saattaa oppimaan parhaiden kasvatuksellisten periaatteiden sääntöjä noudattaen. Parhaimmassa tapauksessa opettaja auttaa oppilasta löytämään itsestään näitä ominaisuuksia ja vahvistamaan niitä. (Ristimäki 2004, 65.)

2.4.1 Perusteita yrittäjyyskasvatukselle

Kyrö ja Ripatti (2006) ovat löytäneet paljon perusteluja yrittäjyyskasvatukselle.

Yhteiskunta panee toimeen tavoitteitaan, parantaa kansalaisten valmiuksia hyvän elämän luomisessa sekä tulevaisuuden haasteiden kohtaamisessa koulutuksen avulla. Tämän vuoksi muutospaineet suuntautuvat eritoten koulutussektoriin, jossa suunnannäyttäjänä toimii uusi tieteellinen tutkimus ja siihen tukeutuva korkeakoulutus. Yrittäjyydellä sekä siihen kytkeytyvällä kasvatuksella ja koulutuksella on erityinen rooli tulevaisuuden hyvinvoinnin takaamisen kannalta.

Kun epävarmuus ja monimutkaisuus lisääntyvät, yrittäjämäinen käyttäytyminen tulee tärkeäksi kaikilla toiminnan tasoilla, maailmanlaajuisesti, yhteiskunnallisesti, alueellisesti, organisatorisesti ja yksilöllisesti Allan Gibbinin (2005) mukaan.

2000-luvulta alkaen yrittäjyys sekä siihen kytkeytyvän koulutuksen merkitys on huomioitu EU:ssa paremmin, ja näin sen strategia, työllisyyden suuntaviivat ja tavoitteet antavat painoarvoa yrittäjyydelle sekä korostavat sen roolia niin uuden työn luojana, urana, kelpoisuuksina kuin laajempuna kulttuurisena muutosprosessina, johon koulutus integroituu. (Commission of the European

Communities 2003; European Commission's Green paper 2003; European Commission 2005).

Myös Suomessa on hallituksen luoma erityinen politiikkaohjelma ja toteuttamissuunnitelma yrittäjyyskasvatukselle (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2005; Opetusministeriö 2004).

Suomalaisen koulutusjärjestelmän kaikilla koulutusasteilla tavoitellaan laajaa näkemystä yrittäjyydestä sekä työelämäyhteyksien ja yrittäjien käytännön toiminnan tuntemisen korostamista. Myös pienyritysten merkitys niin taloudessa kuin laajemmin koko yhteiskunnan hyvinvoinnin luomisessa tunnustetaan näissä tavoitteissa. Pohjoismaiset hyvinvointiyhteiskunnat kohtaavat muutostarpeita yhteiskunnan palvelutarjonnan tullessa monipuolisemmaksi, ja tämä heijastuu tavoitteissa.

Yrittäjyyden opetus on osana kaikkia koulutusasteita. Ihmisten valmiuksia ryhtyä halutessaan yrittäjäksi, yritetään lisätä yrittäjyyden politiikkaohjelman toimenpiteiden kautta opetusministeriön toimesta. Yrittäjyyden houkuttelevuuden lisääminen yhtenä uravaihtoehtona toimii yleisenä tavoitteena. Yrittäjyyskasvatus, joka läpäisee koko koulutusjärjestelmän, sekä myönteinen suhtautuminen yrittäjyyteen luovat pohjaa yrittäjyydelle. Yrittäjyyden tueksi koulutuksen ja työelämän välistä vuorovaikutusta pyritään vahvistamaan, parantamaan opettajien ja opinto-ohjaajien tietoja yrittäjyydestä sekä kehittämään opetussisältöä ja -menetelmiä kaikessa koulutuksessa. (Yrittäjyyskasvatuksen linjaukset 2004.)

Suomessa yrittäjyysopinnoilla pyritään kehittämään yrittäjämäistä asennetta, joka on yhdistelmä joustavuutta, aloitekykyä, riskinottokykyä, itseohjautuvuutta ja yhteistyökykyä. Hytin ja Kuopusjärven (2004) mukaan tämän odotetaan lisäävän tietämystä yritteliästä toiminnasta sekä yrittäjyyteen nitoutuvista vaatimuksista samalla tulevaa urakehitystä ja opintoja tukien. (Kyrö & Ripatti 2006.)

2.4.2 Yrittäjyyskasvatuksen tavoitteita

Yrittäjyyteen liittyvän tiedon lisääminen nähdään yhtenä keskeisistä yrittäjyysopetuksen tavoitteista. Tämän uskotaan lisäävän tiedollisia valmiuksia, jotka mahdollisesti edesauttavat yrittäjäksi ryhtymistä. (Kyrö & Ripatti 2006, 51.)

Yrittäjyyskasvatuksella tavoitellaan oppilaiden yrittäjämäisen toiminnan edistämistä sekä yrittäjyyden markkinointia mahdollisena ammatinvalinnallisena vaihtoehtona. Kasvatustoiminta tähtää aina tulevaisuuteen. Tulevaisuudessa tämän päivän oppilaat ja opiskelijat kohtaavat yrittäjyyden liittyvän ammatinvalintatilanteeseen entistä suuremmalla todennäköisyydellä. Tällöin yrittäjyyskasvatuksen tehtäväksi voidaan nähdä oppilaan ja opiskelijan valmistaminen tätä valintatilannetta ajatellen niin, että tämä pystyisi tekemään omalta kannaltaan ja itselleen parhaan mahdollisen ratkaisun. Optimitilanne olisi pystyä antamaan mahdollisimman lähellä oikeaa oleva kuva yrittäjyydestä niin, että oppilas osaisi ottaa sen huomioon omissa tulevaisuuden suunnitelmissaan. (Ristimäki 2004, 26.)

Peruskoulu- ja lukiolaki velvoittavat koulun järjestämään opetuksen siten, että se antaa oppilaille yhteiskunnan, työelämän, ammatinvalinnan ja jatko-opintojen kannalta tarpeellisia valmiuksia. Tämä laki olettaa, että koulu antaa tarpeelliset tiedot tulevaisuudessa selviämistä varten. Koululla on suuri haaste yrittäjyyden suhteen, ja se koulun on otettava huomioon opetussuunnitelmassaan, jotta se kykenisi tutustuttamaan oppilaat yrittäjyyteen riittävän kattavasti. (Ristimäki 2004, 73)

Hytin (2004) mukaan yrittäjyysopinnot kehittävät itsenäisyyttä, luovuutta sekä oma-aloitteisuutta. Yrittäjyysopetuksen eräänä tärkeänä lyhyen tähtäimen tavoitteena on istuttaa yrittäjämäinen toimintatapa opiskelijoihin. Pitkällä tähtäimellä pyritään lisäämään yrittäjäksi ryhtyvien määrää. Yrittäjäksi harvemmin ryhdytään heti opintojen jälkeen, mutta se voi tulla ajankohtaiseksi myöhemmin yksilön elämässä, kun työkokemusta ja elämäkokemusta on riittävästi. (Kyrö & Ripatti, 2006, 54.)

Jos asenne yrittäjyyttä kohtaan on kielteinen eikä yksilö näe yrittäjyyttä sopivana uravaihtoehtona, yrittäjäksi ryhtymistä on turha pyrkiä edistämään.

Yrittäjäksi ryhtymisen edistämiseksi tarvitaan asenteiden selvää muokkausta; Hytin (2004) mukaan yrittäjyys tulisi hahmottaa yhdeksi todelliseksi ja kokonaiseksi uravaihtoehdoksi muiden rinnalla. Jos asenteet ovat kohdillaan, opinnoissa voidaan keskittyä edistämään yrittäjäksi ryhtymistä. (Kyrö & Ripatti 2006, 55.)

Yrittäjyyskasvatus ei siis suoraan pyri vain kasvattamaan yritysten määrää. Tavoite on muun muassa tarjota oikeanlaista tietoa yrittäjyydestä sekä jokaisen yksilön soveltuvuudesta tähän rooliin. Kun yrittäjyyden erityispiirteet on aktiivisen yrittäjyyskasvatuksen avulla tehty selväksi oppilaille, epäluulot ja epätietoisuus haihtuvat ja kynnykset madaltuvat. (Ristimäki 2004, 27.)

2.4.3 Yrittäjyyskasvatus koulutuksessa

Yhteiskunnallisia muutoksia leimaavat globalisaatio, organisaatioiden madaltuminen, työmarkkinoiden joustavuus, kiristynvä kilpailu, elinikäisen oppimisen vaatimus ja informaatioteknologian kiihtynvä muutosvauhti, jotka aiheuttavat aivan uudenlaisia haasteita koulutusjärjestelmälle. (Leskinen 2000, 8.)

Yrittäjyyskasvatus esiintyy ensimmäisen kerran peruskoulun opetussuunnitelman perusteissa vuonna 1994, joten sen historia ei ole pitkä. Vuoden 2004 opetussuunnitelman perusteet sisältää useita esityksiä, joiden sisällöt viittaavat yrittäjyyskasvatuksen eri osa-alueisiin. Opetuksessa pyritään epäsuorasti toteuttamaan yrittäjämäistä toimintaa opetussuunnitelman mukaisesti. Tämä alkaa oppijan omaa aktiivista ja tavoitteellista toimintaa painottavasta oppimiskäsityksestä. Yrittäjyyskasvatus kehittää tietoja, taitoja ja asenteita (Perusopetuksen opetussuunnitelman perusteet 2004) sekä auttaa kehittämään lasten ja nuorten elämän perusotetta yritteliäämpään suuntaan. (Kyrö & Ripatti 2006, 175.)

Vaikka yrittäjyyden aihealue on ollut opetussuunnitelman perusteissa jo yli vuosikymmenen, teorianmuodostus ei ole edennyt merkittävästi osittain siitä syystä, että yrittäjyydelle ei ole kyetty määrittelemään yhteistä käsitystä yrittäjyyskasvatuksen pohjaksi. Suomalaiseen yhteiskuntaan ja kouluun sopivan menestyksekkään yrittäjyyskasvatuksen kehittämiseksi ja mahdollistamiseksi tulisi yrittäjyys määritellä yhtenäisesti ja selkeästi. (Ristimäki 2004, 17.)

Yrittäjyyskasvatuksen pinnalle nouseminen 1990-luvulla valtakunnalliseen opetussuunnitelmaan juontaa varmasti juurensa 90-luvun alun taloudelliseen taantumahan. Lama saattoi olla vain se ratkaiseva tekijä, joka laittoi aiemmin alkaneen kehityksen kunnolla liikkeelle. Yrittäjyyden ja yrittäjyyskasvatuksen nousun taustalla saattoi olla muutakin kuin sen merkitys työllistämiskeinona, kuten esimerkiksi yleisen työnteon luonteen ja toimintaympäristön muuttuminen yrittäjämäisempään suuntaan. (Ristimäki 2004, 35.)

Yrittäjyyden muoto koulutusjärjestelmässä riippuu yksilön iästä, elinvaiheesta ja toimintaympäristöstä. Yrittäjyyskasvatuksessa odotukset keskittyvät yrittäjämäisen toiminnan aikaansaamiseen Euroopan Unionin ja Suomen asettamien tavoitteiden mukaisesti. Laaja näkemys yrittäjyydestä sitoutuu näihin haasteisiin ja asetettuihin tavoitteisiin, jotka on erittäin selvästi määritelty suomalaisessa koulujärjestelmässä. Jokaisella asteella on omat määrätyt tavoitteet sekä painopisteet. (Kyrö & Ripatti 2006, 19.)

Menetelmällisesti yrittäjyyskasvatus tukee kouluopetuksen tavoitteita ja edustaa hyvää opetusta. (Ristimäki 2004, 73.)

Yrittäjyyskasvatus tulisi sisällyttää kaikkeen koulun toimintaan, eri oppiaineisiin, erillisprojekteihin tai esimerkiksi TET-harjoittelun tyyppisiin toimiin opetussuunnitelman perusteiden mukaan (Ristimäki 2004, 27). Yrittäjämäinen toiminta näkyy myös kulttuurissa, jonka luominen voi hyvin alkaa jo koulunkäynnin alkutaipaleella. Näin siitä tulee luonnollinen tapa toimia jo koulunkäynnin alusta asti. (Ristimäki 2004, 35.)

Koulun tulisi löytää tapa auttaa oppilasta kohti työskenneltyä identiteettiä myös sellaisten oppilaiden osalta, joilla ei ole ollut kosketusta yrittäjyyteen tai yrittäjiin perhetaustan myötä. Koululla on mahdollisuus toteuttaa tämä tehtävä kahdella tavalla, jotka tukevat ja täydentävät toisiaan. Ensin oppilaat voivat tutustua yrittäjiin ja yrittäjämäiseen toimintaan yrittäjyyskasvatuksen ja sen toimintamuotojen kautta ja sitten työstää yrittäjyyttä ja yrittäjyysidentiteettiä koulun oman yrittäjyyskasvatustoiminnan ja liiketoiminnan sekä siihen liittyvän opetuksen kautta. (Ristimäki 2004, 89.)

Yrittäjyyskasvatuksen avulla opitaan yrittäjyyteen ja liiketoimintaan liittyviä tietoja ja taitoja. Samalla oppilaat saavat tietoa yrittäjän työn luonteesta ja vaatimuksista sekä mahdollisuuden käsitellä itseään yrittäjyyden näkökulmasta ja muodostaa itselleen yrittäjyyteen liittyvä työskennelty identiteetti myös tätä kautta. (Ristimäki 2004, 90.)

2.4.4 Opettajien merkitys yrittäjyyskasvatuksessa

Opettajien asenteet yrittäjyyttä, yrittäjyyden edistämistä ja yrittäjyyskasvatusta kohtaan ovat merkityksellisiä, kun yrittäjyyskasvatusta toteutetaan ja pannaan toimeen. Asenteilla on määrätynlaista vaikutusta motivaatioon. Arvot taas vaikuttavat asenteisiin ihmisissä. Peltosen mukaan elämänkatsomus vaikuttaa arvoihin, arvot asenteisiin ja asenteet motivaatioon, näin syntyy hierarkkinen suhde. (Ristimäki 2004, 115.)

Jos yhteiskunta haluaa edistää yrittäjyyttä nuorten keskuudessa, koulu on ensisijaisessa asemassa yrittäjyyden ja yrittäjämäisen toiminnan edistämisessä. Tällöin opettajat, jotka toteuttavat kasvatusta ja opetusta, ovat myös erityisessä asemassa. Opettajan yrittäjyysasenteilla on merkitystä, kuinka hän haluaa ja on motivoitunut ottamaan yrittäjyyskasvatuksen osaksi opetustyötään. (Ristimäki 2004, 116.)

Koulun yrittäjyyskasvatuksellisenä tavoitteena on vaikuttaa oppilaiden yrittäjämäisiin asenteisiin, mutta lisäksi yrittämiseen yhdistyviin tietoihin ja taitoihin. Kuinka tietoja ja taitoja opetetaan, riippuu opettajien yrittäjyyden ja yrittäjän ammatin tuntemuksesta. Näiden lisäksi opettajan käytettävissä olevilla opetusvälineillä ja heidän omilla kokemuksillaan, kuinka yrittäjyys sopii osaksi heidän opetustyötään, on merkitystä. (Ristimäki 2004, 123.)

Kouluissa tulisi siis edistää yksilön persoonaan liittyviä yrittäjämäisiä ominaisuuksia. Jotta opettaja voi toimia tällä alueella myös yrittäjyyttä ajatellen opetussuunnitelman perusteiden mukaisesti, hänen olisi hyödyllistä tuntee yrittäjän persoonallisuuteen, ominaisuuksiin sekä toimintatapaan ja niiden kehittymiseen liittyvää teoriaa. Tätä kautta opettaja voi paremmin mahdollistaa ja edesauttaa oppilaiden kehitystä myös tällä alueella. (Ristimäki 2004, 49.)

Ristimäen (1998) tutkimuksen mukaan opettajien hyvin positiivinen asenne yrittäjyyttä kohtaan ei näy käytännön tasolla yhtä positiivisena asenteena ja haluna harjoittaa yrittäjyyskasvatusta. Vähäinen yrittäjyyden tuntemus ja sen tuoma tunne riittämättömistä opetuksellisista taidoista tällä alueella voivat olla yhtenä syynä tähän haluttomuuteen. (Ristimäki 2004, 123.)

Yrittäjyyden opettamisessa on ensiarvoisen tärkeää, että käytännön opetustoimintaa harjoittavat opettajat tuntevat yrittäjyyden hyvin ja uskovat omaavansa tarvittavat välineet tämän aiheen opettamiseen. Lisäksi on tärkeää, että opettaja tuntee yrittäjyyden sopivan osaksi opetusta, sillä se liittyy motivaatiotasoon ottaa yrittäjyyden aihealue mukaan opetukseen. (Ristimäki 2004, 124.)

Tarjoamalla opettajille omakohtaisia kokemuksia yritystoiminnasta voidaan edistää opettajien tuntemusta yrittäjyydestä ja yrityselämästä sekä sillä tavoin lisätä kyvykkyyttä ja halukkuutta toimia yrittäjyyden edistämiseksi. Tämän mahdollistavat koulun ja yritysten välisen yhteistyön erilaiset muodot. Myös koulutuksen avulla voidaan lisätä opettajien tietämystä yrittäjyydestä ja yrittäjyyskasvatuksesta, näin syntyy paremmat lähtökohdat harjoittaa yrittäjyyskasvatusta. (Ristimäki 2004, 128.)

Kun ajattelu on kehittynyt ja ymmärrys yrittäjyyskasvatuksen yrittäjyydestä muuttunut, se on muuttanut käsitystä yrittäjyyskasvatuksesta. Kun yrittäjyyskasvatusta toteuttavien opettajien tietoisuus yrittäjyyskasvatuksesta on kasvanut, niin yrittäjyyden edistämisen ja yrittäjyyskasvatuksen alan ymmärtämisessä opiskelijakunnan keskuudessa on siten tapahtunut edistystä. Tämän ajattelun kehitystä kuvaavat *yrittäjyyskasvatuksen neljä toteutumistasoa: taso 1: kaupalliset aineet yrittäjyydeksi. Taso 2: yrittäjyysilmion aito teoreettinen tieto. Taso 3: menetelmien tukema käyttäytymisen muutos. Taso 4: kouluyhteisö yrittäjyyteen sosiaalistavana yhteisönä.* (Ristimäki 2004, 129.)

Jo yrittäjyyskasvatuksen historian alusta asti yrittäjyyskasvatuksen tavoitteiden ja niiden saavuttamisen on nähty liittyvän laajalti kasvatukseen. Siitä huolimatta yrittäjyyskasvatus rinnastettiin aluksi kaupallisiin aineisiin. Vielä nykyisin on opettajia, jotka pitävät liiketoiminnan harjoittamista ja yrittäjyyskasvatusta

samana asiana. Tämä aikakausi kuvastuu tasossa yksi, joka on myös yrittäjyyskasvatuksen tuntemisen ja ymmärtämisen taso. Tasossa kaksi kuvastuu yrittäjyyskasvatuksen ymmärtämisen kehitys sekä teoreettisen pohdinnan eteneminen. Tässä tilanteessa yrittäjyys pyritään näkemään avarammin, jotta se sopii paremmin koulun toimintaan ja tehtävään. Teoreettinen pohdinta antaa yrittäjyydelle ja eritoten yrittäjyyskasvatukselle makro-, liiketoiminta-, organisaatio-, ja yksilöolottuvuuden. (Ristimäki 2004, 129.)

Taso 3 kuvastaa ajattelua, jossa yrittäjyyskasvatus nähdään enemmän opetuksen aihealueena. Yrittäjyys pyritään määrittelemään kasvatustoiminnaksi, jonka avulla koetetaan osallistua yksilön persoonan, ominaisuuksien ja toimintatavan kehitykseen. Taso neljä kuvaa, kuinka tänä päivänä pyritään ymmärtämään yrittäjyyskasvatus laajana sosiaalistavana tehtävänä, joka koskettaa koko yhteisöä. Yrittäjyyskasvatuksen tavoitteet sekä niiden toteutuminen on otettu huomioon koko koulussa ja sen toimintakulttuurissa. (Ristimäki 2004, 130.)

2.4.5 Yrittäjyyskasvatus Suomen korkeakouluissa

Yliopistot epäilevät, voiko yrittäjyyttä ja yrittäjämäisiä toimintatapoja lainkaan opettaa (Fiet 2000). Yrittäjyyteen liittyvät käytännönläheisyys ja arkipäiväinen toiminta ovat kaukana tieteelliseen, tutkittuun tietoon perustuvasta akateemisesta opetuksesta, joka pyrkii opiskelijoiden teoreettisen, analyyttisen ja kriittisen ajattelun kehittämiseen Hytin mukaan (2004). Näistä syistä on pohdittava mikä on yliopiston tehtävä yrittäjyyden edistämässä ja millä tavoin yrittäjyysopinnot tulisi siellä toteuttaa. (Kyrö & Ripatti 2006, 38.)

Yrittäjyys on saavuttanut suosiota etenkin taloustieteiden sekä tekniikan korkeakouluopetuksessa viimeisen neljän vuosikymmenen aikana niin Euroopassa kuin Pohjois-Amerikassa. (Kyrö & Ripatti 2006, 12.)

Yrittäjyyskasvatuksessa ja -koulutuksessa on kyse suuremmasta poliittisesta, kansallisia koulutusjärjestelmiä ja alueellista kehittämistä koskevista tavoitteista, eikä vain yhden tieteenalueen kehittämisestä. Yrittäjyyskasvatus ja – koulutus

eivät siis ole enää yksittäisten toimijoiden aherruksen varassa, mikä merkitsee erityistä vastuuta yliopistosektorille. (Kyrö & Ripatti 2006, 13.)

Yliopistotkin ovat siis joutuneet ottamaan yrittäjyyden huomioon. Perinteisesti akateemisesti koulutetut ovat työllistyneet julkiselle sektorille ja suuryrityksiin, mutta näiden työmahdollisuuksien vähentyessä uramahdollisuudet yrittäjänä ovat nostaneet päätään. Myös palkkatyön muutokset ovat tuoneet yrittäjämäiset piirteet esille, itsenäisyys, oma-aloitteisuus ja luovuus ovat vaatimuksina palkkaukselle. Useat yliopistot tarjoavat erityisiä yrittäjyysopintoja tai niillä voi olla linkkejä yrittäjyyteen muilla tavoin. (Kyrö & Ripatti 2006, 33.)

Nykyisenä oletusarvona on, että yliopistot ovat aktiivisia toimijoita alueellisen kehityksen sekä taloudellisen kasvun hyväksi. Yliopistoja pidetään merkittävänä uusien teknologioiden ja yritystoiminnan tuottamisessa Laukkasen ja Tuunaisen (2004) mukaan. Heinosen (2004) mukaan haasteena on luoda entistä innostavampi kuva yrittäjyydestä opetukseen, opetussuunnitelmiin, henkilökuntaan ja opiskelijoihin. (Kyrö & Ripatti 2006, 35.)

Yliopistolain uudistus (2009) toi yliopistoille uuden tehtävän: *Tehtäviään hoitaessaan yliopistojen tulee toimia vuorovaikutuksessa muun yhteiskunnan sekä edistää tutkimustulosten vaikuttavuutta*. Tämä niin sanottu yliopistojen kolmas tehtävä korostaa entisestään yliopistojen roolia yrittäjyyden edistämistyössä. Lakiuudistuksen myötä yliopistojen kahden perustehtävän, tutkimuksen ja koulutuksen rinnalla on nyt kolmas tehtävä, yhteiskunnallinen vaikuttavuus. (Kyrö & Ripatti 2006, 35.)

Yliopistot toimivat uuden tieteellisen tiedon ja siihen nojaavan opetuksen välittäjänä ja ovat vastuussa yhdessä ammattikorkeakoulujen kanssa opettajien koulutuksesta. Ne ovat myös tärkeässä asemassa poliitikkojen ja käytännön toimijoiden koulutuksessa yhteiskunnan kaikissa laitoksissa ja organisaatioissa. (Kyrö & Ripatti 2006, 13.)

Käsitteellisesti yrittäjyyskasvatukseen voidaan katsoa kuuluvan kaikki yrittäjyyden muodot sekä niiden vuorovaikutuksen. Yliopistoissa on alettu keskittyä opetuksessa opiskelijoiden koulutukseen, jossa korostetaan luovuutta ja innovatiivisuutta, eikä yrityksen omistamista ja johtajuutta Menziesin ja

Paradin (2002) mukaan. Yrittäjyyskasvatuksessa ei keskitytä enää vain yrityksen perustamiseen vaan muutoksiin ja innovaatioihin, jotka ovat niin johtajien kuin yhteiskunnallisten toimijoiden arkea tänä päivänä. (Kyrö & Ripatti 2006, 19.)

Yrittäjyysopetuksen lisääntyessä edellytetään entistä enemmän yrittäjyyden ymmärtäjiä ja osaajia. Sen myötä tulevat myös vaatimukset menetelmien ja kasvatustieteen kehittämiseksi. Tärkeimpänä menetelmien kannalta on sellaisten henkilöiden löytäminen ja hyödyntäminen, jotka kasvattavat luomis- sekä perustamisprosessien tehokkuutta yhteiskunnan eri asteilla (Hytti & Kuopusjärvi 2004). (Kyrö & Ripatti 2006, 40.)

Yrittäjyyden rooli yliopistoissa kasvaa ja vahvistuu koko ajan. Viisi yliopistoa Suomessa tarjoaa mahdollisuuden valita yrittäjyyden pääaineeksi. Jos yrittäjyyteen luetaan myös yritteliäisyys, oma-aloitteisuus ja aktiivinen asennoitumistapa, niin tämä on osa kivijalkaa kaikkien yliopistojen toiminnassa kokonaisvaltaisesti. (Kyrö & Ripatti 2006, 48.)

Kolme yliopistoa vastaa maamme korkeimmasta teknillisen alan koulutuksesta. Näissä kolmessa yrittäjyys näkyy selvästi, ja se merkitsee usein juuri yrityksen perustamista sekä johtamista. Vaikka näissä kolmessa monet tekniikan alat ovat vallalla, niihin on liitetty liiketoiminnan mahdollisuus. Lappeenrannan teknillinen yliopisto tarjoaa lisäksi mahdollisuuden opiskella pääaineena kauppatieteitä, mikä voi lisätä kiinnostusta yrittäjyyteen. Tavoitteena on, että Lappeenrannasta valmistuisi *insinöörejä, jotka ymmärtävät ekonomeja ja päinvastoin*. Kuitenkin vahvimmin yrittäjyys on esillä Suomen kolmessa kauppariikiteakoulussa. (Kyrö & Ristimäki 2006, 42.)

Kaikki yliopistot tarjoavat erimuotoisia yrittäjyyden opintoja vaihtelevissa määrin. Yrittäjyyden opetus esiintyy usein yrittäjyys-aineen nimellä. Myös muissa aineissa on yrittäjyysselementtejä vaihtelevasti mukana. Yrittäjyysopintojen tarjonta on laajentunut huomattavasti vuoden 2004 jälkeen, jolloin valtakunnallinen joustavan opinto-oikeuden (JOO) sopimus tuli voimaan. JOO-sopimuksen ansiosta Suomen kaikki korkeakouluopiskelijat ovat voineet opiskella yrittäjyyttä. (Kyrö & Ripatti 2006, 47.)

Lappeenrannassa opiskelijoilla on mahdollisuus opiskella erilaisia yrittäjyydenopintoja sekä Saimaan ammattikorkeakoulussa että Lappeenrannan Teknillisessä Yliopistossa niin pakollisena kuin vapaavalintaisena.

On pohdittu, voiko yrittäjyyttä enää opettaa korkeakouluissa (Fiet 2000) ja missä määrin tämä on mahdollista. Tulisiko yrittäjähengen luominen ja asenteisiin vaikuttaminen aloittaa jo peruskoulun ala-asteella, tai vieläkin aikaisemmin päivähoitossa. Vai onko niihin mahdollista vaikuttaa vielä ratkaisevasti korkeakouluissa. Korkeakouluissa yrittäjyyden opetusta pidetään täysin mahdollisena. Tämän myötä keskeiseen asemaan joutuvat yrittäjyyden opettajat sekä käytettävät opetusmenetelmät: ketkä ovat sopivia opettamaan ja mitkä opetusmenetelmät toimivimpia? (Kyrö & Ripatti 2006, 50.)

Uusi muoto yliopistollisessa yrittäjyysopetuksessa on opettajainkoulutukseen liittyvä yrittäjyysopetus. Tällöin opetus tarkoittaa enemmän yrittäjyyskasvatusta. Opettajien yrittäjyyskasvatus on tärkeää ja ajankohtaista yrittäjyys-teeman läpäisessä koko koulutusjärjestelmä jossain muodossa. Yrittäjyyskasvatus, joka läpäisee koko koulutusjärjestelmän, sekä myönteinen asenne yrittäjyydelle luovat pohjaa yrittäjyydelle. Vaatimuksena on muun muassa opettajainkoulutuksen kehittäminen, johon sisältyy opettajien tiedon lisääminen yrittäjyydestä sekä yrittäjyysmyönteiseen asennekasvatukseen keskittyminen (Yrittäjyyskasvatuksen linjaukset ja toimenpideohjelma 2004). Sisäiseen ja ulkoiseen yrittäjyyteen tähtäävät opinnot sisältyvät niin peruskoulun kuin lukion opetussuunnitelmien uusiin perusteisiin, sekä pakollisina että valinnaisina. *Uudet perusopetuksen opetussuunnitelman perusteet otettiin käyttöön vuosiluokilla 3-9 porrastaen vuosina 2004–2006, lukion opetussuunnitelman perusteet puolestaan otettiin käyttöön vuonna 2005 (Yrittäjyyskasvatuksen linjaukset...2004).* (Kyrö & Ripatti, 2006.)

Yliopistojen yrittäjyysopetus keskittyy usein yrittäjyys-ilmiöön ja sen kuvaamiseen, yrittäjyysprosessin tunnistamiseen sekä erilaisten yrittäjyyteen yhdistettävien tietojen ja taitojen opettamiseen. Yrittäjyysopetus ei varsinaisesti tähtää yritystoiminnan käynnistämiseen. (Kyrö ja Ripatti 2006, 50.)

Tavoitteita tutkailtaessa yliopistot ovat tunnistaneet paineen lisätä akateemisia yrittäjiä ja yrittäjyyttä. Vaikka yrittäjien ja yritysten lisääminen ei olisi ensisijainen tavoite, monet opetuksellisista toimista keskittyvät ymmärrykseen yrittäjyydestä sekä sisäisen yrittäjyyden edistämiseen. Nämä voivat parhaimmillaan madaltaa yrittäjäksi ryhtymisen kynnyksiä ja lisätä yrittäjyyden mahdollisuutta akateemisten uravaihtoehtona. (Kyrö & Ripatti 2006, 50–51.)

Kun yrittäjyysopetusta suunnitellaan, on tärkeää tunnistaa kohderyhmän koulutusmahdollisuudet. Vaikka yleinen suhtautuminen yrittäjyyteen on positiivista akateemisesti koulutettujen keskuudessa, yrittäjyys ei kuitenkaan ole heille luonteva uravaihtoehto (Tonttila 2001). (Kyrö & Ripatti 2006, 54.)

Tulevaisuudessa yrittäjyyden rooli yliopistoissa vain kasvaa. Yrittäjyys on merkittävänä osana yliopistoissa tapahtuvia muutoksia. Myös yliopistojen ja elinkeinoelämän välinen suhde kohtaa muutoksia. Käytännön toiminnan ja teorian sekä korkeimman tieteellisen tutkimuksen ja opetuksen välinen jyrkkä raja on hämärtyvässä. Yliopistojen kolmas tehtävä tavoittelee yliopistoissa tuotetun tiedon palvelevan ympäröivää aluetta entistä paremmin. Yliopistot toimivat myös entistä enemmän yhteistyössä yritysten sekä muiden sidosryhmien kanssa. Yliopistojen toiminnassa oleva elinkeinoelämälähtöinen täydentävä rahoitus on tullut siihen pysyvästi. Yhteiskunnassa vallinnut ajatusmalli on muuttunut palkkatyöyhteiskunnasta enenevässä määrin yrittäjyysyhteiskuntaan. Tämä muutos vaikuttaa paljolti toimintatapoihin yliopistoissa sekä yliopistojen ja yrittäjyyden välillä olevaan suhteeseen. (Kyrö ja Ripatti 2004, 55.)

Yliopistojen yksittäiseen oppilaaseen kohdistama yrittäjyyskoulutuksellinen toiminta ei tavoittele oppilaan ohjaamista yrittäjäksi tarkoituksenmukaisesti. Työelämän muutokset kuitenkin tuovat yhä useammat vastakkain roolin kanssa, mikä edellyttää yrittäjämäistä käyttäytymistä. Mahdollisesti tämän päivän nuoret törmäävät ammattia valitessaan tilanteeseen, jossa yrittäjyys on todennäköisesti parempi työllistymisvaihtoehto. Eräs koulutuksen tehtävistä on valmistaa yksilöitä menestymään elämässään parhaimmalla mahdollisella tavalla. (Kyrö & Ripatti 2006, 91.)

Jos tulevaisuus toteutuu edellä kuvatun lailla, yliopiston tulee omalta osaltaan edistää opiskelijan menestystä tulevaisuuden haasteissa ja ammatinvalintatilanteissa. Yliopiston tulee luoda yksilölle mahdollisuus tunnistaa omat kehitystarpeensa, mutta myös täydentää yksilön tunnistamat tiedolliset tarpeet. Yliopisto ei saa tavoitella yksittäisen opiskelijan yrittäjyyttä mutta tämä toiminta saattaa edesauttaa valintatilanteessa olevista opiskelijoista suuremman osan päätymistä yrittäjiksi ja makrotason tavoitteen toteutumista yritysten määrän lisäyksessä. (Kyrö & Ripatti 2004, 91.)

2.4.6 Käytännön toteutus korkeakouluissa

Starttihautomotoiminta pyrkii välttämään oppilaitoksen hallintapainotteisuutta (Koiranen & Peltonen 1995) ja yhdistämään yrittäjyysopinnot suoraan omaan koulutusalaan (Tenhunen 2004a). Hautomossa opiskellaan tavallisesti yrittämisen avulla. Tätä varten opiskelijalle on tarjolla koulutusta, toimitiloja, tietoteknisiä apuvälineitä ja konsultointia korkeakoulun puolesta. (Kyrö & Ripatti 2006, 137,139)

Opiskelija ei ole yrittäjä vielä starttihautomovaiheessa, vaikka opiskeluun liittyy vaiheita ja piirteitä yrittämisestä. Starttihautomovaiheen ja opintojen päättymisen jälkeen opiskelija voi siirtyä varsinaiseen yrityshautomoon tai suoraan yrittäjäksi näin halutessaan. Starttihautomon toimintaa tukemaan on perustettu osuuskunta. Se pyrkii auttamaan ja tukemaan opiskelijaa tämän tavoitellessa menestyvää liiketoimintaa sekä tarjoamaan turvalliset puitteet opiskeluaajan ammattimaiseen toimintaan. (Kyrö & Ripatti 2006, 140.)

Yrityshautomoissa tuetaan *yrittäjänä kehittymistä ja yritystoiminnassa tarvittavien valmiuksien hankkimista*. Samalla pyritään luomaan edellytykset yrityksen kehitykselle ja kasvulle. Hautomoissa arvioidaan millaiset mahdollisuudet aloittavan yrittäjän liikeidealla on kehittyä. Myös mahdolliset kehitystoimenpiteet selvitetään. Hautomoyrittäjäksi haluavan kanssa tehdään selvityksiä, joiden perusteella ratkaistaan onko yritys hautomoon soveltuva. Valintaan voi vaikuttaa *myös yrityksen kasvuhakuisuus ja liikeidean innovatiivisuus*. (Meretniemi & Ylönen 2008, 147.)

3 Yrityksen perustaminen

Yrittäjäksi aikovan henkilön olisi hyvä oppia ne avainasiat sekä löytää ja tunnistaa olennainen, joiden avulla hän selviytyy ja menestyy yrittäjänä. Kuitenkin käsitykset yrittäjyysosaamisesta ovat eriäviä, mikä aiheuttaa ongelman. Samoin hyvälle yrittäjälle on hankalaa löytää yhtenäisiä kriteerejä. Nämä johtuvat siitä, ettei yrittäjyys ole varsinainen ammatti. Yrittäjyys on vaihtoehtoinen tapa ammatin harjoittamiselle (Sutinen & Viklund 2004, 3.)

Yrityksen perustaminen lähtee liikkeelle omasta halusta ja tahdosta aloittaa yritystoiminta. Lisäksi se vaatii hyvän liikeidean, ammattitaitoa, kokemuksia työelämästä, tietoja ja taitoja yrittämisestä sekä riittävästi alkupääomaa. (Suomen Yrittäjät 2013a.)

Yrittäjyys kiinnostaa usein itseensä uskovia ja osaavia henkilöitä, jotka haluavat päättää itse tulevaisuudestaan ja uskaltavat ottaa riskejä. *Yrittäjä on monenlaisia mutta on kuitenkin olemassa joitain ominaisuuksia ja luonteenpiirteitä*, jotka helpottavat menestymään yrittäjänä. Muun muassa persoonaa, omaa osaamista ja ominaisuuksia pidetään tärkeinä tekijöinä, joita tulisi omalta osaltaan pohtia. Yrittäjäksi aikovan tulisi lisäksi miettiä, sopiiko yrittäjämäinen elämäntapa hänelle. (Meretniemi & Ylönen 2008, 10.)

Menestymiseen vaikuttavat myös muutamat ulkoiset tekijät, kuten *yhteiskunnallinen tilanne, markkinat, oma taloudellinen tilanne sekä perheen ja lähiympäristön suhtautuminen*. (Meretniemi & Ylönen 2008, 10.)

Omia ominaisuuksia, kykyjä, tietoja ja taitoja tulisi tarkastella kriittisesti. Yrittäjyysominaisuuksia tulisi myös pohtia sen mukaan, mille alalle aikoo yrityksen perustaa. Kun edellä mainitut on määritelty tarkasti, voidaan pohtia, minkälaista osaamista tarvitaan lisää, ja voidaanko ne itse opetella vai hankitaanko ne ulkopuolelta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 10.)

Yrityksen perustaminen tuo tullessaan paljon mahdollisuuksia, kuten työn monipuolisuuden, riippumattomuuden, itsenäisyyden, taloudellisen hyödyn ja päätösoikeuden muun muassa aikatauluista ja omista työtehtävistä. Samalla siihen liittyy tunnetusti paljon riskejä ja ongelmia, kuten esimerkiksi vapaa-

ajan väheneminen, pitkät työpäivät, vastuu, velkaantuminen, rahojen loppuminen, epäonnistuminen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 12–13.)

Liikeidea

Yrityksen toiminnan pohjan luo yritysidea. Se kuvastaa asioita, joihin yrityksen synty ja olemassa olo perustuvat. Liikeidea on jalostuneempi versio yritysideaista (Meretniemi & Ylönen 2008, 19). Yksinkertaisimmillaan liikeidea vastaa kysymyksiin: Mitä, kenelle ja miten? Eli mitä tarjotaan, tuote tai palvelu ja sen ominaisuudet, kenelle eli kohderyhmä, ja miten, joka vastaa kaikkiin jäljelle jääviin kysymyksiin (Sutinen & Viklund 2004), eli miten tämä tuote tai palvelu tuotetaan, toimitetaan ja myydään (Meretniemi & Ylönen 2008, 19).

Liikeidea on havainnollinen, käytännönläheinen ja laaja kokonaisuus. Liikeidea toimii työkaluna yrittäjän omassa kehitystyössä, sillä kun yrittäjä pohtii yrityksen liikeideaa, hän joutuu selvittämään itselleen ajatustensa loogisuutta ja yhteensopivuutta sekä perustelemaan niitä vielä itselleen. Tätä voidaan pitää liikeidean sisäisenä roolina. Ulkoisen roolin synnyttää ympäristön paine. Useat yrittäjät ovat riippuvaisia ulkopuolisista sidosryhmistä yrityksen perustamisvaiheessa. Näihin sidosryhmiin kuuluvat muun muassa yksityiset ja julkiset rahoittajat, riskisijoittajat, ja työvoimaviranomaiset. Ulkoisilla sidosryhmillä on tärkeä rooli ideoiden toteutumisessa. (Sutinen & Viklund 2004, 68.)

Liikeidealla on ratkaiseva vaikutus yrityksen menestymiseen. Hyvin rakennettuna se ohjaa yrityksen toimintaa. Liikeidean voi löytää monin eri tavoin. Siltä ei vaadita loistokkuutta, omaperäisyyttä tai ainutlaatuisuutta, *riittää että se toimii ja yritys menestyy*. (Meretniemi & Ylönen 2008, 19.)

Liikeideoiden lähteitä ei yritystoiminnassa ole liikaa. Ensimmäinen vaihtoehto on hyödyntää omaa osaamistaan. Ammattitaito- tai kokemuslähtöinen liikeidea on tavallisin yritysidea lähde. Se perustuu toisen palveluksessa hankittuihin taitoihin tai kokemukseen, harrastuksiin tai muuhun perehtymiseen. (Sutinen & Viklund 2004, 75.)

Toinen vaihtoehto on hyödyntää vanhoja ideoita tai keksiä uusia innovaatioita. Innovaatio on uusi keksintö, malli tai valmistusmenetelmä. Mikäli innovaatio on

teknisesti monimutkainen, se vaatii suuren pääomapanoksen, ja harvoin aloittavalla yrityksellä on niin suuria varoja käytettävissään. Tällöin vaihtoehtoina voi olla lisensointi; jos innovaatio on suojattavissa, yhteistyö suuremman yrityksen kanssa, idean myyminen ulkopuoliselle suuremmalle yritykselle, tai riskipääoman hankkiminen osakesijoituksina; yksityisiltä tai julkisilta venture capital -yhtiöiltä (Sutinen & Viklund 2004, 75). Vanhoja ideoita voi soveltaa ja kehittää. Myös olemassa olevia tuotteita ja palveluja voi mahdollisesti kehittää paremmiksi. Voi myös keksiä kokonaan uusia tuotteita tai palveluja, tai luoda uusia tarpeita asiakkaille, Tarkka voi löytää markkina-aukon tai luoda sellaisen uudelle tuotteelle. Markkina-aukkoon perustuva liikeidea syntyy, kun nykyinen tarjonta jättää jonkin tarpeen tyydyttämättä. Nämä liikeideat kohdentuvat yleensä hyvin kapealle sektorille, jossa on enemmän kysyntää kuin tarjontaa (Sutinen & Viklund 2004, 75). On myös mahdollista havaita sellainen tarve, jota ei ole vielä huomioitu. (Meretniemi & Ylönen 2008, 20.)

Kolmas vaihtoehto on *valmiin yrityksen ostaminen*. Hyviä puolia siinä on *valmis liikeidea, asiakaskunta, markkinaosuus, ja toimintakonsepti*. Lisäksi *toiminta käynnistyy nopeasti, koska voi jatkaa entisen yrityksen pohjalta*. Huonoiksi puoliksi voidaan katsoa esimerkiksi ostamisen mahdollistava tarvittava pääoma, valmiin toimintakonseptin tai nimen sopimattomuus uudelle omistajalle ja uuden omistajan ajatusten sopimattomuus jo olemassa oleville asiakkaille, yrityksen huono sijainti uudelle omistajalle, tai uuden yrittäjän hylkiminen uudella paikkakunnalla. (Meretniemi & Ylönen 2008, 21.)

Neljäs vaihtoehto on franchising ja agentuuritoiminta. Franchisingin luo helpoksi jo olemassa oleva yritysidea. Lisäksi kaikki tarvittava osaaminen on ostettavissa kun aloittava yrittäjä liittyy franchising-ketjuun. Ketjun tavaramerkki on usein käytettävissä markkinointiin. Franchising-sopimuksen antaja on neuvomassa ja tukemassa yrittäjää. Agentuuritoiminta perustuu agentin eli kauppaedustajan sitoumukseen edistää *päämiehensä tavaroiden tai palveluiden myyntiä tai ostoa*. Agentti toimii itsenäisenä yrittäjänä. Asiakkaita ovat yleensä tukkuliikkeet. *Panostukset ja riskit ovat suhteellisen pienet*. (Meretniemi & Ylönen 2008, 21.)

Kun liikeidea on saatu valmiiksi, on aihetta tutkistella ideaa vielä hyvin kriittisesti. Ennen kuin perustaa yrityksen, on syytä testata liikeidea kaikin mahdollisin keinoin, jotta turhat riskit ja epäonnistumiset vältetään. Apuna voi käyttää ulkopuolisia asiantuntijoita. Markkinatutkimus kannattaa tehdä joko itse tai sen voi tehdä asiaan erikoistunut yritys. (Meretniemi & Ylönen 2008, 22.)

Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on yritystoiminnan kokonaisvaltainen suunnitelma. Sen tulisi analysoida, perustella ja täsmentää liikeidea. Hyvä liiketoimintasuunnitelma toimii yritystoiminnan lähtökohtana ja periaatteena. Se laaditaan ensisijaisesti yrittäjää itseään varten. Se auttaa yrittäjää suunnittelemaan, ohjaamaan ja seuraamaan helposti yrityksen toimintaa. Liiketoimintasuunnitelma palvelee myös rahoittajia. (Meretniemi & Ylönen 2008, 24.)

Liiketoimintasuunnitelma määrittelee yksityiskohtaisemmin liikeidean, tuotteet ja palvelut, asiakkaat, toimintatavan, vision, toimialan ja markkinoiden tilanteen sekä kilpailijat. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa tulee huomioida toiminnan ja rahoituksen suunnittelu, kirjanpito ja vakuutukset, yrityksen henkilöstö ja markkinointi. (Meretniemi & Ylönen 2008.)

Yrityshankkeen vahvuuksia ja heikkouksia voidaan arvioida esimerkiksi SWOT-analyysin avulla. Siinä kartoitetaan idean vahvuudet (strengths), heikkoudet (weaknesses), mahdollisuudet (opportunities), ja uhat (threats). SWOT on helppo , tunnettu ja käytännöllinen väline *liikeidean ja yrityksen toimintaympäristön kriittiseen arviointiin*. Analyysia tehtäessä on tärkeää muistaa realistisuus. (Meretniemi & Ylönen 2008, 34.)

Yrityksen perustajan tulee pohtia, kuinka paljon varoja hän tarvitsee yritystoiminnan käynnistämiseen ja alkuvaiheeseen. Investointilaskelma auttaa suunnittelemaan yrityksen rahan tarvetta ja rahoitusta. Kannattavuuslaskelman avulla taas arvioidaan, kuinka paljon yrityksen tulisi myydä, jotta yrittäjälle jäisi rahaa elämiseen ja liiketoiminnasta aiheutuneiden kulujen maksamiseen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 36–37.)

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen saa apua muun muassa Uusyrityskeskuksista ja ELY-keskuksista. (Suomen Yrittäjät 2013b.)

Yritysmuodot

Suunnitelmaa seuraa yritysmuodon valinta. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa henkilömäärä, suunniteltu yrityskoko, toiminnan laajuus, pääoman tarve ja saatavuus, liiketoiminnan riski, taloudellisen vastuun jakaminen, päätöksenteko, toiminnan joustavuus, yrityksen jatkuvuus, laajentamismahdollisuudet, suunniteltu voitonjako ja tappion kattaminen, verotus eri yhtiömuodoissa, ja lisäksi yrityksen imago, vakuuttavuus ja luotettavuus. (Meretniemi & Ylönen 2008, 40.)

Yritysmuodot jaetaan kahteen ryhmään, henkilöyrityksiin, joihin kuuluu toiminimi, avoinyhtiö, ja kommandiittiyhtiö, ja pääomayrityksiin, joita ovat osakeyhtiö ja osuuskunta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 41.)

Suomen Yrittäjien Internet sivuilta (Suomen Yrittäjät 2013c) löytyy selkeät kuvaukset eri yritysmuodoista.

Yksityisestä elinkeinonharjoittajasta käytetään nimeä toiminimiyrittäjä. Toiminimen perustamiseen riittää pelkkä ilmoitus kaupparekisteriin, eli erillistä perustamisasiakirjaa ei tarvita. Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee kaikki sitoumukset itse ja solmii sopimukset omalla nimellään, ja vastaa kaikista tekemistään sitoumuksista kaikella liikkeeseen kuuluvalla sekä henkilökohtaisella omaisuudellaan.

Avoin yhtiö syntyy kahden tai useamman yhtiömiehen sopimuksesta harjoittaa elinkeinoa saavuttaakseen yhteinen tarkoitus.

Kommandiittiyhtiön perustaminen vaatii kirjallisen sopimuksen, jonka allekirjoittavat kaikki yhtiön osakkaat. Sopimus on miltei samanlainen kuin avoimessa yhtiössä, mutta sisältää määräyksen äänettömän yhtiömiehen panoksesta ja tälle maksettavasta voitto-osuudesta.

Osakeyhtiö eli niin sanottu pääomayhtiö on yleisin Suomessa käytetyistä yritysmuodoista. Osakeyhtiö perustetaan osakkeenomistajien tekemällä kirjallisella perustamissopimuksella, jonka he myös allekirjoittavat.

Allekirjoituksella osakkeenomistaja vahvistaa perustamissopimuksesta ilmenevän osakkeiden määrän. Osakkeenomistajat vastaavat yhtiön velvoitteista ainoastaan sijoittamallaan pääomapanoksella.

Osuuskunta vaatii vähintään kolme perustajaa. Osuuskunta on enemmänkin yhteisö, eikä sen jäsenmäärää tai osuuspääomaa ole ennalta määrätty. *Osuuskunnan tarkoituksena on sen jäsenistön taloudenpidon tai elinkeinon tukeminen harjoittamalla taloudellista toimintaa siten, että osuuskunnan jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluja.*

Verotus

Verotukseen liittyvät asiat voivat vaikuttaa hankalilta aloittavasta yrittäjästä, mutta onneksi verotuksesta on paljon tietoa tarjolla. Verohallitus julkaisee tiedotteita verotukseen liittyvistä muutoksista ja uusista laeista. Yrittäjän olisi tärkeää tarkistaa verotukseen liittyvät asiat säännöllisesti verotoimistosta tai Internetistä vero.fi-sivuilta, koska verotussäännökset muuttuvat vuosittain. (Meretniemi & Ylönen 2008, 54.)

Verot jaetaan välittömiin ja välillisiin. Välittömiin veroihin kuuluvat tulo- ja varallisuusverot ja välillisiin kulutusverot (arvonlisävero ja valmistevero). Veroja perivät valtio, kunnat, ja seurakunnat sekä veroluonteisia maksuja kansaneläkelaitos. (Meretniemi & Ylönen 2008, 55.)

Luonnollisen henkilön kaikki tulot jaetaan pääoma- ja ansiotuloihin, ja niitä verotetaan eri tavoin. Luonnollisen henkilön vastakohta on niin sanottu juridinen henkilö, joka voi olla yritys, yhdistys, tai muu vastaava itsenäisenä kohdeltava yksikkö (Sutinen & Viklund 2004, 96). Pääomatuloihin kuuluvat esimerkiksi korkotulo, vuokratulo, voitto-osuus, henkivakuutuksen tuotto ja pörssiyhtiöiltä saatu osinkotulo. Ansiotulot ovat kevyemmin verotettuja ja niihin kuuluvat työsuhteesta saatu palkka, eläkkeet, etuudet ja eräät vahingonkorvaukset ja vakuutus-suoritukset. (Meretniemi & Ylönen 2008, 55.)

Yrittäjän täytyy antaa yrityksen veroilmoitus tilikausittain verohallituksen lomakkeita käyttäen. Veroilmoitus tehdään yrityksen kirjanpidon perusteella, ja se tulee toimittaa määräajassa. Puutteellinen, myöhässä tai kokonaan antamatta jätetty veroilmoitus johtaa usein veronkorotukseen. Yrittäjän

henkilökohtaisten tulojen osalta verovuosi on aina kalenterivuosi. (Meretniemi & Ylönen 2008, 55.)

Yrittäjän on mahdollista vähentää osa yrityksen menoista verotuksessa. Kaikkia yhtiömuotoja koskee tuloverotuksessa samat vähennysoikeudet. Verovähennykset kiinnostavat yrityksiä, koska ne pienentävät yrityksen ja yrittäjän verotettavaa tuloa. Vähennysoikeuden edellytyksenä on, että menon tarkoitus näkyy selvästi kirjanpidon tositteesta eli laskusta tai kuitista. (Meretniemi & Ylönen 2008, 60.)

Periaatteessa kaikki liiketoiminnan muodossa tavaroita tai palveluja myyvät ovat arvonlisäverovelvollisia Suomessa. Yrittäjän on tehtävä kirjallinen ilmoitus verohallintoon ennen liiketoiminnan aloittamista, jonka perusteella yritys merkitään arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Perustamisilmoituksia on saatavilla verohallinnon toimipisteissä, TE-keskuksista ja yritys- ja yhteisötietojärjestelmän Internet-sivuilta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 62.)

Yrityksen talous

Yrityksen sidosryhmät, eritoten *rahoittajat, yritystukien myöntäjät, mahdolliset sijoittajat, asiakkaat ja tavaran toimittajat, arvioivat yrityksiä niiden kannattavuuden, tuottavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden perusteella.* Edellä mainitut tekijät kuvaavat yrityksen taloudellista suorituskykyä. Rahoitusta suunniteltaessa niihin tuleekin syventyä huolellisesti. (Meretniemi & Ylönen 2008, 68.)

Yrityksen tulojen pitäisi olla suurempia kuin menojen, jotta yrityksen toiminta olisi kannattavaa. *Kannattavuus on liiketoiminnan perusta.* Turhia kuluja olisi syytä välttää, etenkin yritystoiminnan alussa. Yrityksen talous tulisi suunnitella huolellisesti ja ajan kanssa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 68.)

Yrityksen maksuvalmius eli likviditeetti kertoo yrityksen käytettävissä olevan rahan määrän. Rahoitus tulisi suunnitella etukäteen niin, että yritys pystyy maksamaan kaikki laskut ja muut maksut määrättyinä päivinä. Likviditeettiin vaikuttaa myös asiakkaiden maksukyky. (Meretniemi & Ylönen 2008, 70.)

Kannattavuus tarkoittaa, että yrityksellä on enemmän tuloja kuin menoja. Kannattavuus *mahdollistaa yrityksen kehittämisen, työpaikkojen luomisen ja yrityksen jatkuvuuden*. Yritystoiminnan kaikki menot tulisi arvioida tarkkaan, jottei ikäviä yllätyksiä ilmaantuisi. Päällimmäisenä tavoitteena on kuitenkin saada realistinen arvio yrityksen tavoitellusta vuosimyynnistä, jotta se kykenee selviämään päivittäisistä menoista ja tuottamaan yrittäjälle riittävän toimeentulon (Sutinen & Viklund 2004, 85). Yrityksen kannattavuutta tulisi seurata koko ajan, sillä *tilinpäätös kertoo tuloksen vasta tilikauden päätyttyä*. (Meretniemi & Ylönen 2008, 70.)

Tuottavuutta arvioidaan tuotoksen ja sen aikaansaamiseen tarvittavan panoksen suhteena. Tuottavuus kertoo tuotantopanosten käytön, toimintaprosessien suunnittelun ja organisoinnin tehokkuudesta. Vaikka yritys olisi tuottavuudeltaan hyvä, se ei välttämättä ole kannattava, jos esimerkiksi asiakkaiden ostohalukkuus on arvioitu väärin. (Meretniemi & Ylönen 2008, 71.)

Vakavaraisuus eli omavaraisuusaste viestii yrityksen velkamäärästä. Jos omavaraisuusaste laskee, se kertoo velkaantumisen lisääntyneen, ja mahdollisesta rahoitusriskistä. Liiallinen velkaantuminen johtaa taloudellisiin ongelmiin. Mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa hallussaan, sitä vakavaraisempi se on ja sitä paremmin kestävä vaikeuksia. (Meretniemi & Ylönen 2008, 71.)

Yrityksen tulee laatia budjetti eli arvio sen tulevista tuloista ja menoista. Budjetin avulla yritys voi tarkkailla kannattavuuttaan. Toteutuneita tuloja ja menoja verrataan määräjain suunniteltuun budjettiin. *Poikkeamat ja niiden syyt tulee selvittää nopeasti*. Mikäli toteutuneet tulot jäävät suunniteltua pienemmiksi, täytyy myyntiin ja markkinointiin panostaa enemmän. Jos taas menot ylittävät suunnitellun ilman järkevää syytä, turhia kuluja tulee karsia. (Meretniemi & Ylönen 2008, 72.)

Yrityksen perustaminen vaatii toimialasta riippuen erilaisia menoja. Kaikille kuuluu kuitenkin rekisteröintimaksu ja mahdolliset ideoiden suojaamismaksut eli tavaramerkin, mallin tai patentin rekisteröintimaksut. Muita kuluja tuovat muun muassa toimitilan vuokra takuineen, erilaiset kalusteet, koneet ja laitteet sekä

mainos- ja markkinointikulut. Myös yrityksen pyörittäminen vaatii kuluja, kuten toimitilan vuokra, sähkölaskut, yhteyskulut eli Internet, puhelin- ja postituskulut, materiaali- ja tarvikkekulut, kuljetuskulut, palkat ja niiden sivukulut ynnä muita. Nämä kulut yrityksen on pystyttävä maksamaan aina säännöllisin väliajoin. Sitä osaa *myyntituloista, joka jää jäljelle säännöllisten menojen maksun jälkeen, kutsutaan tulorahoitukseksi*. Tulorahoitusta yritys voi käyttää haluamaansa tarkoitukseen, kuten tuotekehitykseen, investointeihin tai vaikkapa henkilöstön ammattitaidon kehittämiseen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 72–73.)

Jotta tulorahoitusta jäisi riittävästi yrityksen käyttöön, sen tulisi toimia menestyksekkäästi. Tuotteiden ja palvelujen tulisi menestyä markkinoilla. Lisäksi yrityksellä tulisi olla paljon uskollisia asiakkaita, jotta se saisi runsaasti myyntituloja. Näiden lisäksi yrityksen tulisi hallita jokapäiväiset kulunsa ja toimia säästäväisesti. (Meretniemi & Ylönen 2008, 72.)

Monille yritykselle ostotoiminta, eli raaka-aineiden, tuotteiden ja palvelujen hankinta, on yhtä merkityksellistä niiden kannattavuuden vuoksi kuin myynti. Näin on erityisesti silloin, kun yritys keskittyy omaan ydinosansa ja käyttää alihankkijoita. Kun vertailee tarjouksia, on hyödyllistä tarkastella kokonaiskustannuksia eikä vain vertailla hintoja keskenään. Pitkät suhteet tavarantoimittajan tai alihankkijan kanssa tuovat usein hyötyä yritykselle. (Meretniemi & Ylönen 2008, 74.)

Rahoitus

Yritystoiminnan käynnistäminen vaatii aina rahaa. Vaadittava rahoitustarve tulisi selvittää huolellisesti ennen yrityksen perustamista. Aloitushankintojen lisäksi rahoituksen tulisi riittää yrittäjän omaan elämiseen ja yritystoiminnan pyörittämiseen noin puoleksi vuodeksi tai vuodeksi eteenpäin toiminnan aloittamisen jälkeen. Yritystoiminta alkaa kerryttää kuluja heti, kun päätös yrityksen perustamisesta on tehty. Ensimmäiset myyntitulot antavat kuitenkin odottaa itseään usein puolikin vuotta. Kassavirran viiveeseen tulisi varautua hyvin ja suunnitelmat tehdä sen mukaan. Kun yrittäjä on selvittänyt tarvittavan alkupääoman määrän, hän voi ruveta suunnittelemaan tarvittavaa rahoitusta. Harvoin yrityksen perustajalla on paljon varoja sijoitettavaksi yritykseen mutta siitä huolimatta suuria velkoja vältetään. Tämän vuoksi yrityksen alkutaipaleella

on usein tiukkaa mutta se pakottaa tehokkaaseen toimintaan. Valtio avustaa yritystoimintaa jossain määrin avustuksina, suorina tukina ja lainoina. (Meretniemi & Ylönen 2008, 76.)

Vieras rahoitus edellyttää usein myös yrittäjän omaa sijoitusta. Kun rahoitussuunnitelmaa laaditaan, täytyy rahan riittävyden lisäksi kiinnittää huomiota myös sen hintaan. Ulkopuoliset rahoittajat arvioivat rahoitusta hakevan yrityksen kannattavuutta ja yritystoimintaan liittyviä riskejä, joiden mukaisesti korko määräytyy. Rahoitusvaihtoehtoja ovat muun muassa oma pääoma, pankkilaina, vakuutusyhtiön laina, Tekesin rahoitus, starttiraha, TE-keskuksen tuet, keksintösäätiön rahoitus, Finnveran lainat ja takaukset, Finpron tuki, yksityiset sijoittajat ja Sitran rahoitus. Suomessakin on bisnesenkeleitä, yksityisiä sijoittajia, jotka sijoittavat pääomaa yrityksiin. Usein he haluavat yrityksestä osuuden ja toimivat yrityksen neuvonantajina. Aikanaan he saattavat vetäytyä yrityksestä eli myydä omistusosuutensa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 76–77.)

Rahoitusta haettaessa on tärkeää muistaa *huolellinen suunnittelu, hyvä liiketoiminta suunnitelma, realistiset kannattavuuslaskelmat, riittävä omarahoitusosuus, määrätietoinen asenne ja sitkeys neuvotteluissa*. (Meretniemi & Ylönen 2008, 86.)

Vakuutukset

Yritystoimintaan kuuluu niin pakollisia kuin vapaaehtoisia vakuutuksia. Vakuutustarve riippuu yrityksen toimialasta. Aloittavan yrittäjän tulee ottaa huolellisesti selkoa kaikista tarvittavista vakuutuksista. Yrityksen vakuutukset ovat aina yksilöllinen kokonaisuus. Vakuutustarjouksia kannattaa pyytää useilta eri vakuutusyhtiöiltä ja tutustua vakuutusehtoihin huolellisesti. Tarjousten tulisi olla tarjouspyynnön mukaisia ja keskenään vertailukelpoisia. Vakuutusasiat ovat tärkeitä ja niistä voi keskustella yritysvakuuttamisen asiantuntijoiden kanssa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 88.)

Yritystä koskevat vahinko-, keskeytys-, vastuu-, tuotevastuu-, ja oikeusturvavakuutus. Yrittäjää työttömyys-, tapaturma-, sairaus-, henki- ja YEL-vakuutus eli yrittäjän eläkevakuutus. Työntekijöitä koskevat ryhmähenki-

sairaus-, työttömyys-, tapaturma- ja TYEL- vakuutus eli työntekijän eläkevakuutus. (Meretniemi & Ylönen 2008, 88–89.)

Henkilöstö

Henkilöstöllä on ratkaiseva vaikutus yrityksen menestykseen kaikilla toimialoilla. *Työntekijöiden osaaminen, koulutus, kokemus, tiedot, taidot ja tahto toimia vastuullisesti vaikuttavat merkittävästi toiminnan sujumiseen.* Jos aikoo perustaa yrityksen yksin, välttää ristiriidat ja päätöksenteko on helppoa. Yksin yrittäminen sopii itsenäisille ammatinharjoittajille, mutta silti yksinäisyys ja raskaus saattaa yllättää. (Meretniemi & Ylönen 2008, 100.)

Yhdessä yrittäminen kannattaa siinä tapauksessa, kun se tuo jotakin lisäarvoa. Ryhmässä työskentely on usein tehokasta, ja se tuo toimintaan tarvittavaa volyyymia. Ihmisten välisen työnjaon tulee olla alusta asti selvästi määritelty, jotta turhat ongelmat ja sekaannukset vältetään. Kun yrityksen perustajia on useampia, kannattaa kaikista asioista sopia heti alusta alkaen kirjallisesti. (Meretniemi & Ylönen 2008, 100.)

Työtoveri on usein turvallisempi valinta yhtiökumppaniksi kuin ystävä, jottei ystävyys kärsi mahdollisista kiistoista. Kiistoja on siitä huolimatta hyvä välttää sopimalla kaikista asioista jo etukäteen kirjallisesti. Yhtiön omistusta ei kannata jaksaa tasan, jottei ylitsepääsemätöntä ongelmaa pääsisi syntyymään. On hyvä tarkistaa ja sopia ennen yrityksen perustamista, että kaikilla jäsenillä on samanlainen visio yrityksestä ja että arvot ja tärkeänä pidetyt asiat ovat yhtäläiset. Vaikeat ajat voivat tuottaa ongelmia, samoin kuin rahan tulo ja sen käytöstä päättäminen. Kuitenkin yhdessä yrittäminen jakaa vastuuta, tuo monipuolisuutta, mikäli perustajilla on erilaisia ominaisuuksia ja osaamista, tuo enemmän pääomaa ja turvallisuuden tunnetta, mikäli toinen sairastuu. (Meretniemi & Ylönen 2008, 101.)

Kun henkilöstöä suunnitellaan, on tärkeää määrittää, minkälaista osaamista tarvitaan, missä vaiheessa ja kuinka paljon. Täytyy myös harkita, palkataanko työntekijä kokoaikaisesti vai osa-aikaisesti ja vakituiseen vai määräaikaiseen työsuhteeseen. Yrittäjän tulee pohtia, minkälaisella henkilöstöllä ja henkilöstömäärällä pystytään toteuttamaan se, mitä aiotaan tehdä. Mikäli

henkilöstöä ei haluta palkata, on myös mahdollista käyttää alihankkijoita, vuokrata työvoimaa tilapäisiin ruuhkiin tai tehdä yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa. Myös oppisopimustyöntekijä tai harjoittelija ovat hyviä vaihtoehtoja. Oppisopimus työntekijä pätevyityy töitä tehdessään, kun hän samalla suorittaa oppisopimuskoulutustaan. Harjoittelijan avulla voidaan säästää työvoimakustannuksissa ja samalla heistä voidaan kouluttaa osaavia työntekijöitä yritykseen. Harjoittelijalle paikka voi tarjota väylän työelämään. Yrittäjän kannalta on kuitenkin huomionarvoista, että oppisopimustyöntekijän ja harjoittelijan perehdytys ja opastus vievät paljon yrittäjän omaa työaika. (Meretniemi & Ylönen 2008, 102.)

Markkinointi

Markkinoinnilla pyritään saamaan asiakkaat ostamaan yrityksen tuotteita ja palveluja kilpailevan yrityksen sijaan ja näin tuomaan tulovirtaa yritykselle. Yrittäjä saa apua markkinoinnin suunnitteluun markkina-analyysistä, markkina- ja ostokäyttäytymistutkimuksesta. *Markkinointiviestinnän avulla yritys informoi, suostuttelee, vakuuttaa ja muistuttaa markkinoita tuotteistaan, palveluistaan ja olemassa olostaan.* Markkinointiviestinnän tulisi kertoa selkeästi ja kiinnostavasti, mitä hyötyä tuote tuo, minkälaisin ominaisuuksiin, mihin hintaan ja mistä sitä voi ostaa. Markkinoinnin määrällisiä tavoitteita ovat myynnin, myyntitulojen, asiakasmäärän ja markkinaosuuden kasvattaminen. Laadullisiin tavoitteisiin voidaan lukea positiivinen kuva tuotteesta tai palvelusta, ja yrityksestä, näiden tunnettuuden lisääminen, myyntitoiminnan kehittäminen, asiakasuskollisuuden luominen ja vahvistaminen sekä tuotteen tai palvelun asemointi suhteessa kilpailijoiden vastaaviin. On lukuisia markkinoinnin keinoja, kuten tuote, saatavuus, hinta, laatu, asiakaspalvelu, ilmoitukset, mainonta, kampanjat, brändi ja niin edelleen. Yrittäjän tulee vain valita niistä itselleen sopivin. (Meretniemi & Ylönen 2008, 114–116.)

Perustamistoimet

Yrityksen nimen valinta aiheuttaa usein enemmän päänvaivaa kuin uskoisi. On haastavaa löytää kuvaava nimi ja saada se rekisteröityä. Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) tehtävänä on rekisteröidä ja hyväksyä kaikkien perustettavien ja Kaupparekisteriin ilmoitettavien yritysten nimet. PRH pyrkii

suojaamaan jo olemassa olevien yritysten nimiä sekoitettavuudelta, minkä vuoksi perustettavien yritysten nimiehdotuksia harvoin hyväksytään. (Sutinen & Viklund 2004, 111.)

Hyvä toiminimi on *helposti muistettava, myyvä, lyhyt, selkeä, omaperäinen ja useimmissa kielissä hyväksyttävä* (Meretniemi & Ylönen 2008, 128). Toiminimen valintaa ohjaavat muutamat säännökset. Toiminimi ei saa olla hyvän tavan vastainen tai harhaanjohtava. Kirosanojen käyttäminen on luonnollisesti kielletty. Yritysmuodon tulisi ilmetä toiminimestä. Jos nimessä halutaan käyttää muuta kuin omaa nimeä, kuten toisen sukunimeä tai taiteilijanimeä, tulee siihen aina hankkia lupa. Kommandiittiyhtiön nimi ei saa sisältää äänettömän yhtiömiehen nimeä. Nimen tulisi mielellään soveltua myös kansainvälisille markkinoille (Meretniemi & Ylönen 2008, 128). (Sutinen & Viklund 2004, 112.)

Yrityksen nimi on aina asiakkaille näkyvä viesti, joka luo mielikuvan yrityksen toiminnasta, laadusta, mittakaavasta, tunnelmasta ja lupauksesta, jonka yritys aikoo täyttää. Yrityksellä voi olla myös aputoiminimi, jolla se voi harjoittaa osaa toiminnastaan tai erikielisiä rinnakkaistoiminimiä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 128.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan yritysmuodon tunnuksen käyttäminen ei ole pakollista. Yleensä kuitenkin tmi- tai toiminimi-tunnus on käytössä. Avoimen yhtiön tunnus on Avoin yhtiö, eikä lyhennystä virallisesti hyväksytä. Yhtiömiesten sukunimet kuitenkin hyväksytään. Sana kommandiittiyhtiö tai lyhenne ky tulee käydä ilmi kommandiittiyhtiön nimestä. Äänettömän yhtiömiehen nimeä ei saa käyttää. Yksityisen osakeyhtiön nimen tulee sisältää sana osakeyhtiö tai lyhenne oy. Julkisen osakeyhtiön nimen tulee sisältää sanat julkinen osakeyhtiö tai lyhenne ojy. Osuuskunnan nimi ei saa sisältää henkilön nimeä, vaan maininnan osuuskunta, yhdysosa osuus- tai lyhenne osk. (Meretniemi & Ylönen 2008, 129.)

Suomessa saa harjoittaa elinkeinoa vapaasti, mutta yrityksen perustaminen vaatii kuitenkin erilaisia ilmoituksia ja jossain tapauksissa joitakin lupia. Perustamisilmoitus tehdään yritystietojärjestelmään. Tällä

perustamisilmoituksella voidaan myös ilmoittautua kaupparekisteriin, arvonnlisäverovelvolliseksi, ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin (Suomen Yrittäjät 2013b). Perustamisilmoituksen voi jättää *Patentti- ja rekisterihallituksen toimistoon tai TE-keskukseen*. Rekisteröinnin yhteydessä yritys saa lääninvirastolta Y-tunnuksen. Kaupparekisteriote on virallinen todistus yrityksen olemassaolosta ja se lähetetään yritykselle rekisteröinnin jälkeen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 130.)

Yritystoiminta voi tuottaa tekijänoikeuksia tai keksintöjä eli niin sanottua aineetonta eli immateriaalia pääomaa. Suojattavaa syntyy siis muutenkin kuin vain konkreettisten tuotteiden kehittämisestä. Jos yrittäjä ei suojaa keksintönsä asianmukaisesti, hän voi menettää oikeudet omaan keksintöönsä. Suojausta voi anoa Patentti- ja rekisterihallitukselta. Sen tavoitteena on *estää keksintöjen kopiointi ja tekijänoikeuksien loukkaaminen*. (Meretniemi & Ylönen 2008, 134.)

Toiset yrittäjät aloittavat yritystoiminnan omassa kodissaan, toiset taas haluavat tai joutuvat hankkimaan erillisen toimitilan yritystoiminnalleen. Ellei tilaa ole omasta takaa, sen hankkiminen voi tapahtua vuokraamalla tai ostamalla, sellaisia voi löytää esimerkiksi huoneistovälitysyrityksiltä tai kunnilta. *Liikehuoneistojen vuokrasopimus tulee tehdä aina kirjallisesti*. (Meretniemi & Ylönen 2008, 137.)

Liiketoiminta edellyttää usein myös jotain laitteita, koneita, ohjelmia tai kalusteita. Aloittavan yrittäjän tulisi tarkkaan pohtia, mitä hän todella tarvitsee. Usein on mahdollisuus valita uuden ja käytetyn välillä, mutta myös leasing on mahdollista. (Meretniemi & Ylönen 2008, 138.)

Yrittäjän täytyy myös muistaa selvittää yritystoiminnan luvanvaraisuus. Luvanvaraista elinkeinotoimintaa ovat muun muassa sairaankuljetus, vartiointi- ja taksitoiminta. Lupaviranomaisina toimivat kaupungit, kunnat, ja lääninhallitukset. (Suomen Yrittäjät 2013b.)

Kirjanpito

Suomessa kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia. Kirjanpitoa säätelee kirjanpitolaki ja asetus. Sitä ohjaavat lisäksi yritysten verotusta koskevat lait

sekä elinkeinoverolaki. Kirjanpitoa pidetään ensisijaisesti yrityksen ja yrittäjän omaa käyttöä varten. (Meretniemi & Ylönen 2008, 140.)

Kirjanpidosta on paljon hyötyä, se auttaa yrittäjää näkemään millainen yrityksen taloudellinen tilanne on kulloinkin. Lisäksi se antaa tietoa yrityksen kannattavuudesta ja vakavaraisuudesta ulkopuolisille sidosryhmille. Kirjanpidon avulla lasketaan yritykselle maksettavaksi tulevat verot. Kirjanpidon tehtävänä on tarkkailla, miten raha liikkuu sisään ja ulos yrityksestä, ja laskea lopputulos tilinpäätöksessä. Kirjanpidon muodostavat yrityksen tulot, menot, omaisuus, omat varat, ja velat. (Meretniemi & Ylönen 2008, 140.)

Tuloslaskelman tehtävänä on kertoa, kuinka tilikauden tulos on muodostunut, onko saatu voittoa vai tappiota. Tase kertoo yrityksen omaisuuden ja velkojen määrän tietynä ajankohtana. *Taseessa yrityksen omaisuus merkitään vastaavaa-osaan ja oma pääoma, voittojen ja tappioiden kertymät, varaukset ja vieras pääoma eli velat vastattavaa-osaan.* Näiden osien tulee olla arvoltaan aina yhtä suuria. (Meretniemi & Ylönen 2008, 141.)

Kirjanpito on usein fiksuinta jättää ammattilaisen hoidettavaksi. Yrittäjän tulee kuitenkin ymmärtää perusasiat, sillä hän on itse viime kädessä vastuussa kirjanpidosta. Tilitoimistot toimivat neuvojina ja opastajina yrityksille, niiden talouden suunnittelussa. Tilintarkastuslaki velvoittaa tekemään tilintarkastuksen kansainvälisten standardien mukaan. Se koskee yrityksiä, jotka täyttävät kaksi seuraavista ehdoista; liikevaihto on yli 200 000 euroa, taseen loppusumma on 100 000 euroa, tai palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. Hyvin pienet yritykset ovat vapautettuja tilintarkastuspakosta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 142,144.)

Neuvontapalvelut

Työvoimatoimistoilla on tarjolla monenlaista tukea ja neuvontaa yrityksen perustamista suunnittelevalle starttirahan lisäksi. Yrityshautomaita on Suomessa kymmenittäin, ja *ne tarjoavat aloittavalle yrittäjälle toimitiloja, neuvontaa, tukea ja kontakteja.* Yritystoiminnan aloittaminen hautomon avulla on pehmeämpää, sillä hautomo tukee uusia yrittäjiä monin eri tavoin. Uusyrittäjäkeskukset *opastavat aloittavaa yrittäjää toiminnan käynnistämisessä.*

Uusyrityksillä on palvelupisteitä ympäri Suomea. Ne ovat osa Jobs and Society –nimistä järjestöä ja tarjoavat asiantuntevaa palvelua maksutta kaikille uusille yrittäjille. *TE-keskukset eli Työvoima- ja elinkeinokeskukset ovat kauppa- ja teollisuusministeriön, maa- ja metsätalousministeriön ja työministeriön perustamia palvelukeskuksia.* Niitä on 15 ympäri Suomea. Tarjolla on *palveluita aloittaville yrittäjille, yrityksille ja yksityisille kansalaisille.* Helsingissä sijaitsee NYP-yrityspalvelut, joka auttaa niin aloittavia yrittäjiä kuin jo toimintansa käynnistäneitä kaikissa yritystoimintaan liittyvissä asioissa. Kauppakamari on alueellisesti, valtakunnallisesti ja globaalisti toimiva yhteistyöverkosto yrityksille. Se tavoittelee yrityksen toiminnan edistämistä ja kasvua pyrkimällä vaikuttamaan *esimerkiksi työvoiman saatavuuteen, koulutuskysymyksiin, ja alue- ja liikennepolitiikkaan.* Euroneuvontakeskusten verkosto on Euroopan komission ylläpitämä ja siihen kuuluu noin 250 jäsentä. *Verkosto on perustettu vuonna 1987 ja se toimii noin 50 maassa.* Keskukset toimivat avustaakseen yrityksiä Euroopan unionia koskevissa asioissa, tarjotakseen EU-tietoa ja auttaakseen *pieniä ja keskisuuria yrityksiä hyödyntämään Euroopan Unionin tarjoamia mahdollisuuksia.* Finpro on suomalaisten yritysten yhdessä perustama asiantuntija- ja palveluorganisaatio. Se pyrkii nopeuttamaan kotimaisten yritysten kansainvälistymistä ja vähentämään riskejä, jota siihen liittyy. Suomen yrittäjät ry on elinkeinoelämän järjestöistä jäsenmäärältään Suomen suurin järjestö. Sen pyrkimyksenä on vaikuttaa yhteiskunnalliseen päätöksentekoon, jotta pienten ja keskisuurten yritysten ja yrittäjien toimintaolosuhteet kohentuisivat. Naisyrittäjyyskeskus sijaitsee Helsingissä ja on osa laajempaa uusyritysten verkostoa. Se toimii maanlaajuisesti ja *pyrkii vaikuttamaan uusien, elinkelpoisten yritysten syntymiseen ja keräämään tietoa yrittäjyydestä.* Toiminta on suunnattu vain naisille, ja keskus kuuluu Yrittäjänäisten keskusliitto ry:een, joka ajaa naisyrittäjien etuja. *Pellervo-seura ry on osuustoiminnan palvelu- ja yhteistyöjärjestö,* joka tarjoaa asiantuntijapalveluita ja edunvalvontaa. Seura pyrkii osuustoiminnan edistämiseen yrittämismallina ja osuuskunnan edistämiseen kilpailukykyisenä yritysmuotona. (Meretniemi & Ylönen 2008.)

4 Yrityskauppa

Seinäjoen ammattikorkeakoulun tutkijatiimi teki vuosina 2007–2013 tutkimuksen, joka liittyi omistajanvaihdosten valtakunnalliseen koordinointi hankkeeseen. Seuraavaksi on kerrottu omistajanvaihdoksesta Eija Lammen artikkeliin pohjautuen, jonka tiedot perustuvat edellä mainittuun tutkimukseen. Artikkelin ilmestyi Elinkeinoelämän keskusliiton Prima lehden numerossa 6/2012. (Lampi 2012, 58–59.)

Suomessa on tulossa myyntiin vuosittain liki 3 000 pientä ja keskisuurta yritystä. Ikääntyviä yrittäjiä arvellaan olevan noin 75 000. Heistä kolmasosa suunnittelee lopettavansa liiketoimintansa lähivuosina. Lopettamista harkitsevien yrittäjien määrä on tuplaantunut vuosikymmenen aikana. Suomessa yrittäjät ovat keskimäärin hieman vanhempia kuin muissa EU-maissa. Vaikka monien eläkeikää lähestyvien yrittäjien liiketoiminnot ovat kannattavia ja elinvoimaisia, omistajanvaihdos on väistämättä edessä. Lähes 40 prosenttia yrittäjistä arvelee myyvänsä yrityksen ulkopuoliselle, sitten kun itse aikoo luopua päävastuusta. Noin 30 prosenttia uskoo yrityksen toiminnan loppuvan kokonaan ja reilut 20 prosenttia luottaa, että jatkaja löytyy perheen sisäلتä, eli yritys siirtyy sukupolvenvaihdoksen kautta eteenpäin. Edellä mainitut tiedot löytyvät Omistajanvaihdosten valtakunnallisesta barometrasta.

Tutkimuksesta erottuu selvästi ne ”kauniit ja rohkeat” yritykset, joilla menee hyvin kaikilla alueilla. Tähän ryhmään kuuluvat eritoten perheyrietykset, portfolio- ja sarjayrittäjät. Nämä yritykset panostavat erityisesti kehittämiseen, strategiatyöhön ja riskinottoon yrityksen eteenpäinviemiseksi. Näissä on myös parhaimmat näkymät omistajanvaihdoksen suhteen. Parhaiten menestyneet yrittäjät haluavat usein mielellään jakaa osaamistaan, kokemustaan ja pääomaa muiden yrittäjien hyödyksi, heidän luovuttuaan omasta yritystoiminnasta. Toisen ääripään muodostavat yritykset, *joita ollaan jo lopettamassa, joita ei kehitetä ja joiden kannattavuus on heikko.*

Ikääntyvät yrittäjät pitävät ongelmallisena löytää ostaja tai jatkaja yritykselleen. Arvonmääritys on usein haastavaa. Prosessi voi kestää muutamista kuukausista jopa vuoteen. Asiantuntijat, jotka ovat erikoistuneet

omistajanvaihdoksiin, ovat sitä mieltä, etteivät yritykset hae heiltä apua riittävän ajoissa. *Vaihtoehtojen pohtiminen ja liiketoiminnan kannattavuuden kehittäminen myyntiä varten* ottaa oman aikansa. Ikääntyvien yrittäjien olisi kannattavaa ottaa yrityksen myynti yhdeksi tavoitteista ja osaksi yrityksen strategiaa. Kun ostajaa etsitään, kaikki kanavat tulisi hyödyntää.

Ostajat ja yritysvälittäjät ovat sitä mieltä, että markkinoilta uupuu houkuttelevia ostokohteita, vaikka vuosittain noin 2 500:ssa yli 55-vuotiaan yrittäjän yrityksessä on omistajanvaihdos ajankohtainen. Yrityspörssissä on useita satoja ilmoituksia jatkuvasti ja määrä vain kasvaa tulevaisuudessa.

Suomessa on kokemusta omistajanvaihdostyöstä reilun kymmenen vuoden ajalta, mutta eri *intensiteetillä eri puolilla maata*. Tutkimuksen mukaan ne maakunnat erottuivat edukseen joissa on kyetty luomaan maakunnallista neuvontatyötä. Omistajanvaihdoksia on pyritty edistämään lähinnä vain alueellisella hankerahoituksella. Tällöin työn sisällön muodostuksessa ei ole otettu huomioon omistajanvaihdospalveluja tarvitsevan asiakkaan näkökulmaa, vaan rahoitusnäkökulma. Työstä tulisi tehdä entistä pitkäjänteisempää. Se edellyttää yrittäjäasiakkaiden, yrittäjäjärjestöjen ja kuntien rahoitusta. *Lisäksi työlle tarvitaan selkeät toimijat*: valtakunnallinen koordinointi ja maakunnalliset neuvontapisteet omistajanvaihdoksille ovat tarpeellisia. Jotta omistajanvaihdosprosesseja saataisiin edistettyä, tulisi rakentaa valtakunnallinen ideaalimalli, joka olisi ikään kuin ”palvelutarjotin”. Maakuntien tulisi pystyä tarjoamaan tämänkaltainen ”tarjotin” kaikille omistajanvaihdosta pohtiville. Erityisesti myyjille on tarjolla osaamista omistajanvaihdosten tekniseen toteuttamiseen ja rahoitusjärjestelyihin. Ostajille suunnattuja palveluja ja toimenpiteitä on tarjolla huomattavasti niukemmin, vaikka niitäkin kaivataan.

Yli 55-vuotiailla yrittäjillä on kertynyt kokemusta yrittäjyydestä keskimäärin jopa 20 vuoden ajalta. Heistä merkittävä osa on kiinnostunut toimimaan jonkun yrityksen asiantuntijajoukossa joko mentorina tai hallituksen jäsenenä. Suomessa omistajanvaihdoksia koskevassa elinkeinopolitiikassa onkin viime vuosina kiinnitetty erityistä huomiota ikääntyviin yrittäjiin sekä heidän liiketoimintojensa jatkuvuuteen. Tämä on hyvin luonnollista ottaen huomioon suuret ikäluokat ja ikääntyvien yrittäjien suuri määrä. *Nyt olisi aika kiinnittää*

huomiota myös nuorempiin yrittäjiin. Omistajanvaihdosmarkkinat tarvitsevat toimiakseen myös ostajia. Tutkijoiden mukaan ostajat pitäisi ottaa myyjien rinnalle omistajanvaihdospalveluja kehittäessä.

Suomen yrittäjien Internet-sivuilla on määritelty yrityskaupan muistilista: aloita ajoissa, käy asiantuntijalla, laadi tietoa, vaadi tietoa, tee realistinen strategia, laadi hyvät kauppakirjat, luovu oikeasti ja ota haltuun oikeasti.

4.1 Vaihtoehdot

Yritystä ei tarvitse välttämättä itse perustaa, vaan vaihtoehtoina voivat olla franchising, agentuuritoiminta, valmiin yrityksen tai liiketoiminnan ostaminen, osakkuus jo toimivassa yrityksessä tai perheyrityksissä sukupolvenvaihdos, joka on ajankohtainen lähiaikoina kymmenissä tuhansissa yrityksissä. (Yritys-Suomi 2011).

4.1.1 Franchising

Suomen Yrittäjien Internet-sivut (Suomen Yrittäjät 2013d) tarjoavat kattavan tietopaketin franchisingyrittäjyydestä.

Franchising tarjoaa mahdollisuuden perustaa yritys valmiilla, testatulla liiketoimintamallilla tunnetun ketjun jäsenenä. Tämä yrittäjyyden muoto on levinnyt maailmalla vauhdilla viime vuosikymmeninä. Franchising on levinnyt myös Suomessa vauhdilla yhä uusille toimialoille.

Franchising on kahden itsenäisen yrityksen, franchisingantajan ja franchisingottajan (joita yleensä useita) välistä, sopimukseen pohjautuvaa pitkäaikaista yhteistyötä, jossa franchisingantaja luovuttaa franchisingottajalle oikeuden käyttää tietyllä alueella sovittua maksua vastaan kehittämäänsä tavaramerkkiä, liikemerkkiä, valmistus-, markkinointi- ja palvelumenetelmää eli koko yrityksen liiketoimintamallia (= konseptia) jatkuvalla tuella suunnittelemansa ja valvomansa toimintaohjeen mukaisesti.

Määritelmän mukaisesti franchising voidaan siis ymmärtää kahden yrityksen välisenä yhteistyömallina. Yhteistyösuhteessa franchising on toiselle (franchisingantajalle) vaihtoehtoinen liiketoiminnan kasvu-/levittäytymistapa ja toiselle (franchisingottajalle) yrittäjyyden malli.

Franchisingyrittäjä aloittaa yritystoiminnan jo valmiiksi kehitetyllä liiketoimintakonseptilla, tunnetulla brändillä. Hän saa toisen yrityksen tuen ja ohjauksen. Franchisingyrittäjä koulutetaan, häntä tuetaan alkuun ja hän pääsee osalliseksi ketjun tuomista eduista muun muassa hankinnoissa ja markkinoinnissa. Edellä mainittujen syiden takia, franchising on helpompi tapa aloittaa yrittäjäyys.

Toisaalta ihmisillä on usein ajatus, ettei franchising anna samanlaisia vapauksia kuin perinteinen yksinyrittäjäyys. Franchisingyrittäjänä toimittaessa sitoudutaan *pidättäytymään tiukasti konseptin mukaisessa liiketoimintamallissa ja toimimaan ketjun yhteisten pelisääntöjen mukaan yhteistyössä muiden ketjun yrittäjien kanssa.*

Franchising tuli Suomeen 1970-luvulla autonvuokraus- ja pikaruokaketjujen mukana. Tänä päivänä franchisingketjuja löytyy Suomesta jo lähes kaikilta toimialoilta. Franchisingketjut hakevatkin jatkuvasti uusia yrittäjiä. Lisätietoa yrittäjiä hakevista ketjuista voi löytää Internet-sivulta www.ketju.fi.

Kun itselle mielenkiintoinen ketju löytyy, kannattaa siitä ottaa selvää perusteellisesti, jotta saa mahdollisimman oikean kuvan ja tarkat tiedot ketjusta. Franchisingtoimintaan on myös tarjolla asiantuntija-apua. Näiden asiantuntijoiden kanssa olisi hyödyllistä tavata ennen lopullisia päätöksiä. Lisätietoa franchisingista saa Suomen Franchising-Yhdistys ry:stä, FranCon Franchise Consultingilta ja jo aiemmin mainituilta www.ketju.fi Internet sivuilta.

4.1.2 Valmiin yrityksen ostaminen tai osakkuus jo toimivassa yrityksessä

Suomen Yrittäjien Internet-sivuilla (Suomen Yrittäjät 2013e) on paljon informaatiota myös omistajanvaihdoksesta.

Yrityksen perustamista suunnittelevalle omistajanvaihdos voi olla varsin sopiva ratkaisu, sillä tulevaisuudessa yrittäjiä jää eläkkeelle runsain mitoin, eikä sopivaa jatkajaa yritykselle saata löytyä omasta perheestä.

Yrityksen arvon määrittäminen tuottaa usein hankaluuksia. Omalle elämäntyölle on vaikeaa itse määrittää realistista rahallista arvoa, sillä siihen liittyy myös

paljon tunteita. *Arvo riippuu yrityksestä itsestään, sitä ympäröivästä maailmasta ja ostajasta sekä lukemattomista kaikkiin edellä mainittuihin liittyvistä tekijöistä.* Yrityksen arvon määrittämiseen saa apua asiaan perehtyneiltä asiantuntijoilta.

Hyvin harvoin yrityksen ostajalla on varaa maksaa koko kauppasumma omista rahoistaan. Lähes aina tapauksessa ovat mukana kauppaa rahoittavat pankki ja Finnvera.

Karkeasti ottaen on kaksi tapaa tehdä yrityskauppa: joko tehdään kauppa yrityksen liiketoiminnasta eli liiketoimintakauppa tai sitten se tehdään yrityksen omistukseen oikeuttavista papereista eli osakkeista tai yhtiöosuuksista. Näillä tavoilla on monia ratkaisevia eroja lopputuloksen kannalta.

Verojen maksu on yksinkertaista. Verot maksaa se, *jonka omaisuus on myyty eli joka saa rahat.*

Ostaja yritykselle voidaan etsiä joko itse tai asiantuntijan avulla. Perinteisten lehti-ilmoitusten lisäksi ostajia kannattaa etsiä myös Internetistä tai puskaradion kautta. Myös yrityksen ostajalle löytyy Internetistä monia yrityksenmyyntipalveluja ja yrityksiä välittäviä asiantuntijoita.

Omistajanvaihdokseen on apua tarjolla runsaasti. Yrityskauppoja hoidettaessa yrittäjän kannattaa luottaa asiantuntija-apuun eikä yrittää tulla toimeen yksin.

4.1.3 Perheyrietyksen sukupolvenvaihdos

Sukupolvenvaihdoksestakin saa kattavasti tietoa Suomen Yrittäjiltä (Suomen Yrittäjät 2013e).

Sukupolvenvaihdosta koskettavat aika lailla samat kuviot kuin yrityskauppoja, mutta näissä yrityksissä jatkaja löytyy usein omasta perheestä tai lähipiiristä. Tällöin yrityksestä luopuja harvoin tavoittelee mahdollisimman suurta kauppahintaa., vaan rahaa tärkeämpää on tukea jatkajaa ja yritystoimintaa. Sukulaisten välisiin luovutuksiin verotus tarjoaa tuntuvia huojennuksia.

Yrityksen sukupolvenvaihdos tarkoittaa yksinkertaisimmillaan tilannetta, *jossa yrityksen omistus vaihtuu perhepiirissä tai lähisukulaisten kesken.* Sukupolvenvaihdos on omistajanvaihdosten erikoistapaus. Se eroaa ei-sukulaisten omistajanvaihdoksesta siten, että tietyin ehdoin

sukupolvenvaihdoksessa voi saada verohuojennuksia. *Sukupolvenvaihdoksessa käytetään tavallisesti pienempiä kauppahintoja, lahjoituksia ja erilaisia variaatioita näiden väliltä.*

Vaihdon suunnittelu kannattaa aloittaa hyvissä ajoin, mielellään jo useita vuosia ennen suunniteltua vaihdosta. Aikaa voi viedä sen selvittäminen, *kuka tai ketkä ryhtyvät jatkajiksi ja millä omistuosuuksilla.* Ennen kuin omistajanvaihdos on ajankohtainen, veroseuraamuksia voidaan pienentää *esimerkiksi yhtiömuodon tai yhtiösopimuksen muutoksilla, osingonjaolla, jakautumisella, suunnatulla osakeannilla sekä omia osakkeita hankkimalla.* Edellä mainitut toimenpiteet vievät aikaa, ja asiantuntijan apua kannattaa käyttää hyödykseen.

Kun sukupolvenvaihdos tehdään rauhassa ja ajan kanssa, yrityksen asiakkaat, sidosryhmät sekä jatkaja ja luopuja saavat mahdollisuuden sopeutua sukupolvenvaihdokseen paremmin. Kun omistajanvaihdosta aloitetaan, on tärkeää tietää, mitä järjestelyllä lopulta tavoitellaan.

4.2 Myynnissä olevat yritykset

Internetissä myytävät yritykset löytää Suomen Yrittäjien Yrityspörssin sivuilta. Yrityksen ostamista harkitseva voi löytää Internetistä myös muita yrityksenmyyntipalveluita ja yrityksiä välittäviä asiantuntijoita (Suomen Yrittäjät 2013e). Etelä-Karjalan yrityspörssin sivuilta löytää maakunnan myytävät yritykset ja halukkaat ostajat. *Sitä markkinoidaan luotettavana kohtauspaikkana yritystoiminnasta luopuville ja yrittäjyydestä ja toimivista yrityksistä kiinnostuneille.* Pörssin toiminnassa tärkeässä roolissa ovat puhemiehet, jotka ovat jäseninä Etelä-Karjalan yrityspörssin verkostossa. Heihin kuuluu tunnettuja ihmisiä maakunnasta, jotka tuntevat elinkeinoelämää. Puhemiehet toimivat myyjän ja ostajan välikätenä. (Manskinen 2012, 10.)

Myynnissä olevia yrityksiä on tällä hetkellä 40 ja ostajia on vain 13 (Etelä-Karjalan Yrityspörssi 2013). Kaikki yritykset eivät kuitenkaan ole julkisessa myynnissä, vaan *paljon yrityksiä on niin sanotussa hiljaisessa myynnissä.* Sieltä ei myöskään selviä yritykset, jotka odottavat sukupolvenvaihdosta. (Manskinen 2012, 10.)

Ismo Pöllänen Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy:stä, ja yksi yrittäjöpörssin puhemiehistä, kertoo artikkelissa, että jatkajan löytäminen yritykselle on usein hyvin vaikeaa. Myyjän pitäisi muuttaa elämäntyönsä rahaksi, joten yrityskaupoissa on paljon tunnetta mukana. Pölläsen mukaan moni herää vaihdoksiin usein valitettavan myöhään. Hänen mukaansa yrityksen tulisi pohtia vaihdosta yrityksen ollessa kehityskaarensa lakipisteessä. Laskuvaiheessa olevan yrityksen myyminen on jo vaikeaa. Parhaimmassa tapauksessa yrittäjä voisi jäädä uuden omistajan kanssa työskentelemään ja jakamaan tietojaan ja taitojaan. (Manskinen 2012, 10.)

5 Kuinka lisätä yrittäjyyttä Etelä-Karjalassa?

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, kuinka yrittäjyyttä voitaisiin lisätä Etelä-Karjalassa, kuinka motivoida yrittäjyyteen sekä kuinka vauhdittaa yrityskauppaa. Keskeisiä opinnäytetyön käsitteitä ovat yrittäjyys, yrittäjyyskasvatus ja -koulutus, yrityskauppa ja omistajanvaihdos.

Laadullisen tutkimusmenetelmän ja sen aineiston keräämisellä tavoitellaan aineiston sisällöllistä laajuutta, eikä aineiston määrää kappaleina (Vilkkä 2005, 109). Laadullista tutkimusmenetelmää käyttämällä pyrittiin selvittämään, mitä haastatteluun valitut yrittäjät, yrityspörssin puhemiehet ja yrityshautomon käyneet henkilöt olivat mieltä Etelä-Karjalan yrittäjyyden tilanteesta ja siihen liittyvistä tekijöistä.

Aineistoa kerättiin haastattelemalla, koska sen avulla on mahdollista saada rikkaampia vastauksia. Haastattelu toteutettiin yksilöhaastatteluna, jolloin vastauksiin saatiin yksilöiden aidot henkilökohtaiset tuntemukset. Haastattelu oli strukturoitu eli lomakehaastattelu.

Olin päättänyt ennalta ja harkitusti kaikki kysymykset, niiden muodon ja esittämisjärjestyksen. Valitsin tämän aineiston keräämistävän, sillä tutkimusongelma ei ollut laaja ja tavoitteena oli saada selkeä kuva Etelä-Karjalan yrittäjyyden tilanteesta sekä sen edistämistoimista.

Haastateltavat valikoituivat melko luonnollisesti yhteistyössä ohjaavan opettajan kanssa jo suunnitteluvaiheessa. Tein kuitenkin itse lopulliset päätökset. Tutkimus kohdennettiin erilaisista lähtökohdista lähteneisiin maakunnan yrittäjiin, Etelä-Karjalan yrityspörssin puhemiehiin sekä yrityshautomon käyneisiin entisiin Saimaan ammattikorkeakoulun opiskelijoihin. Koska tavoitteena oli selvittää vain Etelä-Karjalan tilannetta, oli luontevaa valita paikallisia asiantuntijoita haastateltaviksi. Vain he voivat tietää, kuinka asiat maakunnassa ovat.

Tutkimuksen tulokset analysoidaan teoriaosuuden tukemana. Tulosten esittelyn ja analysoinnin yhteydessä luodaan silmäys myös tutkimuksen yleistettävyyteen ja luotettavuuteen.

5.1 Yrittäjyyden tilanne Etelä-Karjalassa

Tutkimukseen osallistuneet, joilla on ollut yrittäjyyden opintoja, kokivat niistä olleen hyötyä nykyisissä tehtävissään. Valtaosalla kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan oli herännyt jo nuorena. Henkilöt, joilla on luontainen kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan, tuntevat yrittäjyyden opinnot varmasti hyödyllisemmäksi kuin ne, joita aihealue ei kiinnosta lainkaan. Toisaalta yrittäjyyskasvatuksen ja –koulutuksen myötä monien kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan voi herätä, jolloin tavoitteet yrittäjyyden lisäämiseksi on mahdollista saavuttaa. Sekä Lappeenrannan Teknillinen Yliopisto että Saimaan ammattikorkeakoulu tarjoavat eriasteisia yrittäjyyden opintoja niin pakollisena kuin vapaaehtoisenaakin. Kiinnostusta yrittäjyyteen tulisi ruokkia jo viimeistään peruskoulussa, jolloin siitä voisi tulla yksi luonnollisista uravaihtoehtoista yksilölle.

Tutkimukseen osallistuneet yrittäjät eivät ole katuneet yrittäjäksi ryhtymistään. He eivät myöskään olleet kohdanneet ongelmia yritystä perustettaessa. Yrittäjät ilmoittivat päivittäiseksi työajaksi 8 - 14 tuntia. Kaikki yrittäjät puolsivat väitettä, että yrittäjänä tulee taloudellisesti toimeen. He myös kokivat yrityksensä olevan menestynyt. Haastateltavien yrittäjien osalta yrittäjyys on sujunut ongelmitta ja menestyksekkäästi. Heidän ilmoittamansa työaika ei puolla väitettä, että yrittäjät joutuisivat olemaan töissä 24 tuntia viikon jokaisena päivänä. Edellä mainittu väite juontaa varmasti juurensa faktaan, että usein

yrittäjillä on työasiat mielessä vapaa-aikanakin. On taitolaji päästää työasioista irti kotiin päästyään.

Tutkimukseen osallistuneet listasivat yrittäjälle tärkeiksi ominaisuuksiksi muun muassa sinnikkyuden, markkinatalouden ymmärtämisen, ulospäin suuntautuneisuuden, ammattitaidon, paineensietokyvyn, luovuuden ja joustavuuden. Ei ole olemassa vain yhtä oikeaa vastausta siihen, millä ominaisuuksilla yrittäjästä tulee menestyvä. Kuitenkin on todettava, että tietynlaiset ominaisuudet edesauttavat yrittäjänä toimimista.

Aloittavan yrittäjän kohtaamista vaikeuksista rahoitus mainittiin selvästi yleisimpänä. Toiseksi kävi ilmi ammattitaitoisen ja motivoituneen työvoiman löytäminen. Muita mainittuja olivat muun muassa sopivien tilojen löytäminen, uskottavuus ja asiakkaiden hankkiminen. *Hyvä liikeidea, yrittäjävalmiudet ja huolellinen suunnittelu auttavat liiketoiminnan käynnistämässä ja myös rahoituksen järjestämisessä* (Suomen Yrittäjät 2010). Hyvälle liikeidealle löytyy yleensä aina rahoitusta, joten suunnitteluun kannattaa ehdottomasti käyttää aikaa. Näin tietää myös, mitä työntekijöiltään odottaa ja mistä odotukset täyttäviä työntekijöitä löytyy. Vuokrattavia ja ostettavia toimitiloja ja tontteja voi kysellä sitkeästi huoneistovälitysyrityksiltä ja etenkin kunnilta. Kuntien uskoisi panostavan näiden tarjontaan, mikäli haluavat edistää yrittäjyyttä alueellaan.

Tutkimuksen mukaan aloittavan yrittäjän saa luopumaan suunnitelmistaan ja unelmistaan suuremmat unelmat kuin todellisuus. Myös rahoituksen saamisella epäiltiin olevan merkittävä vaikutus. Asiantuntijat auttavat pitämään suunnitelmat maan tasalla.

Etelä-Karjalan yrittäjyyden tilanteesta oli eriäviä mielipiteitä tutkimukseen osallistuneiden kesken. Venäjän tuomat mahdollisuudet nähtiin kuitenkin hyvinä, ja niiden uskottiin lisäävän yrittäjyyttä. Tilanteen odotettiin paranevan viiden vuoden sisällä, sillä myös yleisen taloustilanteen uskottiin paranevan. Venäjä lisää ehdottomasti Etelä-Karjalan palveluyrittämisen tarvetta, mikäli kasvu jatkuu entisen lailla tai jopa kiihtyy. Suunnitellun EU:n ja Venäjän välisen viisumivapauden odotetaan viisinkertaistavan itäturismia (Konttinen 2012). Tämä luo myös epävarmuutta maakuntaan, sillä ei ole varmaa, milloin tämä

viisumivapaus mahdollisesti toteutuisi. Pitäisikö turismivirtaan varautua nyt heti, muutaman vuoden vai kymmenen vuoden kuluttua? Vastausta odotellessa uusia yrityksiä varmasti tulee ja vanhoja kaatuu.

Yrittäjyyden edistämistoimiksi mainittiin yrittäjyyden tekeminen jo mahdollisimman varhain yhdeksi luonnolliseksi ja houkuttelevaksi uravaihtoehdoksi. Yrittäjyyskasvatus ja –koulutus nähtiin hyvin tärkeinä yrittäjyyden edistämisessä. Myös verohelpotusten uskottiin auttavan. Yrittäjyyskasvatukseen ja –koulutukseen on jo panostettu, mutta se vaatii sitä vielä enemmän. Koulutus tulisi päivittää vastaamaan tämän päivän tarpeita kaikilla asteilla mahdollisimman nopeasti.

Kuntien uskottiin voivan edesauttaa yrittäjyyttä suosimalla paikallisia yrityksiä ja välttämällä näiden kanssa kilpailua. Yrittäjyyden palveluja ei saisi karsia, vaikka taloustilanne olisi huono, vaan osaamista ja asiantuntija-apua tulisi tarjota nykyistä enemmän. Kunnat voisivat myös auttaa tarjoamalla tontteja ja toimitiloja yrityksille. Olisi kuntien omaksi eduksi panostaa paikalliseen yrittäjyyteen. Etenkin Etelä-Karjalassa itäturismin lisääntyminen on kaikkien yhteinen asia.

Yrityksen myyntiin päällimmäisenä syynä todettiin olevan yrittäjien ikääntyminen. Myös onnistuneen arvokasvatuksen ja sitä seuranneen suunnitelmallisen myynnin uskottiin olevan yhtenä syynä. Joskus myös odottamaton tapaus perheessä voi johtaa yrityksen myyntiin. Yrittäjät ikääntyvät edelleen, ja omistajanvaihdokset antavat vain odottaa itseään. Etelä-Karjalassa tulisi panostaa erityisesti yrityskauppojen edistämiseen, jotta tarpeettomilta yritysten kaatumisilta säästyttäisiin. Se olisi kaikkien etu, eläköityvät yrittäjät voisivat olla hyvillään elämäntyönsä jatkumisesta ja ostajat helpottuneita jatkamalla jo olemassa olevan yrityksen johdossa.

Omistajanvaihdoksien suurimpana ongelmana nähtiin kauppahinnan määrittäminen. Myyjällä on usein suuret odotukset, koska yritys on hänelle kuin lapsi. Realistisen hinnan määrittämiseen auttaa asiantuntijan apu, mutta siltikin sen hyväksyminen voi olla myyjälle vaikeaa. Ostajan voi taas olla vaikeaa nähdä, mistä hinta muodostuu. Riittävän yhteisymmärryksen löytyminen nähtiin

tärkeänä yrityksen jatkuvuuden kannalta. Asiakkuuksien siirron arveltiin aiheuttavan hankaluuksia, jottei menetyksiä tulisi. Myös verotuksen suuruus nähtiin ongelmallisena. Asiantuntija-apua tulisi sekä tarjota että käyttää nykyistä enemmän. Sillä on suuri merkitys yrityskauppojen toteutumisessa.

Jatkajan tai ostajan yritykselleen voi löytää Internetistä löytyvien yrityspörssien kautta, lehti-ilmoituksilla, tilitoimistojen ja pankkien kautta, tuttavien avulla ja ennen kaikkea etsimällä itse aktiivisesti. Helpoin tie on, jos perhepiiristä löytyy jatkaja yritykselle. Myytäviä yrityksiä voi etsiä samoista lähteistä. Joskus kiinnostunut ostaja voi olla suoraan yhteydessä yritykseen.

Yrityksen myynnin uskottiin tuovan myyjälle helpotuksen tunteita, mutta samalla myös luopumisen tuskaa. Yrittäjästä voi tuntua tyhjältä, kun hän jääkin yhtäkkiä toimettomaksi. Mutta hyvässä tapauksessa, jos yrittäjä niin haluaa, hän voi jäädä vielä yritykseen töihin jakamaan tietotaitoaan. Tutkimukseen osallistuneet yrittäjät tunsivat yrityskauppojen myötä tulleen vapaa-ajan helpotuksena. Yrittäjyyden asiantuntijoita ei ole liikaa, joten kovin tietotaitoisten eläkkeelle jäävien yrittäjien toivoisi jatkavan asiantuntijan tehtävissä, mikä olisi myös heidän edukseen, mikäli tekemisen puute vaivaa.

Yrityskauppojen edistämiseksi tärkeimpänä tekijänä katsottiin olevan asiantuntijapalvelujen parantaminen ja kaikkien yrittäjyyttä edistävien palvelujen kokoaminen yhteen paikkaan. Myös myyjien ja ostajien aktiivisuuden parantamisella nähtiin olevan merkitystä. Myyjien olisi hyvä muistaa olla ajoissa liikkeellä yrityksen myynnissä, kun yritys on vielä ”myyntikunnossa.” Myös tässä kohtaa verohelpotusten uskottiin vaikuttavan edistävästi.

Haastateltavat olivat yhtä mieltä siitä, että yrittäjyyskasvatuksella ja –koulutuksella on suuri merkitys yrittäjyyden edistämisessä. Vaikka Suomessa on jo edistytty, on yrittäjyyskasvatuksessa ja –koulutuksessa vielä paljon parannettavaa. Niitä tulisi kehittää edistämällä positiivista suhtautumista yrittäjyyteen. Usein menestyvät yrittäjät saavat paljon kateutta osakseen, mikä on täysin turhaa, toisten onnistumisista tulisi iloita ja oppia. Yrittäjyys kuuluisi pitää esillä ylipäätään. Tietotaitoisiin opettajiin ja luennoitsijoihin pitäisi panostaa. Luennoitsijoille täytyisi tarjota kulukorvauksia heidän näkemästään

vaivasta, jotta asiantunteva taso pystyttäisiin takamaan, ja jotta he olisivat yhä kiinnostuneita jakamaan tietotaitoaan.

5.2 Edistämistoimet

Opinnäytetyönä selvitettiin, kuinka yrittäjyyttä voitaisiin lisätä Etelä-Karjalassa. Laadullisen tutkimuksen tuloksena voidaan todeta, että maakunnassa vallitsee melko yhtenäinen ajattelutapa yrittäjyyden tilanteesta. Tulokset toimivat tukena jo aiemmin selvitetuille seikoille.

Yrittäjyyden lisäämiseksi tarvitaan helpommin saavutettavaa asiantuntija-apua, myyjien ja ostajien aktiivisuuden lisäämistä, yrittäjyyskasvatukseen ja –koulutukseen panostamista, verohelpotuksia sekä kuntien järkevää tonttipolitiikkaa ja toimitiloja.

Asiantuntija-avun kokoaminen ”saman katon alle” toisi helpotusta niin myyjille, ostajille kuin muille keskeisille toimijoille. Lappeenrannan *Wirma palvelee Lappeenrannan seudun yrittäjiä, yrityksiä ja matkailijoita sekä kehittää alueen toimintaympäristöä ja kilpailukykyä*. Sen tavoitteena on saada Lappeenrannan seudulle uudistuvaa liiketoimintaa ja lisätä alueen vetovoimaisuutta. (Wirma Lappeenranta 2013a.)

Wirma Lappeenranta on osa Lappeenrannan kaupungin strategista Lappeenranta Business & Innovations (B&I) – palveluyksikköä. Yhden luukun palvelumallin luvataan takaavan *kiireiselle yrittäjälle tai yrittäjäksi aikovalle* kaikki palvelut vaivattomasti saman katon alta. Palveluita toteuttavat yhdessä Wirma Lappeenranta ja Lappeenrannan Yritystila. (Wirma Lappeenranta 2013a.)

Wirman omistaa Lappeenranta ja sen ympäristökunnat Lemi, Luumäki, Savitaipale ja Taipalsaari. Seudullinen elinkeinoyhtiö ei tavoittele voittoa. (Wirma Lappeenranta 2013a.)

Lappeenrannan Wirma lupaa tarjota juuri sen mitä Etelä-Karjalassa kaivataan. Uskonkin ongelmien johtuvan muusta kuin sen toiminnasta. Oletettavasti Etelä-Karjalan yrittäjyyden heikko tilanne johtuu myyjien ja ostajien huonosta aktiivisuustasosta. Kukaan ei tiedä, että yritys kaipaisi ostajaa tai ostaja kaipaisi

myytävää yritystä, ellei tämä henkilö itse näe vaivaa asian eteen ja tuo sitä julki taholle, joka voi auttaa eteenpäin. Apua kyllä on tarjolla. Tarvitaan rohkeutta yrittää ja luopua. Ostajan tulisi rohkeasti etsiä kiinnostavaa yritystä, ja ehkä myymistä harkitseva eläkeikää lähestyvä yrittäjä luottaa tähän rohkeaan innokkaaseen uuteen yrittäjään ja uskaltaa luopua elämätyöstään. Myös myyjien kannattaa olla rohkeita ja päästä irti, kun sen aika on.

Yrittäjyyskasvatus ja –koulutus ovat saaneet painoarvoa sekä Lappeenrannan teknillisessä yliopistossa että Saimaan ammattikorkeakoulussa. Molemmissa on mahdollisuus opiskella yrittäjyyttä joko pakollisilla tai vapaavalintaisilla kursseilla.

Lappeenrannan teknillinen yliopisto on jopa saanut tunnettuutta yrittäjyyskasvatuksen saralla. Yliopistossa kehitetty yrittäjyyskasvatuksen työväline on saanut jalansijaa ympäri Eurooppaa. *Yrittäjyyskasvatuksen mittaristo™ on maailmanlaajuisesti ainutlaatuinen koulujen yrittäjyyskasvatuksen arvioimiseen suunniteltu menetelmä.* Työväline on tarkoitettu opettajien itsearviointiin. Suomessa se on ollut käytössä reilun vuoden verran perusasteen ja toisen asteen opettajilla. Yli 1500 käyttäjän palaute on ollut hyvää. (Lappeenrannan teknillinen yliopisto 2012.)

Pohjoismaiden ministerineuvosto ja Norden Innovation ovat nimenneet mittariston yrittäjyyskasvatuksen best practiceksi jo kahtena peräkkäisenä vuonna. Projektipäällikkö Elena Ruskovaara kertoo mittariston olevan ainutkertainen koko maailmassa. Tämän vuoksi se on herättänyt niin paljon kiinnostusta Euroopan maiden lisäksi myös muualla. (Lappeenrannan teknillinen yliopisto 2012.)

Ruskovaara ei epäile yrittäjämäisen toiminnan kehittämisen jäävän perusasteelle ja toiselle asteelle. *Yrittäjämäinen yliopisto on ollut esillä EU komission tavoitteissa.* Ruskovaara on saattanut komission tietoon yrittäjyyskasvatusmittariston hyödyntämisen mahdollisuudet eri kouluasteilla. (Lappeenrannan teknillinen yliopisto 2012.)

Saadun palautteen mukaan mittaristo antaa opettajille kaivattua palautetta sekä monipuolistaa yrittäjyyskasvatuksen käsitystä. Saadun aineiston perusteella

voidaan todeta opettajien tarvitsevan lisää tietoa siitä, mitä yrittäjyyskasvatuksella tarkoitetaan. Mittariston tai erillisten koulutusten avulla opettajat ovat ymmärtäneet, ettei yrittäjyyskasvatus ole vain *yrittäjäksi kouluttamista tai yritysten toimintojen opettamista*. *Yrittäjyyskasvatus on kasvattamista yritteliääseen elämänsenteeeseen ja oma-aloitteiseen toimintaan, siksi se on kaikkien opettajien asia*. Asian huomaaminen on innostanut opettajia toimintaan. He ovat ymmärtäneet yrittäjyyskasvatuksen sopivan ja kuuluvan kaikkiin oppiaineisiin ja kaikille luokkatasoille. (Lappeenrannan teknillinen yliopisto 2012.)

Tavoitteena on seurata opettajien itsearviointia puolen vuoden välein. Näin heillä on mahdollisuus seurata omaa kehitystään. Tutkijat taas saavat tietoa voimistuvista ja heikkenevistä toiminnan osa-alueista. . (Lappeenrannan teknillinen yliopisto 2012.)

Yrittäjyyskasvatuksen mittaristo™ luotiin LUT:n koulutus- ja kehittämiskeskuksen ja Kerhokeskus – koulutyön tuki ry:n yhteistyönä Euroopan sosiaalirahaston tukemassa hankkeessa. (Lappeenrannan teknillinen yliopisto 2012.)

Etelä-Karjalaa voidaan siis pitää varsin innovatiivisena maakuntana, ja jos sama kehitys jatkuu, uskoisi alueen yrittäjyyskasvatuksen tulevan kuntoon.

Veroihin liittyvät huojennukset ovat sellaisia tekijöitä, joita ei voi odottaa tapahtuvan lyhyellä aikavälillä. Kaikkien tulee vain sopeutua annettuihin veroihin. Jos suuret verot tuntuvat ylitsepääsemättömiltä, yrittäjyys ei ehkä ole se oma juttu.

Jo aiemmin mainittu Wirma Lappeenranta Oy ylläpitää rekisteriä seudullista vapaista toimitiloista ja yritystonteista. Tiloja on mahdollista hakea käyttötarkoituksen tai kunnan mukaan. *Toimitila- ja yritystonttietoja päivittävät kunnat sekä alueella toimivat kiinteistövälittäjät sekä rakennusliikkeet*. (Wirma Lappeenranta 2013b.)

Uskon, että avain Etelä-Karjalan yrittäjyyden lisäämiseen on ennen kaikkea myyjien ja ostajien aktivointi tiedottamisen, koulutuksen, kurssien ja seminaarien avulla.

5.3 Tutkimuksen onnistuminen tavoitteessaan

Haastateltavien tiukkojen aikataulujen vuoksi jouduin lähettämään osalle haastattelukysymykset sähköpostitse. Tutkimusaineisto jäi melko suppeaksi, sillä sähköpostitse lähetettyihin kysymyksiin vain harva muisti vastata. Tämän vuoksi en saanut yhtään haastattelua yrityshautomon käyneiltä henkilöiltä. Laadullisesti tutkimus kuitenkin onnistui tehtävässään, niin kuin oli toiveenakin. Tutkimukseen osallistui eri alojen yrittäjiä Etelä-Karjalasta ja Etelä-Karjalan yrityspörssin puhemiehiä, eli paikallisia asiantuntijoita.

Vastoinkäymisistä huolimatta olen hyvin tyytyväinen tutkimukseni tuloksiin. Kaikki haastattelut vain antoivat tukea sille, minkä olin jo aiemmin tässä työssäni selvittänyt, eli millainen Etelä-Karjalan yrittäjyyden tilanne on ja mitä sen edistämiseksi tarvitaan. Tutkimukseni onnistui tehtävässään hyvin, sillä se toimii apuvälineenä Etelä-Karjalan yrittäjyyden tilanteen ja tarvittavien edistämistoimien ymmärtämisessä, niin kuin laadullisen tutkimuksen kuuluukin (Vilka 2005, 126).

Tutkimus onnistui yleistettävyydessään hyvin, sillä tutkimustulokset vastasivat tutkimukselle asetettuun päämäärään ja tutkimuskohteeseen erinomaisesti. Myös luotettavuus on korkea, sillä tutkimuksen kohde ja tulkittu materiaali sopivat oivallisesti yhteen keskenään. Teorian muodostukseen eivät vaikuttaneet epäolennaiset tai satunnaiset tekijät.

6 Yhteenveto

Opinnäytetyönä selvitettiin, kuinka yrittäjyyttä voitaisiin lisätä Etelä-Karjalassa. Teorian kokoaminen alan kirjallisuuden, artikkeleiden sekä Internet lähteiden avulla oli antoisaa ja vahvisti omaa teorian tuntemustani. Opin paljon uutta yrittäjyyskasvatuksesta ja -koulutuksesta. Laadullisen tutkimuksen toteuttaminen antoi vielä enemmän, sillä nautin suuresti asiantuntijoiden

haastattelemisesta. Uskonkin, että suurimman hyödyn tästä opinnäytetyöstä sain minä itse. Vaikka prosessi oli pitkä ja välillä uuvuttava, sain paljon tärkeää tietoa mahdollista tulevaa yrittäjänuraani ajatellen.

Laadullisen tutkimuksen tuloksena voitiin todeta, että maakunnassa vallitsee melko yhtenäinen ajattelutapa yrittäjyyden tilanteesta. Tulokset toimivat tukena jo aiemmin selvitetuille seikoille. Yrittäjyyden lisääminen vaatii ehdottomasti maakunnan myyjien ja ostajien aktiivisuuden lisäämistä.

Työ onnistui tavoitteessaan hyvin. Tutkimuksen tulokset olivat toivotun- ja odotetunlaisia. Kehittääkseni tutkimusta lähtisin vielä tutkimaan, mitä kuntien päättäjät ja rahoittajat ovat asioista mieltä. Kehityssuunnitelman tekeminen jollekin alan asiantuntijayritykselle olisi myös mielenkiintoista ja täydentäisi tutkimusta.

Lopuksi toivoisin, että suomalainen koulujärjestelmä päivitetäisiin vastaamaan tämän päivän tarpeita mahdollisimman pian, jotta tulevaisuuden yrittäjyystarpeisiin voitaisiin vastata tarpeen mukaan tai jopa paremmin.

Tarvitaan rohkeutta, jotta Etelä-Karjalan yrittäjyyttä voitaisiin lisätä. Rohkeutta yrittää.

Kuvat

Kuva1. Yrittäjyyden paradoksi: Yrittäjyyden puitteiden vahvuudet ja heikkoudet, s. 9

Kuva 2. Prosessimalli yrittäjäksi ryhtymisestä, s. 10

Kuva 3. Yrittäjämäiset käyttäytymismallit, taidot ja ominaisuudet, s. 11

Lähteet

Elinkeinoelämän keskusliitto, Kuntien yritysilmasto 2012, Helsinki 20.9.2012, Asiantuntija Jari Huovinen.

http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/Kuntaranking/2012/Kuntien-yritysilmastotutkimus-2012.pdf. Luettu 5.2.2013.

Etelä-Karjalan Yrityspörssi 2013. <http://www.ekyritysporssi.fi/>. Luettu 12.2.2013

Konttinen, J. 2012. Viisumivapaus viisinkertaistaisi itäturismin. Helsingin Sanomat 30.12.2012.

<http://www.hs.fi/sunnuntai/Viisumivapaus+viisinkertaistaisi+it%C3%A4turismin/a1356756765428>. Luettu 12.2.2013.

Kyrö, P. & Ripatti, A. 2006 Yrittäjyyskasvatuksen uusia tuulia. Tampere: Tampereen yliopiston kauppakorkeakoulu.

Lampi, E. 2012. ”Kauniit ja rohkeat” löytävät jatkajan. Prima 6/2012. 58–59.

Lappeenrannan teknillinen yliopisto. 14.2.2013. http://www.lut.fi/uutiset/-/asset_publisher/h33vOeufOQWn/content/yrittajyyskasvatuksen-mittaristo-valloittaa-eurooppaa. Luettu 14.2.2013.

Leskinen, P-L. 2000. Yrittäjyyttä etsimässä. Helsinki: Oy Edita Ab.

Manskinen, A. 2012. Yrityskentällä muhii murros. Etelä-Saimaa 21.9.2012. 10.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Kustannusosakeyhtiö Otava.

Ristimäki, K. 2004. Yrittäjyyskasvatus. Järvenpää: Yrityssanoma Oy.

Salovaara, O. 2012. Imatran ja Lappeenrannan yritysilmastoissa kehitettävää. Etelä-Saimaa 21.9.2012. 10.

Suomen Yrittäjät 2010. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/hyvalle-liikeidealle-loytyy-rahoitus/> Luettu 12.2.2013.

Suomen Yrittäjät 2012. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/a/?announcementId=9f24e0f9-66d7-482b-9733-c94eea0a9eae&groupId=104696c9-6870-40b6-b6fd-3ae12ab4f3c4>. Luettu 12.2.2013.

Suomen Yrittäjät 2013a. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>. Luettu 24.1.2013.

Suomen Yrittäjät. 2013b. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>. Luettu 24.1.2013.

Suomen Yrittäjät 2013c. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>. Luettu 1.2.2013.

Suomen Yrittäjät.2013d. <http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/franchising/>.
Luettu 7.2.2013

Suomen Yrittäjät 2013e. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/omistajan-ja-sukupolvenvaihdos/>. Luettu 7.2.2013.

Sutinen, M. & Viklund, E. 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu, Julkaisutoiminta.

Vilka, H. 2005. Tutki ja kehitä. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Wirma Lappeenranta Oy 2013a.
http://www.businessinnovations.fi/fi/Yhtiot/Wirma_Lappeenranta_Oy.iw3. Luettu 14.2.2013.

Wirma Lappeenranta Oy 2013b. <http://toimitilat.wirma.fi/>. Luettu 14.2.2013.

Yritys-Suomi. 2011. Yrityksen perustajan info.
<http://www.yrityssuomi.fi/default.aspx?nodeid=15524>. Luettu 15.4.2011