

1669

## **Miksi yrittäjäkurssin käyneet työttömät työnhakijat eivät ryhdy yrittäjiksi?**

Silta Yrittäjyyteen – projekti

Jyväskylän Yliopisto  
Taloustieteellinen osasto  
Pro gradu - tutkielma  
Esa Lahtinen  
06.06.1999

## Tiivistelmä

Miksi yrittäjäkurssin käyneet työttömät työnhakijat eivät ryhdy yrittäjiksi? (Case: Silta Yrittäjyyteen – projekti)

Lahtinen Esa

Pro gradu-tutkielma.

Taloustieteellinen osasto. Jyväskylän yliopisto 1999. 78 s. ja 5 liitettä ( 11 s.)

Tutkielman tavoitteena oli selvittää yrittäjäksi ryhtymisen esteitä Lahden-, Nastolan- ja Orimattilan työvoimatoimistojen alueella. Tutkittavat ovat työttömiä työnhakijoita, jotka ovat käyneet yrittäjäkurssin, mutta eivät ole ryhtyneet yrittäjiksi.

Tutkimus toteutettiin Lahden Seudun Yrityskeskus Oy:n hallinnoiman Silta Yrittäjyyteen – projektin toimeksiannosta. Projekti on ESR - rahoitteinen.

Tutkimusotteena käytettiin kvantitatiivista kirjekyselyä. Kyselyyn vastasi 179 henkilöä.

Tutkielmassa käsiteltiin neljää eri aihekokonaisuutta yrittäjäksi ryhtymisen taustalta. Vaikka kohderyhmä on alueellinen ovat tutkimuksen tulokset sovellettavissa Suomessa myös koko valtakunnan alueelle.

Tuloksena todettiin, että lähes kaikilla vastaajilla oli halu ja edellytykset ryhtyä yrittäjiksi, mutta pelkotilat taloudellisten riskien, koulutuksen lisätarpeen ja ympäristötekijöiden suhteen ovat olemassa ja niiden poistamiseksi yrittäjäkoulutuksellisia ja neuvonnallisia valmiuksia on kehitettävä entisestään.

Avainsanat: Yrittäjäksi ryhtyminen, yrittäjäkurssit, työttömät työnhakijat, yritysneuvonta

## **Esipuhe**

Toimittuani 11 vuotta yrittäjänä ja yrittäjähdistystoiminnan aktiivina insinööritaustalla, maailma käänsi minulle valoisat kasvonsa ja lähetti minut Jyväskylän yliopiston taloustieteellisen osaston varsinaiseksi opiskelijaksi. Opinnot loppuvat pro gradu – tutkielmaan, jonka toimeksiannon antoi Lahden Seudun Yrityskeskus Oy. Yritysneuvojan työ yhtiössä antoi näköalapaikan seurata yrittäjäksi ryhtyviä ja auttaa heitä kokemuksen ja koulutuksen antamalla resursseilla. Pro gradun tekeminen oli mielenkiintoinen ajanjakso, koska päivittäiset asiakkaat, eli uudet yrittäjiksi aikovat henkilöt antoivat joka päivä uutta ja erilaista ajateltavaa tutkielmaan liittyen. Vertailua tehdessä omien kokemusten ja uusien yrittäjien ongelmien välillä osoittautui, että periaatteessa meidän suomalaisten ajatusmaailma ei ole juuri muuttunut, ainakaan vuodesta 1988. Viisaus luotoksessa on kasvanut ”löysän markan ajoista”, mutta muut ilot ja murheet ovat säilyneet samoina.

Kiitokset avusta haluan antaa toimeksiantajalleni Lahden Seudun Yrityskeskus Oy:lle. Jyväskylän yliopiston tilastotieteen laitoksen Tuija Jäppilälle, joka tekee väitöskirjaa laitoksella. Ilman hänen apuaan ja neuvojaan vastausmateriaalin käsittelyssä en olisi tullut toimeen. Eri-tyinen kiitos kuuluu tutkielman ohjaajalle professori Olavi Uusitalolle, jonka opastuksen ansiosta tutkielma yleensä tuli tehtyä. Harhapoluilta paluu sujui rakentavassa hengessä hänen ohjauksessaan.

Nastolassa 06.06.1999

Esa Lahtinen

## Sisällysluettelo

1	JOHDANTO.....	3
1.1	Johdatus kirjallisuuteen.....	3
1.2	Tutkimuksen tavoitteet.....	3
1.3	Tutkimusongelma.....	5
1.4	Tutkimusmenetelmä.....	5
1.4.1	Otanta.....	6
1.4.2	Tutkimustapa.....	7
1.4.3	Postitus.....	8
1.4.4	Tutkimuksen luotettavuus.....	8
1.4.5	Tutkimusraportin eteneminen.....	9
2	YRITTÄJÄKSI RYHTYMINEN.....	10
2.1	Yrittäjä, yrittäjyys ja yrittäjäksi ryhtyminen .....	10
2.2	Työkokemuksen, ammattitaidon ja koulutuksen merkitys .....	21
2.3	Sosiaaliset – ja taustatekijät.....	26
2.4	Motiivi ja syyt.....	32
2.5	Valmius elämänmuutokseen.....	39
3	KYSYMYKSET.....	42
3.1	Henkilöprofiili.....	42
3.2	Väittämät.....	42
3.2.1	Työkokemus, ammattitaito ja koulutus.....	42
3.2.2	Sosiaaliset - ja taustatekijät.....	43
3.2.3	Motiivi ja syyt.....	43
3.2.4	Valmius elämänmuutokseen.....	44
4	TULOKSET.....	45
4.1	Kokonais- ja sukupuolijakauma aseman mukaan.....	45
4.2	Vastaajien henkilöprofiili.....	46
4.3	Ryhmiteltyjen väittämien tarkastelu.....	52
4.4	Yrityksen toimintojen tuntemus.....	55
4.5	Yritystoiminnan osa-alueiden tuntemus.....	57
4.6	Sopiva ikä yrityksen aloittamiselle.....	58

5	JOHTOPÄÄTÖKSET.....	59
5.1	Työkokemus, ammattitaito ja koulutus.....	59
5.2	Sosiaaliset - ja taustatekijät.....	61
5.3	Motiivi ja syyt.....	62
5.4	Valmius elämänmuutoksiin.....	63
5.5	Suosituksset.....	64
	LÄHDELUETTELO.....	66

LIITE 1 Kyselykaavake

LIITE 2 Saatekirje (ilman yritysmerkkejä)

LIITE 3 Huomautuskirje (ilman yritysmerkkejä)

LIITE 4 Silta Yrittäjyyteen – projekti

LIITE 5 Lahden Seudun Yrityskeskus Oy

# 1 Johdanto

## 1.1 Johdatus kirjallisuuteen

Tämän tutkimuksen tarkoitus on tutkia miksi yrittäjäkurssin käyneet työttömät työnhakijat eivät ryhdy yrittäjiksi. Syitä on varmasti useita. Työkokemus, ammattitaito ja koulutus (mm. Hauta-aho 1990, Huuskonen 1992, Mäkinen 1982a, Norman 1975, Parkkinen 1999 ) ovat yleisesti yhdistetty tärkeänä tekijänä yrittäjäksi ryhtymiseen. Kirjallisuudessa väitetään, että ilman näitä elementtejä yrittäjä ei voi toimia alalla, jolla hän aikoo olla vaikuttaja.

Sosiaaliset - ja taustatekijät ( mm. Amit et. al. 1993, Bowen, Hisrich 1986, Carsrud, Johnson 1989, Eklund, Johannesson 1979, Huuskonen 1992, Mielonen 1994 ) auttavat yrittäjää kohtaamaan yrittäjyyden myötä tulevat vastoinkäymiset. Perheen kannustavaa vaikutusta ja merkitystä paineiden alla toimittaessa, käsitellään useissa yrittäjäksi ryhtymiseen liittyvissä teoksissa ja artikkeleissa. Taustoina yrittäjälle voivat olla mm. hyvä verkosto ja sosiaalinen turva, joka muodostuu vakaan talouden myötä.

Yrittäjäksi ryhtymisen motiiveja ja syitä ( mm. Huuskonen 1992, Laitinen 1982, Mäkinen 1977, Parkkinen 1999, Peltonen 1986, Stevenson 1987 ) sekä valmiuksia elämänmuutoksiin (mm. Brockhaus 1982, Hartley 1987, Huuskonen 1992, Low, MacMillan 1988 ) kysellään ja pohdiskellaan usein yrittäjien kesken käytävissä keskusteluissa, mutta niiden tutkimisesta yrittäjyydestä luopumisen yhteydessä ei ole tarkempaa tietoa. Riskinottokyky ja riskinhallintakyky ovat tärkeitä ja oleellisia osioita yrittäjän henkisiä voimavaroja arvioitaessa.

## 1.2 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen tulosten avulla pyritään poistamaan yrittäjyyden henkisiä ja fyysisiä esteitä. Tavoitteeseen pääsemisessä auttaa jo tilastoituna oleva kohdejoukko jonka fyysinen tavoittaminen näin ollen on varsin helppoa, koska kohdejoukon tausta- ja yhteystiedot ovat tutkimuksen tekijän käytettävissä. Kohdejoukkona on Lahden Seudun Yrityskeskus Oy:n (Liite 5) hallinnoiman Silta Yrittäjyyteen – projektin (Liite 4) asiakkaat, jotka eivät ole vielä perustaneet omaa yritystä ja projektin järjestämän kurssin käyneet henkilöt, jotka eivät ole projektin neu-

vonnassa käyneitä, eivätkä ole perustaneet omaa yritystä, vaikka ovat suorittaneet yrittäjäksi ohjaavan kurssin tai jonkun muun yrittäjäkurssin. Tämän kohdejoukon koko on 341 henkilöä.

Huomiota pitää kiinnittää siihen kasvavaan vaikutukseen, joka pienillä yrityksillä on kaikkien elämään. Koska suurten teollisuusyritysten työpaikat vähenevät ja julkinen sektori käyttää enenevässä määrin ulkopuolisia palveluja, aiempaa huomattavasti useampia työntekijöitä otetaan pk-yritysten palvelukseen ja entistä useampi perustaa oman yrityksen. Olemme siirtymässä kohti yrittäjyyden yhteiskuntaa, vaikka monet oletukset ja käytännöt sisältävät edelleen jäänteitä vanhoista talousrakenteista ja estävät uusien yritysten perustamista. On siis aika siirtyä pelkästään puhumasta pienten yritysten oikean toimintaympäristön tärkeydestä vaiheeseen, jossa yrittäjien tarpeet asetetaan poliittisen päätöksenteon valokeilaan.

Yrittäjän asemaan vaikuttavat osaltaan yleinen asennoituminen yrittäjyyteen sekä taloudellinen tilanne eli nousu- ja laskusuhdanteet. Asenteet ovat vaihdelleet hyvin kielteisistä hyvin myönteisiin ja olleet kaikkea siltä väliltä. Pahimmillaan suhtautuminen oli parikymmentä vuotta sitten. Noina vuosina säädettiin lukuisia yrittämisen vapautta rajoittavia lakeja ja asetuksia. Tänä päivänä yrittäjyyden puolestapuhujia riittää ja yrittäjyys nähdään lähes ainoana keinona massatyöttömyyden poistamiseen.

Yleiset taloudelliset suhdanteet ja suhtautuminen yrittäjyyteen heijastuvat välittömästi yrittäjien elämään. Hyvinä aikoina on mahdollisuus hyvään tulokseen yrityksessä, hyvin henkilökohtaisiin tuloihin ja mahdollisuus luoda ja pitää työpaikkoja on olemassa, lama-aikana yrittäjä taas joutuu tinkimään ensimmäiseksi omista ansioistaan ja vastaamaan yrityksensä sitoumuksista pahimmassa tapauksessa koko omaisuudellaan, jos yritys kaatuu. Myös yrityksen työpaikat ovat suuressa vaarassa laman aikana.

Euroopan unionissa toimivat 18,5 miljoonaa pientä ja keskisuurta yritystä muodostavat perustan EU:n vahvalle taloudelle. Niiden osuus on yli 60 prosenttia EU:n kokonaisliikevaihdosta ja 66 prosenttia työllisyydestä. Ne ovat ratkaisevassa asemassa Euroopan kilpailukyvyin ja kasvun edistämisen prosessissa. Jo yli kymmenen vuoden ajan pk-yrityksiä ja varsinkin pieniä yrityksiä on pidetty tulevaisuuden työnantajina.

Pk-yritysten merkitys Euroopan taloudelle yritysten joustavuuden, innovaatiokapasiteetin ja työllisyysmahdollisuuksien vuoksi tunnustetaan laajalti. Viranomaiset ovat useaan otteeseen tunnustaneet, että pk-yrityksiä on tarpeen kannustaa ja niiden toimintaa on syytä helpottaa.

Eurooppalaisilla yrittäjillä on oltava asianmukaiset toimintaolosuhteet hankkeiden kehittämiseen ja käynnistämiseen sekä suotuisa verotuksellinen ja hallinnollinen ympäristö, joka kannustaa menestyneitä yrityksiä investoimaan saamansa voiton uudelleen ja tätä kautta luomaan myös uusia työpaikkoja. Yrittäjätoiminnan nykyiset esteet on poistettava ja huolehdittava asianmukaisista teknisen tuen ja rahoitustuen muodoista, minkä lisäksi tarvitaan yrittäjien yhteistyökumppanien ja koko yhteiskunnan tuki.

### 1.3 Tutkimusongelma

Tutkimusongelmana on, miksi yrittäjäkurssin käyneet työttömät työnhakijat luopuvat yrityksen perustamisesta. Syitä voivat olla vieraan palvelukseen meneminen tai riittämättömät tiedot tai taidot joltain yritystoiminnan osa-alueelta. Tutkimuksessa pyritään selvittämään, miksi henkilö pitää parempana työskennellä vieraan palveluksessa, kuin toimia itsenäisinä yrittäjänä. Vieraan palveluksessa toimivalta ryhmältä tiedustellaan, harkitsevatko he mahdollisesti myöhemmässä vaiheessa aloittavansa oman yritystoiminnan.

### 1.4 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus on kvantitatiivinen tutkimus. Survey-tutkimus tutkii suuria tai pieniä populaatioita, joista valitaan ja tutkitaan otoksia. Survey-tutkimus voi tiedon luonteeseen perustuen olla kolmenlaista. Kuvailevaa eli deskriptiivistä: kerätyn aineiston avulla pyritään ainoastaan kuvailemaan tutkittavaa ilmiötä. Vertailevaa eli komparatiivista: aineiston avulla pyritään selvittämään eroja ja yhtäläisyyksiä. Selittävää eli analyttistä: pyritään alkeellisten syy-seuraussuhteiden selvittämiseen. Tämä tutkimus on selittävä tutkimus.

Survey-tutkimus kohdistuu yleensä jonkin populaation ominaisuuksien tutkimiseen, mutta koska tutkittavat populaatiot useimmissa tapauksissa ovat suuria, joudutaan niistä ottamaan otos, kuten edellä jo mainittiin. Survey-tutkimus pyrkii selvittämään käytännönläheisiä ongelmia ja on tästä syystä myös hyvin suosittu tutkimustyyppi. Tutkimusasetelmaltaan survey-tutkimus on selkeä, koska siinä kaikki muuttujat ovat samanarvoisessa asemassa, toisin sanoen riippuvia tai riippumattomia muuttujia ei erotella toisistaan. Surveyn suosiota esimerkiksi proseminaari - ja projektitoissa selittää se, että yleensä suuri tutkimusaineisto saadaan kerättyä



melko vaivattomasti ja melko vähäisin kustannuksin, riippuen tietysti otoskoosta tai siitä, onko kysymyksessä esimerkiksi postikysely.

Tässä tutkimuksessa palautetusta kyselyaineistosta suoritetaan tilastollinen data-analyysi, jonka avulla tehdään jokaisesta kysymyksestä jakaumat ja suoritetaan tärkeimpien kysymysten ristiintaulukointi tarkempien päätelmien tueksi.

### 1.4.1 Otanta

Otanta tulee suorittaa silloin, kun ei ole mahdollista tai järkevää tutkia koko perusjoukkoa. Otantaa suoritettaessa tulisi pyrkiä kohdejoukon edustavuuteen, ts. sen tulisi ominaisuuksiltaan muistuttaa mahdollisimman hyvin perusjoukkoa. Mitä paremmin tässä onnistutaan, sitä paremmin otoksesta saadut tulokset on yleistettävissä perusjoukkoon. Ero varttuneen tutkijan ja noviisin välillä näkyy usein siinä, että varttunut tutkija aloittaa koko perusjoukosta ja etenee otokseen, kun taas noviisi pyrkii saamaan kokoon minimimäärän havaintoyksikköjä. (Soininen 1995, 100)

Päätökseen otoksen suuruudesta vaikuttaa ensinnäkin se, pyritäänkö yleistämään tuloksia vai toisaalta muodostamaan hypoteeseja, etsimään tutkimusideoita ja testaamaan mittareita, toisin sanoen onko kysymyksessä eksploraatiivinen tutkimus. Käytännössä otoksen koon usein ratkaisee käytettävissä oleva aika, raha ja työvoima.

Tässä tutkimuksessa tutkitaan koko valittu perusjoukko, koska sen koko ei ole suuri ja sen tavoitettavuus on pienestä maantieteellisestä alueesta johtuen melko hyvä. Empiirisen aineiston kerääminen ei myöskään aiheuta suuria kustannuksia, koska perusjoukko on suhteellisen pieni. Myös tämä seikka puoltaa koko perusjoukon valitsemista kyselyn kohteeksi.

## 1.4.2 Tutkimustapa

Yhteydenottotapojen vaihtoehdot ovat puhelin, posti ja henkilökohtainen haastattelu. Puhelin on nopea tapa. Kysymyksiä voidaan tarvittaessa selventää ja selittää. Mutta vain ihmiset, joilla on puhelin, voidaan tavoittaa ja kysymystuokion tulee olla lyhyt, eikä liian henkilökohtainen. Postitse voidaan saada kiinni sellaisia ihmisiä, jotka eivät syystä tai toisesta halua antaa henkilökohtaisia haastatteluja. Toisaalta kirjallisten kysymysten tulee olla selvästi muotoiltuja ja vastausprosentti on usein pieni ja palautus hidas. Henkilökohtaiset haastattelut ovat joustava muoto. Haastattelija voi kysyä enemmän kysymyksiä, ja haastateltavasta voidaan tehdä vielä huomioitakin samaan aikaan, esimerkiksi vaatetus ja eleet. Henkilökohtainen haastattelu vaatii kuitenkin enemmän hallinnollista panosta, mm. haastattelijoiden valvontaa. Haastattelijan käytös ja olemus vaikuttavat vastauksiin. Henkilökohtaiset haastattelut voidaan jakaa kahteen luokkaan. Ne ovat järjestetyt ja katuhaastattelut. Järjestetyissä haastatteluissa koehenkilöt valitaan usein jonkinlaisen todennäköisyysotannan avulla, ja heille maksetaan haastattelusta palkkio. Katuhaastatteluissa ihmiset pysäytetään kadulla tai kaupassa niin, että heitä pyydetään vastaamaan muutama kysymykseen. Kyselytuokion tulee tällöin olla lyhyt. Toisena rajoituksena on se tosiseikka, ettei katuhaastattelu ole todennäköisyysotanta. (Kotler 1990, 111-112)

Hornaday & Churchillin (1987) mukaan amerikkalaisista yrittäjyystutkimuksista noin 30% kuvaa yrittäjän henkilökohtaisia piirteitä ja ominaisuuksia. Yrittäjän piirteet, alkavan yrityksen ominaisuudet, ulkoista riskipääomaa käyttävät yritykset, yrityshautomot ja pienyritysten yliopistoyhteydet kattoivat 44% kaikesta tutkimuksesta jaksolla 1981-86. Aineisto kerätään 68%:ssa tutkimuksista postikyselyllä tai puhelinhaastattelulla (1986). Useimmat tutkimukset ovat survey-tyyppisiä, joten syvälle pureutuvat toimintatutkimukset ovat suhteellisen harvinaisia.

Tämä tutkimus suoritetaan postitse tapahtuvalla lomakekyselyllä. Perusjoukon henkilöiden yhteystiedot saadaan Silta Yrittäjyyteen – projektin asiakastiedostosta ja Lahden Ammatillisen Aikuiskoulutuskeskuksen kurssitiedostoista, jotka ovat varsin kattavia tietolähteitä koko tutkimuksen avuksi. Kysymykset ovat strukturoituja, joten vastaajan ei tarvitse itse miettiä vastausvaihtoehtoja ja näin ollen vastaaminen ei muodostu vaikeaksi. Vastausaikaa annetaan yksi viikko, jonka jälkeen suoritetaan kirjeitse kehoitus niille henkilöille, jotka eivät ole vielä vastaustaan lähettäneet. Tämän jälkeen odotetaan vielä yksi viikko, jonka jälkeen kysely katsotaan päättyneeksi. Kysymyslomakkeen mukaan liitetään vastauskirjekuori, jonka postimak-

su on maksettu. Vastaukset on helppo kohdistaa, koska tutkittava joukko vastaa kyselyyn omalla nimellään. Kaikkien vastanneiden kesken arvotaan muutama palkinto. Tällä menettelyllä pyritään kohottamaan vastaushalukkuutta.

### 1.4.3 Postitus

Kyselykaavakkeet (liite 1) Lähetettiin postitse asiakkaille 30.03.1999. Lähetyskuorien sisällä oli vastauskuori, jonka postimaksu oli maksettu valmiiksi, ja saatekirje (liite 2). 12.04.1999 lähetettiin niille vastaajille, jotka eivät olleet vastanneet määräaikaan mennessä ystävällinen huomautuskirje (liite 3), jossa pyydettiin vastaamaan lähetettyyn kyselyyn mahdollisimman pian. Kirjeitä postitettiin yhteensä 341 kpl. 20.04.1999 jälkeen tulleita vastauksia ei enää otettu mukaan tutkimukseen. Määräaikaan mennessä vastauksia palautui 179 kappaletta, määräajan jälkeen 25 kappaletta.

### 1.4.4 Tutkimuksen luotettavuus

Kvantitatiivisen tutkimusotteen ollessa vallalla on tutkimuksen luotettavuuden tarkastelu keskittynyt yleensä käsitteisiin sisäinen ja ulkoinen validiteetti, reliabiliteetti sekä objektiivisuus. Sisäinen validiteetti tarkoittaa sitä, että tutkimuksen tulos on seurausta menettelytapojen käytöstä. Tästä esimerkkinä on henkilöiden erilainen valikoituminen vertailtaviin ryhmiin. Ulkoisella validiteetilla tarkoitetaan saatujen tulosten yleistettävyyttä. Näin ollen otantatapa on oleellinen tekijä tässä suhteessa, jotta valikointiharha ei vaikuttaisi tuloksiin. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tulee muistaa, että haastattelija on ehdottoman ulkopuolinen henkilö haastattelutilanteessa, kirjekyselyssä tämä onnistuu hyvin. Tutkimuksen reliabiliteetti liittyy tulosten samana pysyvyyteen tutkimusta toistettaessa samalle tai vastaavalle koehenkilöryhmälle samassa tai vastaavassa kontekstissa. Vaikkakin tutkimuksen luotettavuutta on totuttu tarkastelemaan validiteetin ja reliabiliteetin kautta, tulee luotettavuuden tarkastelussa huomioida myös objektiivisuus.

Objektiivisuus merkitsee sitä, että tutkimuksen tulokset vastaavat todellisuutta eivätkä ole seurausta tutkimuksen lähtökohdista tai sen suorittamisesta. Oletettavaa on, että kun tutki-

musasetelma on hyvin järjestelty ja kaikki edellä mainitut asiat on huomioitu, myös objektiivisuuden vaatimus toteutuu.

#### **1.4.5 Tutkimusraportin eteneminen**

Kappaleessa 1 esitellään tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet, sekä tutkimusongelma. Tutkimusmenetelmästä kerrotaan otannan koko ja tutkimustapa. Tutkimuksen luotettavuuden teoreettinen käsittely suoritetaan myös kappaleessa 1.

Koko kappale 2 käsittelee yrittäjäksi ryhtymistä sen riskejä ja henkisiä ja fyysisiä vaatimuksia, joita yrittäjäksi ryhtyminen edellyttää. Käsitellään, mitä on kirjoitettu työkokemuksen ja ammattitaidon merkityksestä, sosiaalisista - ja taustatekijöistä, motiiveista ja syistä, sekä valmiuksista elämänmuutoksiin. Kappaleessa 3 ovat kyselykaavakkeen kysymykset jaettuina eri asiakokonaisuuksien alle. Tämä osa muodostaa tutkimuksen viitekehysten. Kappaleessa 4 suoritetaan aineistosta testien jälkeen saatujen tulosten dokumentointi tutkimuksen osaksi. Kappaleessa 5 tehdään yhteenveto ja päätelmät tutkimuksen tuloksista, sekä annetaan lyhyt suositus toimenpiteistä.

## 2 Yrittäjäksi ryhtyminen

### 2.1 Yrittäjä, yrittäjyys ja yrittäjäksi ryhtyminen

Kaikki päätökset ryhtyä yrittäjiksi eivät ole oikeita. Ne eivät aina ole sitä ihmisen itsensä tai yhteiskunnan kannalta nähtynä. Suuri joukko väärän optimismin tai tietämättömyyden perustalle rakennettuja yrityksiä kaatuu. Yrittäjäksi ryhtymisen tutkimus on siten tärkeää käytännön kannalta, sillä yhteiskunnan ja yrittäjäksi ryhtyvien henkilöiden panokset ovat merkittäviä.

Yrittäjyyden myönteisestä merkityksestä yhteiskunnalle ollaan nykyisin hyvin yksimielisiä. Pienyritysten on eri tutkimuksissa todettu lisäävän elinkeinoelämän sopeutuvuutta, parantavan työllisyyttä, tasaavan alueellisia eroja ja antavan mielekkäitä työtilaisuuksia. Voidaan väittää, että nimenomaan yrittäjien toiminta sopeuttaa talouselämää muuttuneita tarpeita ja tilanteita vastaavaksi. Pienikin laadullinen tai määrällinen parannus voimavarojen kohdistamisessa on tavoittelemisen arvoista.

Pienet yritykset ovat toiminnaltaan ja keskeisiltä piirteiltään voimakkaasti sidoksissa omistajajohtajaan. Tämä kytkentä on voimakkaimmillaan yritystoiminnan alkuvaiheissa, itse asiassa se syntyy jo ennen yrittäjäksi ryhtymistä. Päätös ryhtyä yrittäjäksi tietylle toimialalle ja maantieteelliselle alueelle, sekä toiminnan toteutustapa riippuvat yrittäjän näkemyksistä ja mielipiteistä (Haahti 1989).

Yrittäjäksi ryhtyminen on ymmärretty eri tutkimuksissa hyvin eri tavoin (Wortman 1986, 273-331; 1987, 259-279). Näyttää siltä, ettei yrittäjyyspäätösten erilaisten komponenttien yhteisvaikutusta ole onnistuttu systematisoimaan tyydyttävästi (Huuskonen 1989a). Lisäksi ajanjakso ennen varsinaista yrittäjyyttä on ehkä kaikkein tutkimattomin osa-alue (Donkels 1989, 75, 77). Suomessa tätä aihepiiriä sivuavia tutkimuksia väitöskirjatasolla on niukasti: Haahti 1989 ja Hauta-aho 1990.

On vaikeaa, jollei aivan mahdotonta, sopeutua normaalien organisaatioiden vaatimukseen. Oman organisaation luominen näyttää joskus ainoalta vaihtoehdolta (Chell 1985, 43-44). Voimakas tyytymättömyys edelliseen työpaikkaan voi synnyttää käsityksen, että paitsi edellinen työ, myös kaikki vastaavat palkkatyöt ovat yhtä epätyytyttäviä. Tästä uskomuksesta

saattaa seurata halu ryhtyä yrittäjäksi, jotta tilanne olisi jollain tavalla omassa hallinnassa. (Huuskonen 1992, 57)

Yrittäjäksi ryhtyminen on hyvin epätodennäköistä, jos henkilö uskoo, etteivät tulokset oleellisesti riipu hänen ponnisteluistaan ja kyvyistään. Näissä oloissa hän tuskin asettaa itseään alttiiksi niille haitoille, joita epäonnistumisesta saattaa seurata. (Brockhaus 1982, 43)

Työuran valinta yrittäjyyden ja muiden vaihtoehtojen välillä rajoittuu niihin mahdollisuuksiin, joista henkilöllä on edes jonkinlainen tietoisuus. Jollei hänellä ole harmainta aavistusta tietyn työtehtävän olemassaolosta ja sisällöstä, sillä ei myöskään voi olla vaikutusta hänen tietoisiin valintoihinsa. (Cromie 1986, 55).

Yrittäjäuran valintaan vaikuttaa yksilön tietoisuus yrittäjyydestä ja sen käyttökelpoisuudesta erilaisten päämäärien tavoittelussa. Näiden käsitysten muokkautumiseen vaikuttavat aikaisemman yrittäjyystutkimuksen tulosten valossa monet erilaiset seikat. Yrittäjäksi lähtöpäätökselle antaa usein kimmokkeen joku erityinen tapahtuma, joka murtaa pidäkkeet entiseen, eli lepokitkan. Katalyyttinä voi olla riita työpaikalla, ikäkausikriisi tai muu henkinen murros. Myös positiiviset seikat voivat vaikuttaa tällä tavalla.

Yritystoiminta voidaan aloittaa hyvin eri tavoin; perustamalla, ostamalla, tai perimällä (sukupolvenvaihdos). Yrityksen toiminnallinen taso ja valmiusaste vaikuttavat aloittamispäätöksen helppouteen. Voidaan olettaa, että jo vakiintuneen ja tutun yrityksen haltuunotto on henkisesti helpompaa kuin tyhjästä aloittaminen. (Huuskonen 1992, 158)

Yrittäjäksi ryhtyminen saattaa hyvinkin perustua siihen, että yrittäjäksi ryhtynyt henkilö ei nähnyt mielestään muita yhtä hyviä vaihtoehtoja ja siksi päätyi yrittäjäksi. Toisin sanoen hänen subjektiivisessa todellisuudessaan ei ollut muita yhtä hyviä vaihtoehtoja, joten niistä paras tuli valituksi.

Yrittäjyyteen on perinteisesti liitetty vahva positiivinen arvolataus. Yrittämisen motiiveina korostuvat pyrkimys riippumattomuuteen ja itsensä toteuttamiseen. Peltosen mukaan yrittäjyyden motiivit voidaan jakaa kolmeen ryhmään: Ekspressiiviset eli tunneperäiset motiivit, instrumentaaliset eli välinemotiivit ja henkisen kasvun eli kehitysmotiivit.

Koskisen (1992, 27-28) mukaan yrittäjäksi ryhtymiseen on neljä syytä. Nämä ovat kriisi, kutsumus, pyrky ja perimä. Kriisi syntyy yleensä työpaikan menetyksestä ja yllättävästä työttömyydestä. Kutsumus juontaa juurensa sisäiseen pakkoon toimia oman halunsa mukaan. Pyrky on myönteinen ilmiö, joka kuvastaa henkilön hakeutumista yrittäjäksi menestystarinoiden kannustamana. Taustalla on useimmiten halu ansaita enemmän kuin vieraan palveluksessa on mahdollista, mutta myös halu näyttää omat kykynsä. Perimä syntyy perheyriyksessä tai suvussa esiintyvän yritystoiminnan virittämänä.

Collinsin ja Mooren mukaan yrittäjäksi ryhtyminen ei enää ole keino päästä läpi mahdottomasta tilanteesta, vaan yrittäjäksi ryhtyminen merkitsee omien valmiuksien ja osaamisen yhdistämistä markkinoiden mahdollisuuksiin. Koulutus ja kokemus ovat molemmat keskeisiä yrittäjyyden vaikuttimia. Ne eivät kuitenkaan pelkästään tee yrittäjästä menestyvää, vaan menestyksen perustana on voimakas tahto. Tahdon merkityksen on todennut myös McLelland, joka puhuu suoritusmotivaatiosta yrittäjän perusominaisuutena. (Lahti 1994, 30)

Oman elinkeinonsa hankkimiseksi tapahtuva yrittäjäksi ryhtyminen on aiemmin ollut myös hyvin muotovapaa tapahtuma. Silloin asianomainen vain ryhtyi harjoittamaan ammattia, jonka hän osasi. Tai ainakin hän ryhtyi opettelemaan ammattia, ja ammattikuntalaitoksen aikana hän saavutti ammatillisen pätevyyden vasta tietyn käytännön harjaantumisen ja taidonnäytteen jälkeen. Tästä esimerkkinä ovat vanhat mestarin - ja kisällinarvot.

Tämä itsenäiseksi ammatinharjoittajaksi ryhtyminen on yrittäjäuran kannalta yhä edelleen asian ydin, vaikka siihen lisääntyneen lainsäädännön johdosta on myöhemmin tullut koko joukko lisää muotomääräyksiä. (Parkkinen 1999, 19)

Parkkisen (1999, 64) mielestä yrittäjäksi ryhdyttäessä astutaan ikään kuin toiseen maailmaan, jossa monet keskeiset asiat on ajateltava toisella tavoin verrattuna siihen, mitkä ovat ympäröivän maailman ajattelutavat ja normit. Havainto on monen tutkijan mielestä aivan oikea. Todellakin astutaan toiseen maailmaan, jossa ajattelutapa on monissa tapauksissa käännettävä täsmälleen päinvastaiseksi, asiat päässä on ikään kuin ohjelmoitava uudelleen.

Yritystoiminnassa on jo kliseeksi kulunut mutta paikkansa pitävä tosiasia, että nopeat syövä hitaat. Mutta ei tämäkään sääntö ole poikkeukseton. Varsin yleinen on myös tilanne, jossa hyvänkään idean ensimmäinen toteuttaja ei onnistu. Hän saattaa tehdä konkurssin, ja hänen

jälkeensä toinen ostaa konkurssipesän tai osan siitä ja jatkaa uudella puhdilla eteenpäin. Aina ei vielä toisenkaan yrittäjän puhti riitä.

Tuskin on aina lainkaan absoluuttisesti hyvää tai huonoa tuotetta, vaan tuotteet ovat hyviä tai huonoja jonakin tiettyinä aikana. Tuote, joka ei toisena aikana mene lainkaan kaupaksi, voi vähän ajan kuluttua olla varsinainen menekkituote. On lukuisia esimerkkejä siitä, miten tämän tajunneet yrittäjät ovat yhtäkkiä ja läheistenkin hämmästykseksi vaihtaneet aivan toiselle alalle, ja menestys on jatkunut entistäkin ehompana. Kun jäljittelijät sitten ehtivät paikalle, on paras hetki tavallisesti jo mennyt ohi.

Yrittäjäksi ryhtyminen on aina perustavaa laatua oleva elämänmuutos. Sillä on vaikutusta tulevaisuuteen, oman elämän muotoutumiseen, perhesuhteisiin, sukulais- ja ystävyysuhteisiin, arvomaailmaan ja elämäntapaan. Nuorella ihmisellä tämä muutos on usein laadultaan erilainen ja ehkä helpompi kuin vanhemmalla, jonka elämä on jo vakiintunut uomiinsa.

Onnistunut yrittäjäksi ryhtyminen edellyttää tiettyjen tilanne-, tausta- ja henkilötekijöiden olemassaoloa. Yrittäjäksi aikovan kannalta on oleellista huomioida mahdolliset puutteet yrittämisen edellytyksissä ja pyrkiä vahvistamaan tai lisäämään yrittämisessä tarvittavia resursseja ja ominaisuuksia sekä ennen, että jälkeen yritystoiminnan aloittamisen. Resursointi voi tapahtua esimerkiksi hankkimalla lisäkoulutusta tai etsimällä sopiva yhteistyökumppani yritystoiminnan pyörittämiseen.

Yrittäminen ammattina on jokaisen ulottuvilla. Tämän väitteen oikeellisuuden voi testata vaikkapa havainnoimalla ympäristöään ja toteamalla, että yrittäjät ovat aivan tavallisia ihmisiä; naisia ja miehiä, nuoria ja varttuneita, pitkiä ja lyhyitä, tukevia ja laihoja jne. Toisaalta on tietenkin selvää, ettei jokaisesta ole yrittäjäksi. Itsenäinen yrittäminen edellyttää tiettyjä luonteenpiirteitä ja ominaisuuksia, joita ilman ei voi onnistua.

Yrityksen perustaminen vaatii ammattiosaamista, innostusta, halua menestyä, pitkäjänteisyyttä sekä toteuttamiskelpoisen liikeidean. Yrittäminen vaatii myös rohkeutta ottaa riskejä, sillä useimmiten ainakin alkuvaiheessa yritykseen tarvittava panostus on suurempi kuin toiminnasta saatava taloudellinen hyöty.

Edellä mainittujen yrittämisen perusedellytysten lisäksi on myös harkittava, onko elämäntilanne sellainen, että voi ryhtyä yrittäjäksi. Henkilön pitää kysyä itseltään, onko hänellä mah-



dollisuuksia panostaa riittävästi aikaa ja taloudellisia voimavaroja yrittämiseen? On hyvä selvittää omien henkilökohtaisten ominaisuuksien ja mahdollisuuksien lisäksi myös, miten perhesuhtautuu yrittämiseen.

Oma yritys suo mahdollisuuden toteuttaa omia ideoita, hyödyntää osaamistaan ja ottaa vastaan uusia haasteita. Itsenäinen yrittäjä voi päättää omasta ajankäytöstään ja järjestää työnsä haluamallaan tavalla. Yrittäjäksi aikovan henkilökohtaiset ominaisuudet eivät pelkästään riitä, vaan lisäksi tarvitaan vahva osaaminen alalta, jolle aikoo yrittäjäksi. Yrittäjä tarvitsee aina myös liikkeenjohdollista osaamista.

Suunnittelun ensimmäinen vaihe on kehittää toiminta-ajatus liikeideaksi. Hyvän ja toimivan liikeidean varaan voi lähteä rakentamaan omaa yritystä. Liikeidean uskottavuus on perusedellytys sille, että yrittäjä saa hankkeelleen ulkopuolista rahoitusta tai muuta tukea. Liikeidea voi olla esimerkiksi, tuoteidea; uusi tuote tai vanhan tuotteen uudet sovellukset, palveluidea, yrityspalvelu, kauppa tai muu palvelu tai maatalouden harjoittajalle uusi tapa yrittää muuten, kuin perinteisen maatalouden alalla. Liikeidean kehittäminen toimivaksi tuotteeksi tai palveluksi on yritystoiminnan ratkaisevin vaihe. Kehittämisessä on etsittävä tekijät, joiden vuoksi juuri tämä tuote tai palvelu on käyttäjien kannalta parempi, kuin kilpailevat tuotteet tai palvelut. Jokaista edellä mainittua osatekijää on tarkasteltava erikseen. Niiden yhteensopivuus on ratkaisevaa yritystoiminnan onnistumisessa.

Yrittäjäksi ryhtyminen on aina tietoinen valinta, Uuden yrityksen perustaminen on henkisiä ja aineellisia ponnistuksia vaativa arviointien ja päätösten sarja. Perustajalta edellytetään voimakasta ja pysyvää halua toimia yrittäjänä. Hänen on pystyttävä ylittämään kaikki eteen tulevat, ennalta - arvaamattomatkin esteet. Yrityksen perustamista harkitsevan on pystyttävä arvioimaan omat henkilökohtaiset ominaisuutensa. Hänen on oltava halukas ja valmis itsenäiseen työntekoon. Hänen on oltava sitkeä ja tavoitteellinen. Hänen on myös pystyttävä ajattelemaan kokonaisvaltaisesti.

Asenteet yrittäjyyteen ovat muuttuneet myönteisiksi. Yli 80 prosenttia nuorista suhtautuu myönteisesti yrittäjiin. Nuoret ovat halukkaampia kuin ennen ryhtymään itsekin yrittäjiksi. Mikä tärkeintä, nuoret suhtautuvat myönteisesti aktiiviseen toimintaan ja vaikuttamiseen. He uskovat, että asioihin voi vaikuttaa omalla toiminnalla, mikä on yksi yrittäjyyden perusedellytys. Nuoret eivät enää koe yhteiskunnan olevan päävastuussa ongelmista. Taloudellisen Tiedotustoimiston mukaan 15 - 24 vuotiaat nuoret uskovat tulevaisuuteen.

Toisen palveluksessa olevilta työntekijöiltä ja itsenäisiltä yrittäjiltä edellytetään nykyään hyvin samanlaisia taitoja. Vaaditaan aloitteellisuutta, yhteistyökykyä ja vastuunottoa, aktiivista tietojen hankintaa ja kykyä arvioida asioita eri näkökulmista. Valtioneuvosto kirjasi koulutuksen kehittämissuunnitelmaansa jo vuosille 1991-1996, että yrittäjyys pitää sisällyttää kaikkien koulutukseen.

1994 Taloudellinen Tiedotustoimisto kirjoitti seuraavasti: Yrittäjyyskasvatus mainitaan yhtenä aihekokonaisuutena Peruskoulun opetussuunnitelman perusteissa 1994 sekä eräiden oppiaineiden, kuten kotitalouden ja käsityön tavoitteissa. Lukion opetussuunnitelman perusteissa yrittäjyyttä käsitellään koulutuksen arvopohjan yhteydessä. Yrittäjyyskasvatuksen merkitys on ymmärretty myös eräissä opettajankoulutuslaitoksissa. Esimerkiksi Turun opettajankoulutuslaitoksessa tehtiin kuluttaja- ja yrittäjyyskasvatusprojekti jo syksyllä 1992.

Yrittäjyys on monikasvoinen ilmiö, joka ulottuu useiden eri tieteenalojen alueelle. Yhtenäistä kiinteää tietämystä tai oppia yrittäjyydestä ei ainakaan vielä ole olemassa. Tutkimusala hakee muotoaan ja parhaita menetelmiä ja keinoja erilaisten kysymysten ratkaisemiseksi. (Huuskonen 1992, 150)

Yrittäjyys on taloudellisen ajattelun eräänlainen pohjaviritys, jonka vaikutukset ulottuvat kaikkeen siihen, mitä moderni liikkeenjohtaja työssään kohtaa. Tästä huolimatta yrittäjyys on käsite, joka on hyvin epämääräisesti määritelty. Tästä epämääräisestä määrittelystä ei ole aikaisemmin ollut erityistä haittaa tutkimukselle, opetukselle ja käytännön liikkeenjohdolle, koska yrittäjyys on jäänyt eräänlaiseksi taustafilosofiaksi. Nykyisin tilanne on toinen - yrittäjyydestä on tullut tuotannontekijä, jolla aivan ilmeisesti on hyvin merkittävä ja osaltaan käyttämätön vaikutusmahdollisuus taloudellisen tehokkuuden lisäämiseksi kaikilla kansantalouden sektoreilla ja tasoilla. (Lahti 1988, 85)

Alan terminologia on sekavaa alkaen keskeisistä sanoista yrittäjä, yrittäjyys ja pienyritys, lisäksi yrittäjyyteen liittyy näennäistieteellistä 'yrittäjämätologiaa', joka ei kestä huolellista tarkastelua. Myös ilmiöiden kytkeminen laajempiin kokonaisuuksiin ja tutkimuksen kokonaisuutensa on puutteellista. (Huuskonen 1992, 150)

Vaikka yrittäjyydestä on olemassa lukuisia eri määritelmiä, tutkijoiden kesken ei vielääkään vallitse yhteisymmärrystä sen suhteen, mitä yrittäjyys oikeastaan tarkoittaa ja mikä yrittäjien

rooli tarkalleen ottaen on. Yritysjohtajat kuvaavat yrittäjää innovatiiviseksi, joustavaksi, dynaamiseksi, riskinottokykyiseksi luovaksi ja kasvuhakuiseksi. (Stevenson-Gumpert 1985, 85)

Yrittäjyyksikäsitteen ensimmäinen merkittävä määrittelijä oli ranskalainen talousmies Richard Cantillon, joka esitti määritelmänsä 1700-luvulla. Cantillonin mukaan yrittäjä on kaukonäköinen, taitava ja määrätietoinen henkilö, joka on valmis tarttumaan suuriin riskinalaisiin hankkeisiin. (Lahti 1989, 29)

Englanninkielen entrepreneurship tai entrepreneurial on usein laatumääre, joka annetaan yritystään tietyllä tavalla hoitavalle yrittäjätyypeille. Suomen kielessä yrittäjä ja yrittäjyys viittaavat selvemmin pelkästään henkilön harjoittamaan liiketoimintaan, eikä yrittäjiä erotella yrityksen johtamistavan perusteella. Suomenkielen yrittäjään ei liitetä välttämättä kasvuhakuisuutta, mutta toisaalta hän on selvemmin itse omistamansa yrityksen johtaja kuin entrepreneur. Entrepreneurship vastaa yhdessä mielessä suomen sanoja yrittävyys, ja yritteliäisyys, jotka toisinaan tarkoittavat myös sisäistä yrittäjyyttä, Entrepreneur on ammattijohtaja, liike mies tai -nainen, joka hoitaa yritystään yrittäen koko ajan kasvattaa ja kehittää sitä yhä menestyvämmäksi. (Huuskonen 1992, 153)

USA:laisessa kirjallisuudessa yrittäjä nähdään myös henkilöksi, joka koettaa onneaan monenlaisissa hankkeissa. Termillä on myös jonkinlaisia kulttuurisankaria tarkoittavia sivumerkityksiä. Se liittyy ryysyistä rikkauteen tai hirsitöllistä valkoiseen taloon kaltaisiin myytteihin.

Toisen lähestymistavan mukaan yrittäjyys on toimintaa yritysten perustamiseksi, hoitamiseksi ja kehittämiseksi. Yrittäjän toiminnoista voidaan mainita innovaattori, riskin kantaja, yrityksen perustaja, johtaja ja organisoija, sekä yrityksen omistaja. (Huuskonen 1992, 153)

Huuskosen (1992, 154) mukaan yrittäjyyden selityksenä käytetään myös kuulumista sosiaaliin yhteysverkkoihin. Tämä lähestymistapa on syntynyt käytännön tarpeista, kun on yritetty selittää niitä synergiavaikutuksia, jotka ovat nähtävissä erilaisissa yrityshautomoiden ja tietyillä maantieteellisillä alueilla, joihin on keskittynyt runsaasti yritystoimintaa. Sekään ei tarjoa riittävää ymmärrystä siihen, miksi kaksi yhteysverkon kannalta samassa asemassa olevaa ihmistä tekee erilaisen ratkaisun yrittäjyyden suhteen.

Lahden (1989, 29) mielestä merkittävin yrittäjäkäsitteen ja yrittäjyyden tutkija on epäilemättä ollut 1930- ja 1940-luvulla Harvardissa päätyönsä tehnyt itävaltalaisyntyinen Joseph Schumpeter. Hän kohotti yrittäjyyden koko kansantalouden ja ihmisten hyvinvoinnin palvelijaksi. Schumpeter näki yrittäjän tehtäväksi rohkean ja markkinoita uudistavan innovoinnin. Innovaatioiden kautta yrittäjä etsii aikaisempia parempia ratkaisuja siihen, miten yhdistetään tuotavaksi toiminnaksi käytettävissä olevat tuotannontekijät. Schumpeterin mukaan yrittäjä asettuu järjestäytyneitä markkinoita vastaan aikaansaamalla "luovaa tuhoa". Luovan tuhon kautta yrittäjän tulee rakentaa uutta hyvinvointia uudistamalla toimialojen ja markkinoiden rakenteita ja toimintaa.

Drucker (1986, 37) yhdistää yrittäjyyskäsitteeseen muutoksen. Yrittäjät pitävät muutosta normaalina ja terveenä. Tavallisesti he eivät itse saa aikaan muutosta, mutta yrittäjä pyrkii aina muutokseen, mukautuu siihen ja käyttää sitä tilaisuutena hyväkseen. Hill (1987, 35) mukaan yrittäjä pitää yleensä muutosta hyvänä asiana, koska se usein merkitsee kehitystä parempaan suuntaan. Kirznerin määritelmän mukaan yrittäjät havaitsevat voitontekomahdollisuudet ja ryhtyvät toimenpiteisiin täyttääkseen tyydyttämättömiä tarpeita tai tehdäkseen paremmin jotain jo olemassa olevaa toimintaa.

Tiivistetysti voidaan todeta, että yrittäjyys on ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa, joka saa yrityksen henkisine ja aineellisine voimavaroineen järjestäytymään ja toimimaan sekä sen yksilöt ja työyhteisöt käyttäytymään tehokkaasti asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi. (Peltonen 1986, 32)

Yrittäjyys ei ole ainoastaan psykologisten ominaisuuksien seurausta. Tästä seuraa kaksi asiaa. Ensiksi, ilman sopivaa ympäristöä ja tilannetta ei ole yrittäjyyttä. Hyvätkin ideat ja suunnitelmat jäävät toteutumatta, mikäli ympäristö ei tarjoa tietyn perustason ylittäviä mahdollisuuksia ja ilmapiirin suotuisuutta. Toiseksi, henkilöitä voidaan kehittää ja kouluttaa yrittäjyyteen, koska ihmiset muuttuvat henkisesti koko ajan. Vaikutusta on mahdollista saada aikaan paitsi osaamisen ja asiantietämyksen tasolla, myös asenteissa ja tunnetasolla. Mikäli yrittäjyyttä halutaan edistää tehokkaasti, pitää huomiota kiinnittää yhtä aikaa sekä ulkoisiin seikkoihin, että yrittäjän henkilötekijöihin.

Yrittäjyyden suotuisasta merkityksestä yhteiskunnalle ollaan nykyisin varsin yksimielisiä. Yrittäjyyden ja yrittäjäksi ryhtymisen tutkimus on tärkeää, koska pienikin laadullinen tai määrällinen parannus voimavarojen kohdistamisessa on tavoittelemisen arvoista. Toisaalta asiaa

voidaan tutkia pelkästä tieteellisestä uteliaisuudesta. Ilmiökentän perusteiden ymmärtäminen auttaa ymmärtämään myös yhteiskuntaa ja vallitsevaa aikaa kohdealueen ulkopuolella.

Yrittäjäksi ryhtyminen on ymmärretty eri tutkimuksissa hyvin eri tavoin. Näyttää siltä, ettei yrittäjyyspäättöksen erilaisten komponenttien yhteisvaikutusta ole onnistuttu systematisoimaan tyydyttävästi. Ajanjakso ennen varsinaista yrittäjyyttä on ehkä kaikkein tutkimattomin osaluue. Suomessa tätä aihepiiriä sivuavia tutkimuksia väitöskirjatasolla on niukasti: Haahti 1989 ja Hauta-aho 1990.( Huuskonen 1992, 150)

Mielosen (1994, 55) mukaan yrittäjyyden tutkimus ja koulutus on tyypillisesti yleistävää, ei kontingenttia. Yrittäjyys tulee kuvatuksi raskaaksi elämäksi, jolle on ominaista tarve pitkään käytännön perehtymiseen, voimakkaaseen elintason alentamiseen, ylipitkiin työpäiviin, uhka joka hetki vaanivasta konkurssista, rahoitusvaikeudet, kilpailun armottomuus, kuollut perhe-elämä jne. Vastapainoksi tarjotaan itsenäisyyttä ja mahdollisuutta ansaita hyvin, jos kaikki menee hyvin.

Toinen vaihtoehto on tarkastella yrittäjyyttä kontingenttina ilmiönä. Sellainen yrittäjyys, jolle on ominaista alhainen riski, yksinkertainen ympäristö, mahdollisuus aloittaa helposti esimerkiksi osa-aikaisena ja minimaalinen pääomantarve antaa jo aivan eri kuvan yrittämisestä. Tämä kuva ei tunnukaan niin pelottavalta kuin se kuva, mikä syntyy tunnettujen ja moneen kertaan siteerattujen yleistävien tutkimusten valossa. Tilanne asettaa omat kehittämisen vaatimuksensa myös erityisen yrittäjäkoulutuksen suhteen.

Eräs tärkeä näkökulma yrittäjyystutkimukseen on puhtaasti tieteellinen uteliaisuus. Tätä ilmiökenttää voidaan - ja pitääkin - tutkia myös pelkästä tiedonjanosta; ilman pyrkimystä välittömään hyötyyn. Jonkun laajan ilmiökentän perusteiden selvittäminen auttaa ymmärtämään yhteiskuntaa ja vallitsevaa aikaa kohdealueen ulkopuolellakin. Lisäksi, perustutkimus osoitetaan joskus pitkällä aikajänteellä sovellettua tutkimusta hedelmällisemmäksi.(Huuskonen 1992, 9-10)

Huuskonen (1992, 11) jatkaa, että yrittäjyystutkimuksen yksi päähaara on keskittynyt tutkimaan erilaisten ulkoisten tilanteiden ja olosuhteiden, sekä yrittäjyyden suhdetta. Tämä tutkimus on ollut omalla tavallaan yhtä rajoittunutta. Se ei ole ottanut huomioon yrittäjien erilaisia persoonallisuuksia ja heidän aktiivista toimintaansa. Pelkät ulkoiset olosuhteet eivät synnytä yrittäjyyttä, koska siihen tarvitaan ihmisiä ja heidän tavoitteellista toimintaansa.

Yrittäjyystutkimus näyttää seuraavan johtajuustutkimuksen jalanjäljissä yrittäjien henkilötyyppien tutkimuksista kohti kontingenssiteoreettista lähestymistapaa, jossa yrittäjyys nähdään toimintana laajemmassa yhteydessä. (Carsrud, Johnson 1989, 28)

Menestyksen saavuttamiseksi yrittäjä tarvitsee päättäväisyyttä ja itseluottamusta, uskoa omaan ideaan. On selvää, että vain omaan ideaan uskova onnistuu vakuuttamaan myös muut yritysideoita kantavuudesta. Itseluottamuksen rinnalle yrittäjä tarvitsee myös tervettä luottamusta toisiin ihmisiin, muiden ihmisten kunnioittamista. Sinisilmäinen yrittäjän ammatissa ei kuitenkaan saa olla. Menestymisen toinen perusehto on vahva ammattitaitoja markkinoiden tuntemus siltä toimialalta, jolle aikoo.

Kolmas menestystekijä liittyy luovuuteen, tuotteen tai palvelun kehittämiseen, jossa on ideaa. Idean on kiinnostettava myös asiakkaita niin, että he ovat valmiit maksamaan siitä yrittäjän esittämän hinnan.

Neljäs menestymisen perusedellytys on puolestaan se, että taloudelliset ja muut resurssit ovat asianmukaisessa kunnossa. Vaatimukset vaihtelevat toimialoittain, mutta varsin usein aloittava yrittäjä saa varautua siihen, että yritystoiminta muuttuu kassavirraltaan positiiviseksi vasta parin ensimmäisen vuoden jälkeen. Ellei hän tähän varaudu jo suunnitteluvaiheessa, on yritystoiminnan jatkuvuus uhattuna. Toisaalta riittävät raharesurssitkaan eivät aina ratkaise, sillä esimerkiksi oikea liiketila tai erinomaiset työtoverit saattavatkin olla kaikkein tärkeimpiä resursseja menestymisen kannalta.

Menestyminen yrittäjän ammatissa vaatii siis tekijältään paljon. Vain osa aloittavista yrityksistä ja niiden johdossa toimivista ihmisistä onnistuu esim. talouden mittareilla mitattuina loistavasti. Osa aloittajista joutuu väistämättä kokemaan tappion ja sen mukanaan tuomat seuraamukset. Silloin on kuitenkin hyvä muistaa, että ankarat opit pohjustavat monissa tapauksissa lopullista onnistumista, koska yrittäjän ammatissa syvälliset kokemukset toimialalta ja toimialan markkinoilta ovat ratkaisevan tärkeitä. Yrittäjän ei siis pidä masentua liikaa mahdollisista epäonnistumisista. Ne ovat osa markkinoiden uudistumismekanismeja ja samalla alkuja uudelle yrittämiselle. (Heiskanen et al 1996, 7)

Vastuullisena yrittäjänä toimiminen poikkeaa melkoisesti tavallisen työntekijän roolista. Tästä syystä askel yrittäjäksi on usein askel tuntemattomaan. Yrittämiseen liittyy useita ennalta - arvaamattomia tekijöitä, joita ei yritystoimintaa suunniteltaessa edes tule ajatelleeksi.

Yrittäjäksi aikovan onkin syytä arvioida itsensä sekä myös perheensä mahdollisuuksia yrittäjätoiminnassa. On pystyttävä arvioimaan kriittisesti omia kykyjään ja ominaisuuksiaan.

Parkkinen (1999, 69) kertoo, että yrittäjänä menestymisen kannalta voi ajatella jaettavaksi ihmiset kolmeen ryhmään. Ensimmäinen ryhmä on siinä määrin kiinni hetken humussa ja sumussa, ettei pysty juuri lainkaan näkemään eteenpäin, ei ainakaan kättään pidemmälle. Joka tuntee kuuluvansa tähän ryhmään, niin yrittäminen ei välttämättä ole häntä varten.

Toinen ryhmä näkee kulkemaansa reittiä sen suoran päähän, jota on parhaillaan taivaltamassa, seuraavaan mutkaan saakka. Tähän ryhmään kuuluva voi menestyä yrittäjänä aivan kohtuullisesti jonkin aikaa.

Kolmas ryhmä näkee vielä seuraavan mutkan taakse, pystyy ainakin ennakoimaan sen. Tämä antaa pohjan kestäväälle menestykselle. Mutta tällöinkin tarvitaan malttia, niin että jaksaa edetä kulkukelpoista reittiä mutkan kautta. Mikäli yrittää oikaista läpi tuntemattoman reiteikön, voi joutua hetteikölle ja eksyä tavoitteestaan.

Asia on juuri siten, kuin lahtelainen yrittäjä Juhani Töytäri kirjoittaa Helsingin Sanomissa 9.5.1995. Kirjoituksen otsikko on ”Opi ajattelemaan kuin yrittäjä”, ja kirjoittaja toteaa muun muassa: ”Onko sinulla yrittäjän asenne? Yrittäjä ajattelee monissa asioissa eri tavalla kuin henkilö, jolle joku maksaa palkkaa hänen työstään. Jos olet ollut palkansaaja ja nyt ryhtynyt tai ryhtymässä yrittäjäksi, et yksinkertaisesti voi menestyä, ellet muuta asennettasi hyvin monia asioita kohtaan.”

Kuitenkaan asia ei ole edes näin yksinkertainen. Ei riitä, että muutetaan omaa asennetta yrittäjä -asenteeksi, vaan on otettava huomioon, että valtaosa ympäröivästä maailmasta ei muutu miksikään. Se jatkaa edelleen vallitsevan tavanomaisen asennemallin mukaisesti ohjelmoituna ja siitä seuraa varsin helposti törmäystilanteita. Niitä ei voi koskaan poistaa, mutta niihin voi valmistautua, jolloin ne eivät tule yllätyksenä.

Yrittäjän tärkeimmät ympäristötahot ovat asiakkaat, yhteistoimintakumppanit, viranomaistahot ja kilpailijat. Tässä yhteiselossa kullakin on omat tavoitteensa, jotka tavanomaisesti ovat yrittäjän tavoitteista täysin riippumattomia, osin ne saattavat olla ristikkäisiä, parhaassa tapauksessa tosin pitkälle yhdensuuntaisetkin.

Tämän lisäksi yrittäjä osallistuu normaaliin tapaan sen ihmisyyteen toimintaan, jossa hän elää jokapäiväistä elämäänsä "siviilissä", kuten tavataan sanoa. Joskus puhutaan myös ns. suuresta yleisöstä. Tässä yhteisössä yrittäjä on periaatteessa samanlainen jäsen kuin kuka tahansa. (Parkkinen 1999, 92-93)

## 2.2 Työkokemuksen ja ammattitaidon merkitys

Useimmissa tutkimuksissa todetaan yrittäjiksi ryhtyvien olevan 25-40 vuotiaita. Tässä iässä yrittäjyyttä harkitseva on saavuttanut riittävän ammattitaidon, kokemuksen ja itseluottamuksen. Toisaalta taloudellinen ja sosiaalinen sitoutuminen ei ole vielä niin suurta kuin myöhemmällä iällä. Tähän ikäjakssoon sijoittuu kausi, jolloin uravalinnan vapaus on suurempaa kuin muuten. (Brockhaus 1982, 53; Miettinen 1986, 26; Mäkinen 1982a, 79-90; Hauta-aho 1990, 44)

Yrittäjäksi ryhtyneillä on usein aiempaa kokemusta pienistä yrityksistä. He ovat joko olleet itse aikaisemmin yrittäjiä, tai ovat työskennelleet vastaavankokoisessa yrityksessä. Näin he ovat nähneet käytännössä kuinka pientä liikeyritystä hoidetaan. Lisäksi tämänlaatuisen työkokemuksen jälkeen ollaan tietoisempia niistä mahdollisuuksista, joita yrittäjyys voi tarjota. Kokemuksen perusteella on mahdollista pohtia yrittäjyyttä paljon kouriintuntuvammalla tasolla, kuin ilman omakohtaista käytännön kokemusta. (Bowen, Hisrich 1986, 400; Brockhaus 1982, 52; Hauta-aho 1990, 43-45).

Hauta-ahon (1990, 68) mukaan yritykset perustetaan usein samalle alalle entisen työnantajan kanssa. Hisrich ja Brushin (1983) mukaan 78% 468 naisyrittäjästä oli aloittamassa ensimmäistä liikettään, heistä 67%:lla oli aiempaa työkokemusta kyseiseltä alalta. Hyvin samansuuntaisia tuloksia saivat myös Watkins ja Watkins 1983 brittiläisellä naisyrittäjäaineistolla.

Aikaisemmassa työpaikassa hankittua asiantuntemus ja osaaminen saattavat olla se pääasiallinen kilpailuetu, jonka varassa yrittäjäksi ryhdytään. Esimerkkinä tästä ovat yliopistojen ja tutkimuslaitosten henkilökunnan perustamat Spin-Off yritykset. (Olofsson et al. 1987; Brockhaus 1982, 52). Aiemman kokemuksen laadulla näyttää olevan vaikutusta menestykseen, sillä jos uusi yritys ja edellinen työ olivat läheisesti toisiaan vastaavia, tilastolliset menestymismahdollisuudet ovat paremmat kuin muuten. (Dunkelberg et al. 1987, 314)



Yrittäjät saattavat ryhtyä uuteen yritykseen ensimmäisen hankkeen tuloksena ilmaantuneiden uusien mahdollisuuksien houkuttelemana. Ensimmäinen yritys avaa heille ehkä uusia mahdollisuuksia, jotka eivät muuten olisi olleet tarjolla, tai joita he eivät olisi muuten edes huumanneet. (Kopcsó et al. 1987, 259)

Huuskosen (1992, 53) mukaan yrittäjäuran valinnan todennäköisyys lisääntyy, jos henkilöllä on aiemmin ollut läheinen kosketus johonkin yritykseen, varsinkin pieneen. Tämä on selitettävissä yrittäjyyttä koskevan kokemuksen ja tietoisuuden lisääntymisellä.

Parkkinen (1999, 88) kertoo myös, että yrittäjiksi ryhtyvillä on erikoisen usein varhaisempaa kosketusta pieniin yrityksiin ja yrittäjätoimintaan. Tämä kosketus voi tulla vanhempien yritystoiminnan kautta tai yrittäjyyttä edeltävissä työtehtävissä. Yrittäjävanhempien osuus korostuu kaikissa tutkimuksissa hyvin selvästi.

Kun yrittäjäksi ryhtyminen on harkittu päätös, silloin voi jo hyvissä ajoin parhaalla mahdollisella tavalla myös valmistautua tulevaan tehtäväänsä. Valmistautumisen lähtökohta on se tosiasia, että yrittäjä voi työssään panna peliin koko persoonansa kaikkine kykyineen ja taitoineen. Tästä seuraa välittömästi toinen tosiasia: kaikki ne tiedot, taidot ja valmiudet, joita elämän varrella on hankittu kokemuksen, koulutuksen tai minkä tahansa vuorovaikutuksen kautta, lisäävät valmiuksia yrittäjän työhön ja ovat siis valmistautumista siihen.

Yrittäjäksi ryhtyvällä on yleensä jokin ammattitaito tai osaaminen, johon yritysideaan voi onnistuneesti yhdistää. Osaaminen on voitu hankkia koulutuksen, työkokemusten, hyvien yhteyksien ja suhteiden tai vaikkapa harrastusten kautta. Ammattitaitoa voi myös ostaa, jos yrittäjällä itsellään ei ole kaikkea yritysideaan vaatimaa osaamista. Yrittäjä voi itse esimerkiksi keskittyä yrityksen johtamiseen tai vaikkapa markkinointiin ja teettää varsinaisen työn muilla.

Pienyrittäjyys erityisesti perustuu useimmiten yrittäjän ammattitaitoon ja erikoisosaamiseen. Osaamisesta on oltava hyötyä jollekulle, joka on valmis siitä maksamaan. Tyypillisimmillään osaaminen voi olla kädentaitoja, mutta myös jonkin alan erikoistuntemusta ja tietoa. Yrittäjäksi aikovan kannattaa miettiä omaa osaamistaan ja sitä onko osaaminen riittävää vai pitääkö sitä kehittää.

Toiminta-ajatus kertoo sen, miksi yritys on tarkoitus perustaa. Mikä on sen tehtävä tai miksi yritys on olemassa? Toiminta-ajatus on eräänlainen yrittäjäksi aikovan peruslinjaus ja tiivis-

tys itselle ja muille siitä, mitä on aikomus tehdä. Selkeä toiminta-ajatus auttaa alkavaa yrittäjää määrittelemään lyhyesti oman liiketoimintasuunnitelmansa ja kertomaan sen ulkopuoliselle - esimerkiksi rahoittajalle.

Yrityksen perustamispäätöksen tekeminen on helppoa, jos sitä ennen on selvittänyt itselleen yritysideaansa, sen käyttökelpoisuuden ja tavan ansaita sillä rahaa. Menestyminen edellyttää tuotetta, jossa on ideaa tai sellaisen palvelun tuottamista, mistä asiakkaat ovat valmiita maksamaan.

Menestyvä yritys tienaa enemmän kuin kuluttaa. Järkevä taloudenpito vaatii suunnittelua, jonka perustana on tieto taloudesta. Erilaisten saatavissa olevien aineistojen tehtävänä on auttaa ymmärtämään yrityksen taloutta, sen lainalaisuuksia ja peruskäsitteitä. Taloustieto helpottaa työnantajan ja henkilöstön kanssakäymistä. Yhteistoiminnalle eri muodoissaan on paremmat edellytykset, kun yrityksen asioista puhutaan samalla kielellä. Tieto auttaa näkemään selvemmin oman työn vaikutukset tuloihin ja menoihin. Taloustiedosta on hyötyä myös yksityiselämässä. Samat kannattavan toiminnan pelisäännöt pätevät osakeyhtiöön, maatalaan ja toiminimellä pyöritettävään verstaaseen. Peruskäsitteistä on hyötyä myös oman perheen taloudessa, sijoittamisessa ja järjestötoiminnassa.

Yrittäjyyteen tarvitaan yritteliään persoonan lisäksi tietoja kansantaloudesta, yritystaloudesta, tuotannosuunnittelusta, kustannuslaskennasta, yrityshallinnosta, markkinoinnista ja myynnistä sekä yritystoimintaa ohjaavasta lainsäädännöstä. Nämä asiat kuuluvat lähinnä ulkoiseen yrittäjyyteen, ja niitä voidaan oppia, kun ryhdytään yrittäjäksi. Vastuullinen yrittäjyys edellyttää tietoja myös tuotannon, markkinoinnin ja kulutuksen ympäristövaikutuksista ja kestävä kehityksen periaatteista.

Sekä yrittäjyydessä, että yrittävyydessä on kysymys samoista perustekijöistä. Koulutuksen kannalta keskeinen tekijä on persoona. Yrittäjyyteen liitetään usein samoja piirteitä kuin luovuuteen: uusien asioiden tekemistä ja vanhojen kyseenalaistamista. (Huuskonen 1992, 38) Luova persoona on vaistonvarainen, utelias ja kekseliäs. Luovuuteen kuuluu myös kohtuullinen riskien sieto, sillä uuden kokeileminen on aina jossain määrin epävarmaa.

Parkkisen (1999, 21) mukaan yrittäjälle ei riitä, että hän ehkä tuntee oman yrityksensä ja siihen liittyvät lainalaisuudet. Vaikka hän vielä tuntisi riittävästi kilpailijansa ja koko yrityssektorinkin, hänen menestymisen edellytyksensä olisivat vielä pahoin puutteelliset. Hänen on

tunnettava koko se yhteiskunnallinen ympäristö, jossa hänen yrityksensä toimii. Erityisen tärkeää on tuntea siihen liittyvät lainalaisuudet ja toimintaperiaatteet, muuten voi kompastua niihin kohtalokkaasti.

Vaara korostuu sen vuoksi, että monet näistä lainalaisuuksista ovat täysin erilaisia kuin yrityksen toimintaa ohjaavat. Usein ne ovat täsmälleen päinvastaisia. Keskeinen osa ympäristöstä toimii suurelta osin päinvastaisen logiikan mukaisesti kuin yritys. Tämä aiheuttaa varsin helposti törmäystilanteita, jotka käyvät vain suuremmiksi, ellei niitä ole ennakoanut. Kokonaan niitä voi tuskin koskaan välttää. Myöskin oman elämänuran suunnittelun kannalta on hyvä, että on tietty yleiskäsitys siitä, mitä sijoittuminen yhteiskunnan eri lohkoille käytännössä merkitsee.

Normanin (1975, 102-103) mielestä aikaisten elämäkokemusten uskotaan antavan yrittäjille tiettyjä luonteenomaisia piirteitä. Näitä ovat impulsiivisuus, jatkuva tyytymättömyyden tunne, irrallisuus ja heikohko itsearvostuksen tunne. Yrittäjää vaivaa jatkuva stressi, hänellä on syyllisyydentuntoja ja jännittyneisyyttä. Epäluottamus ja epäluulo auktoriteetteja kohtaan saa yrittäjäpersoonallisuuden etsimään strukturoitumattomia tilanteita, joissa hän tuntee voivansa hallita tilanteen ja olla riippumaton. Yrittäjyys näyttää tässä valossa olevan strategia, joka mahdollistaa henkisesti mahdottomasta tilanteesta selviämisen.

Yrittäjätaidoilla tarkoitetaan kaikkia yrityksen "pyörittämiseen" liittyviä taitoja. Näitä ovat yrityksen johtaminen, taloushallinnon taidot, markkinointi ja varsinaisen tuotannon tai palvelun hoitaminen. Yrittäjätaitoja voi tietenkin ostaa ulkopuolelta – toiselta yrittäjältä. Tämä toiminta on nykyään hyvin suosittua ja sitä kutsutaan palvelujen ulkoistamiseksi. Näin moni tekeekin ostaessaan esim. kirjanpitoa palveluja tilitoimistolta tai markkinointiapua mainostoitimistolta. Kaikkea ei yrittäjäksi aikovan tarvitse tietenkään itse osata, mutta on eduksi, jos yrittäjä tietää mitä vaatii, kun ulkopuolisia palveluja ostaa ja käyttää.

Pelkillä yrittäjätaidoilla ei pärjää kuin ammattijohtajana ja pienyrityksissä ei ammattijohtajia ole varaa palkata. Yrittäjätaitojaan voi kehittää ja yrittäjäkurssit tarjoavat taidoille hyvän ponnahduslaudan. Käytännön työ on myös hyvä opettaja. Apua pitää kuitenkin osata kysyä ennen kuin tulee vahinkoja. Yrittäjän on tiedettävä kaikesta sen verran, että osaa riittävän ajoissa kääntyä asiantuntijoiden puoleen.

Vaikkei yrittäjä sinänsä ole vielä mikään ammatti, on se tänä päivänä yksi suosituimpia tapoja tehdä työtä. Yrittäminen itse asiassa tarjoaa vaihtoehdon perinteiselle työsuhteelle harjoittaa jotakin ammattia itsenäisesti ilman työnjohdon valvontaa ja määräysvaltaa. Työsuhteeseen verrattuna riskit, mutta myös mahdollisuudet ovat isommat. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä on tietenkin mietittävä omaa osaamistaan ja miten sitä voisi hyödyntää yrittäjänä. Yrittäjäksi ei voi ryhtyä, jos ei mitään osaa.

Yrityksen toiminta-ajatusta ja liikeideaa mietittäessä on tärkeintä, että yrittäjän henkilökohtaiset valmiudet ovat sopusoinnussa niiden kanssa. Ennen liikeidean tarkempaa määrittelyä on syytä pohtia, millaisten palvelujen ja tuotteiden sekä tarpeiden parissa yrittäminen tulisi tapahtumaan. Pienen yrittäjän on syytä erikoistua siihen, mihin hänellä on parhaat tiedolliset, taidolliset ja taloudelliset edellytykset. Alkavan yrittäjän ei pidä hajottaa toimintaansa liikaa.

Yrittäjän tärkein voimavara on oma ammattitaito. Ammattitaidon voi hankkia joko koulutuksen tai kokemuksen kautta. Mitä enemmän ammattitaitoa yrittäjällä on toimintaansa panostaa, sitä paremmat ovat onnistumisen mahdollisuudet. Ammattitaidon hankkiminen vasta yrittämisen ohessa voi tulla kalliiksi. Yrittäjä joutuu myös hankkimaan itselleen sellaista tietoa, jota toisen palveluksessa oleva ei välttämättä tarvitse. Sellaista on oman ammattitaidon ohella kirjanpitoon, työehtosopimukseen, verotukseen, markkinointiin, budjetoiminnan jne. liittyvä tietämys. Yrittäjältä edellytetään myös kaiken sen lainsäädännön tuntemusta, mikä liittyy varsinaiseen yritystoimintaan. Siten yrittäjä joutuu jatkuvasti kouluttamaan itseään sekä seuraamaan ja mukautumaan tapahtuviin muutoksiin. Näissä asioissa yrittäjää neuvovat omat työnantajaliitot, kauppakamari sekä yrittäjäjärjestöt.

Kaikkienkaan vaatimusten täyttäminen ei kuitenkaan varmista, että henkilö myös menestyy yrittäjän ammatissa. Toimialakohtainen ammattitaito, alkurahoituksen järjestäminen, kesto-kyky tulorahoituksen odotuksessa, markkinoiden tuntemuksen saavuttaminen, markkinointiosaaminen, työntekijöiden paikkaaminen, kilpailuun vastaaminen, verotuksen ymmärtäminen, kirjanpidon ja kustannuslaskennan arvon oivaltaminen, ostotoiminnan hallinta, riskienhallinta ja oikea vakuuttaminen, logistiikka, atk jne. ovat kaikki aloittavan yrittäjän osaamis- ja tietämisalueita. Ehkäpä edellisen perusteella sanotaankin, että pienen yrityksen kehittäminen ei ole mitenkään vaikeaa, kunhan on ensin perinyt suuren. (Heiskanen et al 1996, 5)

Ylivoimaisen osaamisen merkityksestä on puhuttu paljon. Siihen jokainen pyrkii, mutta kilpailijat eivät ole toimeettomia, ja jonakin päivänä markkinoille voikin tulla vielä paremmin

kaupaksi käyvä kilpaileva tuote. Ellei tähän ole varautunut, edessä on alamäki. Ratkaisun luovuus voi ilmetä muun muassa uutena valmistusmenetelmänä, joka tekee tuotteesta ylivoimaisen kustannustensa alhaisuuden vuoksi. Silloin on erityisen varmaa, että tästä edusta ei voi nauttia kovin kauan.

### 2.3 Sosiaaliset - ja taustatekijät

Yrittäjyyspäätöksen tekee kukin yksilöllinen ihminen omalla kohdallaan, eikä se eroa luonteeltaan muista suurista päätöksistä. Päätäminen on myös tässä yhteydessä rajoitetun rationaalista, arvosidonnaista ja oman tietämyksen supistamaa. Yrittäjyyspäätös ei kuitenkaan tapahdu suljetussa psykologisessa järjestelmässä, joten myös tilanteilla ja ympäristöllä on suuri merkitys siihen, minkälaisiin johtopäätöksiin tullaan.

Yrittäjäksi ryhtymisen yleisillä taustatekijöillä tarkoitetaan henkilön sosiaalista taustaa ja aikaisempia elämäkokemuksia. Nämä seikat vaikuttavat hänen persoonallisuuteensa ja tapansa nähdä maailma, ja toisaalta reaaliin mahdollisuuksiin tehdä erilaisia ratkaisuja. Tässä käsiteltävät taustaan liittyvät seikat ovat osoittautuneet aikaisemman yrittäjyys tutkimusten mukaan kaikkein keskeisimmiksi. Muillakin seikoilla on varmasti merkitystä, mutta ne eivät koko ilmiötä ajatellen ole yhtä merkittäviä. (Huuskonen 1992, 52)

Sosiaaliset seikat vaikuttavat myös minäkuvaan ja hallinnan tunteeseen; arvioidessaan menestymismahdollisuuksiaan yrittäjänä henkilö kuvittelee ennakolta kuinka tärkeät avainhenkilöt, kuten perhe tai rahoittajat, suhtautuvat hänen aikeisiinsa. Arvio perustuu suurelta osin samanlaisissa tilanteissa aikaisemmin saatuun sosiaaliseen palautteeseen. Sosiaalipsykologit katsovat, että käyttäytyminen määräytyy pitkälti tämän kuvitellun yleisön odotettujen reaktioiden mukaan. (Carsrud, Johnson 1989, 25).

Taustatekijät vaikuttavat paitsi sosiaaliseen ja ammatilliseen lähtötilanteeseen, myös käytettävissä oleviin resursseihin ja muihin edellytyksiin aloittaa yritystoiminta. Taustatekijöiden vaikutus nykytilanteeseen on ilmeisin taloudellisten resurssien suhteen. Varallisuudessa ja mahdollisuudessa saada pääomaa aloitettavalle yritystoiminnalle on suuria eroja esimerkiksi sosiaalisen ja maantieteellisen taustan johdosta. Yleisemmällä tasolla voidaan ajatella, että tausta asettaa reunaehdot, joiden puitteissa henkilön on lähes väistämättä toimittava (Niemi et al. 1984).

Mahdollisuus hankkia rahoitusta ja muita tuotannontekijöitä riippuu lähtövarallisuuden lisäksi yhteisön potentiaalista antaa panoksia. Esimerkiksi köyhällä tai taantumasta kärsivällä talousalueella aloitettavaksi ajateltu toiminta saattaa törmätä yleiseen resurssipulaan toiminta-ajatuksen hyvydestä huolimatta. Toisaalta sosiaaliset lähtökohdat vaikuttavat jossain määrin siihen, miten sidosryhmät suhtautuvat hankkeeseen. Mikäli aloitteleva yrittäjä on tunnetun hyvämaineisen suvun tai muun ryhmän jäsen on todennäköistä, että häneen suhtaudutaan myös liikeasioissa muita myönteisemmin.(Huuskonen 1992, 55)

Kotioloilla on vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiseen myös toista kautta. Useat yrittäjyystutkijat katsovat, että yrittäjäperheessä tai yrittäjämyönteisessä yhteisössä kasvaminen vaikuttaa henkilön arvoihin, asenteisiin ja uskomuksiin yrittämisalttiutta lisäävällä tavalla. Yrittäjien lähellä kasvaneet ihmiset saattavat myös sosiaalistua muulla tavalla yrittäjiksi. Tähän vaikuttavat edellä mainittujen seikkojen lisäksi myös samaistuminen yrittäjämäiseen rooliin esikuvien ja viiteryhmiä kautta.(Huuskonen 1992,56)

Huuskosen (1992, 158-159) mielestä vallitseva asenneilmasto yrittäjyyttä kohtaan vaikuttaa myös subjektiivisen tason päätöksiin. Jos omaiset ja tuttavat suhtautuvat yrittäjyyteen kielteisesti ja epäillen, se vaikuttaa todennäköisesti sitä harkitsevan ajatuksiin.

Yrittäjäksi ryhtymistä ajatellen ei ole olennaista tietää yksityiskohtaisesti mitä kunkin mielessä liikkuu. Sen sijaan pitää nähdä selkeästi että päätöksenteon pohjana oleva tieto on yksilöllistä, havaintopsykologisista syistä osittain virheellisesti havaittua, rajautunutta, suodattunutta ja ehkä virheellisesti tulkittua. Intentionaalinen käyttäytyminen ei siis välttämättä ole sivusta katsottuna järkevää, vaikka olisi yksilön omasta näkökulmasta aivan rationaalista. Ulkopuolinen näkee ehkä käytöksen irrationaalisenä, koska hänellä ei ole, eikä voikaan olla, samoja tietoja, kokemuksia ja näkemyksiä. Myös hänen maailmankuvansa ja arvomaailmansa on mahdollisesti erilainen. Se minkälaiset liiketoimintatilaisuudet ja mahdollisuudet tosiasiassa ovat, ei ole yrittäjäksi ryhtymisen kannalta ratkaisevaa, vaan se minkälainen arvio ja johtopäätös niistä tehdään.

Yrittäjien riskinsietokyvystä vallitsee tutkijoiden kesken erimielisyyttä. Knightin mukaan pitäisi pikemminkin puhua epävarmuuden siedosta eikä niinkään riskin siedosta. Bewleyn mukaan juuri yrittäjän kyky tulla toimeen epävarmuuden kanssa on eräs merkittävimpiä yrittäjää kuvaavia tekijöitä. Lisäksi hän liittää yrittäjyyteen luovuuden, mukautuvaisuuden, tek-

nisen tietämyksen, visiointi- ja ihmisten johtamistaidot, kyvyn tehdä nopeita päätöksiä sekä toimia nopeasti muuttuvassa ja epävarmassa ympäristössä, rehellisyyden, ennakkoluulottomuuden sekä kulttuurisen taustan ja koulutuksen. (Amit et al. 1993,817)

Huuskosen (1992, 61) mukaan yrittäjäksi ryhtymisen taustalla olevat seikat voidaan luokitella yleisiksi taustatekijöiksi, henkilötekijöiksi ja tilannetekijöiksi. Yleisillä taustatekijöillä tarkoitetaan henkilön sosiaalista taustaa ja aikaisempaa elämäkokemusta. Tällaisia taustatekijöitä ovat mm. työkokemus ja aikaisempi yrittäjäkokemus, perhe- ja yhteiskunnallinen tausta sekä roolimallit. Henkilötekijöillä tarkoitetaan henkilön ominaisuuksia kuten persoonallisuutta, elämän hallintaa, riskisuuntuneisuutta, suoriutumistarvetta, riippumattomuuden ja vallanhalua sekä arvoja, asenteita ja uskomuksia. Tilannetekijöillä tarkoitetaan siis sitä välitöntä ympäristöä, jossa yrittäjyyttä harkitseva ihminen elää ja toimii.

Ympäristön vaikutus käyttäytymiseen ja yrittäjäksi ryhtymiseen on kaksitasoista. Voimme erottaa toisistaan objektiivisen ja subjektiivisen eli henkilökohtaisen todellisuuden. Objektii- vinen todellisuus on subjektiivisen todellisuuden perustana. Objektii- viseen todellisuuteen voidaan lukea tekijät kuten työtilanne ja sosiaalinen marginaalisuus, yksittäiset merkittävät tapahtumat, ympäristön yrittäjämysteisyys ja yritystoiminnan aloittamistavat.

Subjektiivinen todellisuus tarkoittaa sitä ympäristökuvaa, joka kaikilla ihmisillä on omasta elin- ja toimintaympäristöstään. Tämä kuva sisältää tietoja erilaisten asioiden olemassaolosta ja niiden välisistä syy-seuraussuhteista. (Huuskonen 1992, 96)

Koirasen mukaan syyt ulkoiseen yrittäjyyteen voivat olla imu - eli pull - tekijöitä tai työntö - eli push - tekijöitä. Usein ihmiset joutuvat turvautumaan yrittäjyyteen erilaisten kielteisten tilannetekijöiden seurauksena. Näitä työntötekijöitä ovat työtyytymättömyys, turhautuminen, työttömyys ja uran pysähtyminen. Yleisesti ottaen työttömyys ja työttömyyden uhka työntä- vät kohti yrittäjyyttä. Yrittäjyyden erityinen houkutin on se, ettei siihen liity muodollista va- lintaprosessia. Se tekee tämän uravaihtoehdon houkuttelevaksi myös niille henkilöille, joiden edellytykset työllistyä toisen palveluksessa ovat rajoitetut. (Huuskonen 1992, 91-92)

Mielosen (1994, 49) mukaan pyrkimys olla riippumaton ja toimia omien suunnitelmiansa sekä tavoitteidensa puolesta ovat yrittäjyyteen ohjaavia myönteisiä motiiveja, ns. vetotekijöitä. Yrittäjyyteen vaikuttavana vetotekijänä voi olla myös yleinen taloudellinen tilanne, jota kuvaa alhainen työttömyys, myönteinen suhtautuminen yrittäjyyteen, rahan tarjonnan lisääntyminen

sekä teknologisen muutoksen nopeus. Myös markkinaraon tai muun suotuisan tilanteen ilmaantuminen saattaa vetää yrittäjäksi. Ilmaantunut tilanne koetaan niin hyväksi, ettei sitä kannata jättää käyttämättä, vaikka entisestä yhteisöstä irtaantuminen saattaa aiheuttaaakin kustannuksia ja monenlaista epämukavuutta.

Yrittäjän tärkeimpiä saavutettuja etuja ovat toimintavapaus ja asiakkaan luottamus. Näistä ainakin viimeksi mainitun hän voi menettää hyvinkin nopeasti, ilman irtisanomisaikaa. Luottamus on uusiutumaton luonnonvaran

Yrittäminen, ainainen pyrkimys eteenpäin, kuuluu ihmisyyteen. Meissä kaikissa on myös taloudellista yrittävyyttä. Toisilla se tulee esiin palkkatyössä, toisilla omassa yrityksessä kaikille ei aina riitä palkkatyötä, eivätkä kaikki voi olla yrittäjiä.

Yrittävyyttä voi pitää kansalaistaitona, jota ei vielä riittävästi kehitetä koulussa. Sen pohja luodaan jo kotona. Tutkimustulokset paljastavat, että yrittäjinä toimivat korostavat kotikasvatuksen merkitystä. "Yrittäjyys ei ole kodin perintöä, mutta yritteliäisyys kylläkin", todetaan tutkimuksessa. (Huuskonen 1992, 266)

Huuskosen (1992, 156) mukaan yrittäjäpersoonallisuuden kuvaukset voidaan karkeasti jakaa kahteen kategoriaan. Ensimmäisessä yrittäjiä ihannoidaan ja heillä nähdään usein olevan lähes kaikki länsimaisen yhteiskunnan arvostamat hyveet. Tämä johtuu osaltaan kulttuurisidonnaisesta sankarimyytistä, joka paistaa läpi erityisesti amerikkalaisesta yrittäjyyttä käsittelevästä aineistosta. Toisessa vaakakupissa ovat kirjoitukset, joissa yrittäjä nähdään irrallisenä ja sopeutumattomana persoonana, jolla on vaikeuksia sopeutua normaaleihin työyhteisöihin, jonka seurauksena hän on altis hakeutumaan tilanteisiin joissa hän voi itse määrätä oman tilanteensa säännöistä.

Yrittäjiä kuvataan kirjallisuudessa varsin myönteisessä sävyssä, koska yrittäjyyteen liittyy tavallisesti kirjoittajille myönteinen arvolataus. Virkistävän, joskin pisteliään poikkeuksen tekee Kets de Vries (1977, 1985). Hänen mukaansa yrittäjän perhetaustaa leimaavat erilaiset koettelemukset. Tällä voi olla vaikutusta aikuisen yrittäjän minäkuvaan. Siinä on ongelmia itsearvostuksen ja epävarmuuden, luottamuksen puutteen ja piiloaggressiivisuuden kanssa. Näiden tuloksena voi olla läpi elämän kestäviä työongelmia, koska hän on vaikeasti sopeutuva, epäsovinainen ja kapinoiva. Hänen ajavana voimana on alemmuuden - ja avuttomuus-



dentunteiden kompensointi. Joitakin yrittäjiä luonnehtiva yliaktiivisuus on reaktio näihin tuntemuksiin. (Huuskonen 1992, 57)

"Yrittäjä kilpailee muiden ja itsensä kanssa yhä paremmista suorituksista. Hän pyrkii pitkäjänteisesti saavuttamaan jotain arvokasta ja ottaa päämääriinsä pyrkiessään kohtalaisia riskejä. Yrittäjätyyppi haluaa kantaa vastuuta ja haluaa saada palautetta toiminnastaan, ja on muutenkin ulkomaailmaan suuntautunut". (Eklund, Johannesson 1979, 29-30)

Yrittäjät ovat useiden tutkimusten mukaan poikkeuksellisen usein perheidensä vanhimpia lapsia (Carle 1980, 17-18). Tätä ilmiötä on selitetty sillä, että varhaislapsuudessa esikoiset sosiaalistetaan positiivisesti itseensä suhtautuvaksi ja heille kehittyy muita sisaruksia parempi itseluottamus.

Kirjallisuudessa todetaan usein, että yrittäjäksi sosiaalistutaan. Tässä suhteessa tärkeänä esikuvana toimivat omat vanhemmat, jotka tarjoavat luontevan esikuvan ja samaistumiskohteen yrittäjäperheen lapsille. Sama vaikutus syntyy, jos lähipiirissä muuten on runsaasti yrittäjiä.

Suuri osa yrittäjistä tulee yrittäjäperheistä, missä yhdellä tai useammalla perheenjäsenellä on yritystoimintaa. Näiden perheiden oletetaan tarjoavan ympäristön, jossa yrittäjämäistä toimintaa kannustetaan ja menestymistä arvostetaan. Tällöin itsenäisyys ja omatoimisuus saa pysyvästi myönteisen arvolatauksen, mikä puolestaan vaikuttaa erilaisten uravaihtoehtojen preferointiin myöhemmällä iällä. (Bowen, Hisrich 1986, 400; Brockhaus 1982 )

Bowen ja Hisrich (1986, 399) tekevät koosteen, jossa viitataan useisiin itsenäisiin tutkimuksiin. Yhtä lukuun ottamatta tarkastelluissa tutkimuksissa todettiin tyypillisesti yrittäjän isän tai muun lähisukulaisen olevan ammatiltaan yrittäjä. Yrittäjävanhempien osuus näissä tutkimuksissa vaihteli; 47,5%, 72%, 50-58%, 36%, 53%, 40%, 63,8%, 37%. Samaan aikaan yrittäjien osuus kaikesta työvoimasta oli maasta riippuen 9-16%, joten yrittäjävanhempia oli selvästi enemmän, kuin heidän väestöosuutensa olisi edellyttänyt.

Yrittäjävanhempien määrä vaihtelee myös Shapero, Sokolin (1982, 84) mukaan, mutta on aivan samalla tavalla maittain tarkasteltuna selvästi korkeampi, kuin väestöosuus edellyttäisi: USA 50-58%, Pohjois-Italia 56%, Filippiinit 74%, Kenia 80%, Nigeria 89%, Bogota 61%, Quebec 69%, Libanon 74%, Sudan 70%.

Lukujen valossa näyttää, että yrittäjävanhemmat lisäävät yrittäjäksi ryhtymisen todennäköisyyttä. Vaikutus perustuu toisaalta sosiaalistumiseen ja toisaalta käytännön kokemukseen, jonka perheen yrityksessä saa. Dubinin (1988, 39) mukaan perheen yrittäjätradition jatkaminen on tärkeää 23%:lle yrittäjistä.

Henkilön viiteryhmät ovat samaistumisen kautta syntyvä persoonallisuuden laajentuma (Katz, Kahn 1978, 374). Viiteryhmillä on suuri merkitys sosiaalisen ympäristön kokemiseen ja sitä tietä käyttäytymiseen. Sosiaalinen verkosto vaikuttaa niihin roolikokoonpanoihin, joiden mukaisesti potentiaalinen yrittäjä toimii. Omaksuessaan tietyn yhteisöllisen aseman henkilö omaksuu sen mukana tietyt roolimallit. Roolimallit ovat puolestaan heijastusta muiden ihmisten odotuksista. (Huuskonen 1992, 54)

Osa ominaisuuksista on varmasti perintöä vanhemmilta, joten valittuaan vanhemmat ei sellaisille seikoille välttämättä enää kovin paljoa voi. Valmiuksiaan yrittämiseen voi kuitenkin kehittää ja uutta oppia voi hankkia ihan milloin vain ja millä tavalla tahansa. Tämä seuraa siitä yksinkertaisesta tosiasiasta, että yrittäjä voi panna peliin koko persoonansa ja kaikki taitonsa ilman rajoituksia. Silloin kaikki kokemus, hankittu tietoja opittu taito on henkistä pääomaa, joka tulee hänen hyväkseen. Yrittäjä itse ratkaisee, miten hän sitä käyttää.

Jos on sattunut syntymään yrittäjäperheeseen, kaikkine siihen kuuluvine koettelemuksineen ja hyvine puolineen, on saavuttanut ainakin sen edun, että voi seurata läheltä, mitä yrittäminen on ja tehdä siitä omat johtopäätöksensä. Silloin voi usein myös halutessaan helposti saada omaa käytännön harjoittelua.

Vanhoissa yrittäjäsuvuissa on vanhastaan ollut tapana, että yhtiön jälkikasvua lähetettiin harjoittelemaan ulkomaisten liikekumppanien yrityksiin. Nyt kun valtioiden väliset rajat ovat tuntuvasti madaltuneet, tämä varsin hyödyllinen tapa hankkia kokemusta on entistä useamman saavutettavissa.

## 2.4 Motiivi ja syyt

Henkilökohtaiset ympäristöön liittyvät syyt yrittäjäksi ryhtymiselle ovat hyvin moninaiset. Tärkeimmiksi syiksi on todettu mm. halu olla itsenäinen ympäristön suhteen, itsensä toteuttaminen ja oman osaamisen käyttäminen työssä, sekä rahan ansaitseminen (Stevenson 1987, 281).

Dubini (1988, 39) on ryhmittelyanalyysin perusteella löytänyt kolmentyyppisiä yrittäjiä, tyytyväisiä itsensä toteuttajia (pull), nykytilanteeseen tyytymättömiä (push) ja perhetradition jatkajia.

Eri maista olevilta yrittäjiltä kysyttiin, kuinka he arvioivat menestymistään. Heidän ilmoittamansa arviointikriteerit olivat tavallisimpien perustamissyiden kanssa hyvin samanlaiset. Amerikkalaisille, kanadalaisille ja ranskalaisille yrittäjille oman kohtalon hallitseminen ja tuotteen onnistunut kaupallistaminen olivat tärkeimpiä tekijöitä. Edellisestä poiketen japanilaisille aivan oman hankkeen kehittäminen oli itsenäisyyttä tärkeämpää. (Ray - Trupin 1989, 120)

Raha on huomattavasti vähemmän tärkeä yrittäjyyden syy, kuin yleensä uskotaan. Eräässä palvelualoja koskevassa tutkimuksessa rahamotiivilla ei ole ollut minkäänlaista merkitystä (Egge 1987, 335). Yrittäjyyden syyt ovat monimutkaiset ja se tyydyttää hyvin monenlaisia tarpeita (Cromie 1986, 56). Suomessa tärkeimmät yrittäjäksi ryhtymissyöt liittyvät itsensä toteuttamisen tarpeisiin (Mäkinen 1977, 18-20, Peltonen 1986, 39-41).

Näyttää siltä, että yrittäjyyden syyt ovat erilaiset eri maissa. Tämä on ymmärrettävissä kulttuurierojen ja hyvinvointierojen kautta. Hofstede kyseenalaisti tutkimuksessaan amerikkalaisten liikkeenjohdon teorioiden käytettävyyden ulkomailla. Nämä epäilykset näyttävät osuvan oikeaan myös empiirisesti havaittujen yrittäjämotiivien osalta. Scheinberg ja McMillan (1988, 686) havaitsivat, että suomalaiset yrittäjät sijoittuivat samaan ryhmään anglosaksisten maiden kanssa. Tässä ryhmässä yrittäjyysmotiivi 'raha välineenä' oli melko tärkeä toisin kuin Skandinavian maissa. Syytä tähän voidaan vain arvailla, yksi selitys voisi olla hedonisuutta ja yksin omaan pussiin puurtamista suosiva kulttuuriperintö. Pohjoismaat erottuivat yhdessä anglosaksisen ryhmän kanssa köyhemmistä maista sikäli, ettei oman yhteisön hyvinvoinnin lisääminen ollut yhtä tärkeä motiivi.

Edellisestä huolimatta voidaan arvella, että keskimääräinen tarpeentyydytyksen taso vaikuttaa yrittäjyydsmotiivien jakaumaan eri maissa. Mitä matalampi elintaso ja huonompi perusturvallisuus, sitä suuremmalla todennäköisyydellä yrittämissyyt ovat aineellisen hyvinvoinnin lisäämisessä. Mikäli maan asukkaiden aineellinen ja henkinen turvallisuus on korkealla tasolla, sitä suuremmalla todennäköisyydellä yrittäjyys liittyy itsenäisyyteen, itsensä toteuttamiseen ja muihin 'korkeampiin' tarpeisiin. (Huuskonen 1992, 75)

Huuskonen (1992, 159) lisää, että aikomus, eli intentio ryhtyä yrittäjäksi syntyy, jos haluttu tavoite näyttää riittävän houkuttelevalta sen vaatimiin ponnistuksiin ja uhrauksiin nähden. Aikomusta ryhtyä yrittäjäksi ei synny, jos toiminnan arvioidut panokset ovat liian suuret odotettaviin tuloksiin nähden. Intention syntyminen ei myöskään tarkoita, että ajateltu käyttäytyminen aina toteutuu, koska intention syntymiseen vaikuttaneet seikat (tilanteet, halut, kyvyt, velvollisuudet) ja näkemys niistä voivat muuttua ajan mittaan ennen ajatellun toiminnan toteutumista

Tunneperäisiä motiiveja ovat esimerkiksi riippumattomuus, yksilöllisyys ja arvostus. Välinemotiiveja ovat esimerkiksi raha ja työn tarve, kehittymismotiiveja puolestaan luovuus, pyrkimykset itsensä toteuttamiseen ja kehittämiseen sekä ammattitaidon parantaminen. Peltonen pitää näitä motiiveja keskeisinä vaikutinryhminä sekä sisäisessä että ulkoisessa yrittäjyydessä. (Peltonen 1986, 41)

Mielosen (1994, 45) mielestä ihmiset muuttuvat ympäristönsä mukana koko elämänsä ajan. Se, mitä yrittäjäksi ryhtyminen tosiasiaassa merkitsee henkilölle riippuu siitä, missä elämäntilanteessa tämä päätös tehdään. Ympäristön olosuhteet muuttuvat koko ajan vaikuttaen käyttäytymiseen ja eri valintoihin. Tähän liittyvät myös urakehityksen käännekohtat. Niissä punnitaan eri toimintavaihtoehtoja omien tavoitteiden, toiveiden ja arvojen valossa.

Parkkisen (1999, 44) mukaan yrittäjän työltä näyttävät puuttuvan jokseenkin kaikki keskeiset juridiset suojarakenteet ja sosiaalipoliittiset puskurit. Palkkatyötä tekevään verrattuna hän vaikuttaa hyvinkin lainsuojattomalta. Näin ollen on aiheellista kysyä, mikä kuitenkin saa monen hakeutumaan yrittäjäksi, onko siihen mitään järkevää syytä? Vastauksena voisi sanoa, ettei välttämättä ole järkevää syytä, mutta toisaalta ihminen ei olekaan ensisijaisesti järkiolento. Hänen toimiaan ohjaavat tunteet, toiveet ja unelmat. Kaikki eivät suinkaan halua ympärilleen turvallisuutta tavoittelevia rakenteita, vaan tuntevat ne kahleina. He haluavat

ympärilleen enemmän liikkumatilaa ja avaruutta. Tässä suhteessa yrittäjäyys tarjoaa aivan toisenlaisia näkymiä, kuin esimerkiksi työskentely työsuhteessa.

Viime aikoina on alettu puhua elämänhallinnasta eräänä muotikäsitteenä. Sanonta on harhaanjohtava, sillä ei elämää kukaan voi hallita. Perinteisenä esimerkkinä on kerrottu, että, kun koskenlaskija soljuu taitavasti alas kuohuvasta koskesta, ei hän koskea hallitse, vaan on hankkinut itselleen sellaisen taidon, että selviää kuohuista hallitusti.

Samalla tavoin yrittäjä voi hankkia sellaisen taidon ja rohkeuden, että hän uskaltaa hallitusti ottaa vastaan aina epävarman ja arvaamattoman tulevaisuuden. Ei hän voi hallita vaikkapa torilla vilisevää potentiaalisten asiakkaiden määrää, mutta taitava kauppias saa siitä ison osan käyttämään palvelujaan ja vahvistaa siten myös oman elämänsä taloudellista pohjaa.

Parkkinen (1999, 46) käsittelee yrittäjän omaa suojaverkkoa kertomalla, että vaikka yrittäjällä ei olekaan lain tarkoittamaa ja suojaamaa työsuhdetta, hänen työnsä luo kuitenkin asiakkaaseen sellaisen suhteen, että kukaan ulkopuolinen ei voi häntä siitä irtisanoa. Hänellä on siis sataprosenttinen irtisanomissuoja. Kunhan hän vain palvelee asiakastaan tämän tyytyväisyydeksi. Myöskään hän ei ole riippuvainen kenenkään esimiehen suosioista tai epäsuosioista, joka säätelisi hänen liikkeitään ns. uraputkessa.

Työn palkitsevuus ei riipu yksinomaan rahapalkasta. Vaikka rahapalkka työstä olisi suurikin, se tuntuu jokseenkin köyhältä, ellei työstä tule muuta palkkiota. Suurimman tyydytyksen tunteen tuottaa se, että on pystynyt palvelemaan asiakasta hyvin, niin että tälle jää tyytyväinen mieli. Tämä tunne on sitä voimakkaampi, mitä suurempi oma panos on tässä ollut. Kun yrittäjä tuntee tyytyväisyyden olevan lähtöisin välittömästi hänen omasta työstään, sen palkitsevuus on suurin mahdollinen. Asiakkaan positiivinen palaute tuotteesta, tavarasta tai palvelusta, jonka on itse suunnitellut ja tuottanut, tuntuu ruhtinaalliselta. (Parkkinen 1999, 46)

Alkavan päivän näkymiä erilaisissa tehtävissä voisi luonnehtia sitenkin, että työsuhteessa uusi päivä tuo mukanaan ensisijaisesti velvollisuuksia, yrittäjälle taas mahdollisuuksia. Samoin jokainen uusi työ merkitsee työsuhteessa velvollisuutta tehdä työnjohto-ohjeiden mukaan, yrittäjän työssä taas mahdollisuutta näyttää kuinka hyvin sen pystyy tekemään.

Huonojen passiivisten palkkausjärjestelmien vuoksi palkkatyötä tekevän taloudellinen hyvinvointi ei paljoakaan riipu siitä, kuinka hän tehtävänsä täyttää. Yrittäjällä sen sijaan jokainen uusi työ merkitsee välitöntä mahdollisuutta myös talouden vahvistumiseen.

Tuskinpa muuta kautta ihmiselle voi avautua yhtä avaraa mahdollisuutta toteuttaa itseään ja unelmiaan kuin yrittäjänä. Omasta itsestä sitten riippuu, minkä arvon sille antaa ja minkä hinnan on valmis maksamaan siitä. Samoin kuin varsin suuressa määrin sekin, kuinka hyvin siinä onnistuu.(Parkkinen1999, 47)

Yritteliäs ihminen haluaa myös suoriutua itsenäisesti ja oma-aloitteisesti tehtävistään. Hänellä on vahva itsetunto ja luottamus siihen, että hän selviytyy. Huuskosen mukaan (1992, 58) yrittäjät erottuvatkin muista siinä, että heillä on erittäin voimakas oman elämän hallinnan tunne ja korkea suoriutumistarve. Lisäksi yrittäjäpersoonaa kuvaa vastuuntuntoinen asenne elämään. Vastuu kohdistuu sekä ihmiskunnan että luonnon hyvinvointiin ja kattaa tuotteiden koko elinkaaren.

Yrittäjien suoriutumistarpeen voimakkuuden ja yrityksen kasvun yhteyttä tutkittaessa Smith ja Miner (1984, 488-495) löysivät selvän tilastollisen yhteyden. Nopeasti kasvavien yritysten yrittäjät olivat merkittävästi suoriutumismotivoituneempia kuin yrittäjät hitaasti kasvavassa liikeyrityksissä tai ei yrittäjät.

Useat klassikkokirjoittajat, mm. McClelland, uskovat korkean suoriutumistarpeen olevan yrittäjyyden taustalla. Yrittäjien on todettu olevan keskimäärin suoriutumismotivoituneempaa kuin muun väestön. Sama pätee hyvin moniin muihinkin ryhmiin, jotka eivät ole yrittäjiä. Lopputulokseksi jää, että suoriutumistarvetta voidaan pitää energiana, jota muut voimat ohjaavat erilaisiin toimiin, kuten tieteelliseen tutkimukseen tai yritystoimintaan.

Arvomaailman suhteen yrittäjien uskotaan olevan kulttuurinsa ja ympäristönsä tuotteita. Yrittäjämysteinen ympäristö jättää siis jälkensä myös arvojen ja asenteiden tasolle, ja vaikuttaa sitä tietä edelleen myöhempien ratkaisujen tekemiseen. Yrittäjyydelle suotuisia näkemyksiä voi luonnollisesti syntyä muutenkin kuin ympäristön vaikutuksesta. Yrittäjämysteiset asenteet ovat yrittäjyyden ehto, mutta eivät sen yksinään riittävä syy.(Huuskonen 1992, 70)

Voimakkaan elämänhallinnan ohella riippumattomuuden halu mainitaan erittäin usein yrittäjiä leimaavana piirteenä. Heille on tärkeää olla itsenäinen ja riippumaton. Yrittäjiä on myös pidetty vaikeina ja sopeutumattomina ihmisinä, jotka eivät tunne oloaan kotoisaksi normaalisessa työyhteisössä. Niinpä he räätälöivät itselleen sopivan ympäristön. (Stanworth, Stanworth et al. 1989, 12-13; Low, MacMillan 1988, 147; Bowen, Hisrich 1986, 403; Laitinen 1982, 20-22).

Toinen näkökohta on, että yrittäjät haluavat käyttää valtaa. Kuten muissakin ihmisryhmissä, osa yrittäjistä nauttii vallasta ja siitä, että voi määrätä toisia. Yrittäjäksi ryhtyminen ja omien alaisten johtaminen voi tyydyttää tätä vallanhalua. (Low, MacMillan 1988, 147) Yrittäjien voidaan siis olettaa muita useammin olevan itsenäisyyttä ja riippumattomuutta tavoittelevia, ja joissain tapauksissa vallanhaluisia ja dominoivia persoonallisuuksia.

Yrittämisessä kaikki edellytykset ovat johdettavissa siitä tosiasista, että yrittäjä on itse kaiken toiminnan moottori. Sen pohjalta voi heti luetella joukon ominaisuuksia: tavoitteellisuus oma-aloitteisuus, aktiivisuus ja itseluottamus ovat ainakin tarpeen. Omia edellytyksiään ja omaa kestävyytään olisi pystyttävä arvioimaan mieluummin etukäteen, joten se edellyttää mahdollisimman hyvää itsetuntemusta.

Pitkäjännitteisyyttä, sitkeyttä ja kärsivällisyyttä tarvitaan sen vuoksi, että hyvänkin tuotteen läpivienti markkinoille vaatii aikaa, kuten aiemmin on todettu. Nämä ominaisuudet ovat tarpeen myös sen vuoksi, että tulorahoitus on tavallisesti hyvinkin suuresti vaihteleva. Välillä voi mennä pitkiäkin aikoja, että rahaa ei tule juuri lainkaan, ja sitten voi taas tulla useitakin suorituksia samoihin aikoihin.

Kärsivällisyys on tietyllä tavalla kriittinen tekijä, sillä se ei suinkaan välttämättä kuulu luoviin ratkaisuihin pystyvän ihmisen perushyveisiin. Päinvastoin hänellä on usein suuri vaara sortua kärsimättömyyteen ja "lyödä hanskat tiskiin", kun hänen on vaikea ymmärtää, miksi niin fiksu asia etenee niin hitaasti.

Vielä pitäisi olla nöyryyttä tunnustaa sekin tosiasia, että jokin idea ei mene läpi lainkaan, vaan se kaipaa muutosta tai kokonaan vaihtamista. Eikä tämä välttämättä johdu toisten ihmisten tyhmyydestä. Tämä markkinoista oppimisen kyky on välttämätön edellytys.

Nöyryys on tarpeen myös siinä mielessä, että ei jonakin päivänä pidä jotakin asiakasta tarpeineen liian pienenä. Se on ehdottomasti hälytyskellojen paikka ja merkki siitä, että yritys on eksymässä sivuun voimalinjaltaan.

Tilastokeskuksen luvuista käy ilmi, että suurin piirtein puolet alkavista yrityksistä lopettaa ensimmäisen viiden vuoden kuluessa. Tämä ei sinänsä ole kansainvälisestikään kovin tavatonta ja vahvistaa vain sen tosiasian, että markkinat ovat yrityksen ratkaiseva testi.

Lopettamispäätöksistä varmaankin suuri osa on oikeita päätöksiä, mutta vahinko tapahtuu, jos kovan alkuopin saamisen jälkeen olisi kykyä ja mahdollisuus jatkaa eteenpäin ja se jää käyttämättä hyväksi. Tosin monessa tapauksessa jatkaminen tapahtuukin toisessa muodossa, mutta kokonaan uudelleen aloittaminen tekee asian kovin raskaaksi. (Parkkinen 1999, 63)

Siispä kyky sietää epävarmuutta ja jatkuvaa muutosta kuuluu perusedellytyksiin. Vain siten pystyy aloittamaan aina uuden päivän puhtaalta pöydältä. Oikeastaan puhe muutoksen sietämisestä on harhaan johtavaa, sillä parhaimmillaan yrittäjä ei vain siedä muutosta, vaan nauttii siitä, se on hänen elämäneliksiiriään, ja hän itse johtaa ja vie sitä eteenpäin muutosagenttina.

Aivan erityistä herkkyyttä ja muutosalttiutta tarvitaan silloin, jos yrityksellä on niin vankka asema markkinoilla, että se uskoo olevansa lyömätön. Aivan alkuvaiheessa siitä tuskin on vaaraa, mutta heti alussakin jokin tuote voi olla niin ylivoimainen ja osua niin oikeaan aikaan, että se lyö itsensä heti läpi. Silloin on syytä olla erityisen tarkkana.

Tietoa ympäröivästä maailmasta on pystyttävä ottamaan kaikkialta ja sulattamaan se omaksi henkiseksi pääomaksi. Näin voi välttää ajastaan jälkeen jäämisen, mikä ennen pitkää johtaa putoamiseen markkinoilta.

Yrittäjä joutuu toimimaan niin moniin tahoihin nähden samanaikaisesti, että painetta, stressiä, on pakko oppia sietämään melkoinen määrä. Suhteessa asiakkaisiin hänen on oltava äärimmäisen joustava ja palveluhaluinen, kuitenkin suhteessa kilpailijoihin tarvittaessa kovakin, oman henkilöstön kanssa, jos sellaista on, erittäin yhteistyökykyinen, suhteessa viranomaisiin vähintään yhtä määrätietoinen ja omanarvontuntoinen kuin nämäkin.



Kansainvälistymisen myötä kielitaidon merkitys on noussut entistä suuremmaksi. Jo nuorena hankittu muukin kansainvälinen kokemus kasvaa helposti runsaan koron yrittäjäuran myöhemmässä vaiheessa. Nykyisin jokaisen ulottuvilla olevat matkat ja oleskelu ulkomailla ovat kätevä tapa vahvistaa myös oman osaamisensa pohjaa.

Kun edellä lueteltuja ominaisuuksia tarkastelee yhtenä kokonaisuutena, huomaa heti, että vaatimukset ovat melkoiset, ehkä ylivoimaisetkin. Ne ovat keskenään hyvinkin ristiriitaisia ominaisuuksia ja mahtuvat tästä syystä harvoin yhden ja saman henkilön persoonaan. Kuitenkin voi hakea rohkaisua siitä, että ihannetyyppiä tuskin on edes olemassa, joten tietyt heikot puolet pitää vain korvata vastaavasti toisilla vahvoilla tekijöillä. Molemmat on kuitenkin ensin tunnistettava.

Asiakkaan luottamusta ei voi saavuttaa ilman luotettavuutta. Oikeusjärjestyksemme perustuu roomalaiseen oikeuteen, jonka eräs peruslauseita on: sopimukset on pidettävä. Se on erityisen tärkeää vapaaseen sopimiseen perustuvalla yrittäjyydellä ja näin ollen vahvasti esillä yrittäjän huoneentaulussa.

Kontaktit eri tahoille ja sieltä tulevat ristikkäispaineet asettavat yrittäjän johdonmukaisuuden kovalle koetukselle. Hän ei vanhan sanonnan mukaisesti saa lähteä joka tuulen mukaan. Tavoitteet ja suunta tulee pitää kirkkaina mielessä. Paikkansa pitää sanonta, ettei päämäärä ole tärkein, vaan liike ja suunta.

Mikä tahansa liike ei siis riitä, vaan suunnan tulee olla kohti osatavoitteita, vaikka ei sitten päämäärää koskaan saavuttaisikaan. Sehän olisikin hieman "kaksipiippuinen juttu", sillä se saattaisi merkitä samalla loppua, kun kerran päämäärä on saavutettu.

Johdonmukaisuuteen liittyy järjestelmällisyys. Kun kukaan toinen ei järjestele yrittäjälle työtä tasaisina vuoroina ja erinä, on pystyttävä itse panemaan asiat tärkeys- ja aikajärjestykseen. Muuten on edessä hyvin nopeasti töiden kasaantuminen ja kaaos.

Vähäisin seikka ei tietenkään ole se, että hänen on ehdottomasti osattava ammattinsa. Sillä ei sitten ole väliä, millä tavoin hän on tämän ammattitaitonsa saavuttanut, onko se tulosta hyvästä koulutuksesta vai pitkästä kokemuksesta, kunhan se toimii käytännössä.

Yrityksen menestyminen riippuu usein ratkaisevasti yrittäjästä itsestään ja hänen persoonastaan. Yrittäjiä on varsin monenlaisia. Vaikka yrittäjäominaisuuksia on tutkittu paljon, ei ole pystytty juurikaan osoittamaan sellaisia ominaisuuksia, joita olisi kaikilla yrittäjinä. Yksi yhteinen asia kuitenkin löytyy. Sitä kutsutaan suoritusmotiiviksi tai suoriutumisen tarpeeksi. Suoritusmotiivi voi olla joko myönteisten asenteiden kautta syntyvä halu saavuttaa menestystä tai pyrkimys välttää epäonnistumista. Suoritusmotiiviin liittyy tarve saada palautetta, nähdä, onko onnistunut vai epäonnistunut pyrkimyksissään. Tärkeintä on yrittämisen halu. Väkisin ei pidä yrittäjäksi ryhtyä - ei yhteiskunnan tuella eikä muutenkaan.

Yrittäjän työn erityispiirteitä ovat oma-aloitteellisuus, laaja-alainen vastuullisuus sekä lopullisen päätöksentekokyvyn vaatimus. Nämä ammattiin liittyvät ominaisuudet asettavat selkeät rajat myös sille, kenestä voi tulla yrittäjä. Hän, joka tietää täyttävänsä vaatimukset, tietää myös, että yrittämisen kynnyks on ylitettävissä.

## 2.5 Valmius elämänmuutoksiin

Yrittäjän ja palkansaajan ero on, että palkansaajan tulo on yleensä kiinteä ja perustuu työnantajan kanssa tehtyyn sopimukseen. Yrittäjän tulo sen sijaan perustuu yrittäjän tekemien rahanarvoisia suorituksia ja vastasuorituksia koskevien sopimusten onnistumiseen. Yrittäjän tulo ei ole kiinteä, sen hankintaan liittyy yrittäjäriski - voiton ja tappion mahdollisuus.

Yrittäjäriski kasvaa merkittävästi, kun yksinyrittäjä palkkaa ensimmäisen työntekijän. Hänelle tulee palkanmaksajan riski. Hänen on kyettävä maksamaan tasasuuruista joustamatonta palkkaa yrityksen tuloista riippumatta. Hänelle tulevat myös muut työnantajariskit. Kun yritys kasvaa, kasvavat myös riskit. Pienen yrityksen kasvun alkuvaiheessa riskit lisääntyvät paljon nopeammin kuin yrityksen kyky hallita nuo riskit. Tämä on pienten yritystemme kasvun ehkä pahin este.

Yrittäjäriski syntyy siitä, että yrittäjä joutuu tekemään tulonhankintaan liittyvät sopimukset monilta osin tuntemattomien suureiden perusteella. Osa sopimuksista, kuten palkat, korot, vuokrat ja raaka-aineiden hinnat, ovat pääosin tunnettuja ja kiinteitä, mutta tuloihin, joilla menot maksetaan, vaikuttavat enemmän tai vähemmän ennalta aavistamattomat tekijät. Suurella osalla yrittäjiä tilauskanta ulottuu vain kolmen viikon päähän, mutta menoja koskevat

sopimukset voivat ulottua vuoden tai kahden päähän. Kokonaistuotantokustannuksetkin ovat usein sopimuksia tehtäessä pakosta vain arvioita.

Yrittäjän perusominaisuuksiin on tästä syystä pakko kuulua kyky elää epävarmuudessa, sietää riskien paineet, kyky ottaa riskejä mutta ennen kaikkea kyky hallita riskit. Parhaimmillaan yrittäjyys on mielenkiintoista, vaihtelevaa, palkitsevaa, kannustavaa ja ehdottomasti itsenäistä. Pahimmillaan se on pahin painajainen, mitä voit kuvitella ja sitä voi lähinnä verrata vain läheisen henkilön kuolemaan. Jos vielä tämän jälkeen haluat yrittäjäksi, niin voit jatkaa, ei se enää tästä pahene. Jos yleensä onnistut siinä mitä teet ja tunnet, että sinulla on vähän tuuriakin, niin aina kannattaa yrittää. Yrittämisessä tarvitaan aina tietojen ja taitojen lisäksi myös onnea. (Passila 1997, 10)

Brockhaus (1980, 513) määritteli riskisuuntautumisen seuraavasti: Subjektiiivinen todennäköisyys onnistumiselle, ennen kuin yksilö panee itsensä alttiiksi epäonnistumiselle. Vaihtoehtona riskin ottamiselle on tilanne jossa onnistuminen tuottaa pienemmän palkkion, mutta mahdollisen epäonnistumisen vaikutukset ovat myös pienemmät.

Riskihakuisuutta ja tiettyä 'pelihenkeä' on aina pidetty yrittäjiä kuvaavana. Monet kirjoittajat ovat sitä mieltä, että riskin kantaminen kuuluu sekä yrittäjän tehtäviin, että tyypilliseen persoonallisuuteen (Carland et al. 1988, 24). Riskihakuisuuteen uskotaan, koska yritystoimintaan liittyy aina joltinenkin riski. Nytemmin perusteellisen empiirisen tutkimuksen jälkeen yrittäjien ei uskota olevan sen enempää erikoisen suurten kuin erikoisen pientenkään riskien etsijöitä ( Brockhaus 1980, 1987, 2-3; Bowen, Hisrich 1986, 398 )

Hartleyn (1987, 256-258) mukaan yrittäjät ovat muita ryhmiä vähemmän riskiä karttavia, kun vastapainona tarjolla on hyvin houkuttelevia palkkioita. Yleisesti ottaen yrittäjät olivat tutkimuksissa lievästi riskiä karttavampia kuin muut johtajat.

Yrittäjiä kuvannee termi hallittu riskinotto. Tämä on hyvin sopusoinnussa yrittäjien korkean suoriutumistarpeen kanssa. McClellandin mukaan keskinkertaisten riskien ottaminen liittyy korkeaan suoriutumistarpeeseen. (Brockhaus 1982, 45-49)

Ihmiset eroavat kyvyssään sietää asioihin liittyvää epävarmuutta. Tämä luonnollisesti liittyy läheisesti riskihakuisuuteen, mutta pienenkin riskin tapauksessa epävarmuus ja suunnittelemattomuus kalvaa ihmisiä eri voimalla. Yrittäjien uskotaan sietävän epävarmuutta muita ihmisiä paremmin. (Low,MacMillan1988,14 )

Huuskonen (1992, 70) väittää, että riskisuuntautumisen suhteen varmoja yhtenäisiä tutkimustuloksia ei ole. Yrittäjien nähdään joskus oleva korkeiden riskien hyväksyjiä, mutta tämä käsitys saattaa johtua siitä, että kirjoittajat ovat sekoittaneet riskihakuisuuden ja riskin kantamisen yrittäjän tehtävänä toisiinsa. Toisin sanoen yrittäjien on uskottu olevan riskihakuisia, koska heillä on vastuullaan riskejä. Tämä näkemys ei saa nykyisin tieteellistä tukea, vaan yrittäjien uskotaan olevan keskinkertaisten riskien preferoijia. Yrittäjyyden ehtona on kuitenkin koetun riskitason hyväksyminen.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että riskiin suhtautuminen ei erottele merkittäväällä tavalla yrittäjiä muista ihmisistä. Muutkin ihmisryhmät suhtautuvat riskien ottamiseen samalla tavalla kuin yrittäjät keskimäärin. Tutkimuksista on melko varmasti nähtävissä, että yrittäjät ovat tyypillisesti keskinkertaisten riskien ottajia ja karttavat toisaalta erityisen suuria tai erittäin pieniä riskejä. Tutkittujen näkemys keskinkertaisesta riskitasosta voi olla virheellinenkin, sillä yrittäjien tiedetään olevan erittäin optimistisia onnistumismahdollisuuksiensa suhteen. Joka tapauksessa riskinsietokyvyn pitää ylittää koettu ja odotettu riski, muussa tapauksessa preferoidaan vähemmän 'riskipitoisia' toimintastrategioita.(Huuskonen 1992,62)

Muista ammateista yrittäminen eroaa siinä, että se merkitsee poikkeuksetta paljon työtä, joustamista ja usein tinkimistä vapaa-ajasta, lomista ja harrastuksista. Yrittäjällä on valtaa ja vapauksia päättää yrityksensä asioista, mutta tämä tuo mukanaan sellaisia taloudellisia, juridisia ja moraalisia vastuita ja riskejä, joita toisen palveluksessa olevalla ei ole. On huolehdittava siitä, että yrittäjällä itsellään sekä yrityksen työntekijöillä on töitä, yrityksen varustetaso on sellainen, että työt saadaan kunnolla tehtyä, toiminta on laillista ja rahat riittävät menoihin. Asiakkaat on pidettävä tyytyväisinä. Lisäksi on pystyttävä ajattelemaan tulevaisuutta, kehittämään yritystä niin, että se menestyy jatkossakin.

Yrittäjäksi aikovan on myös muistettava, että esim. sosiaalinen muutos palkansaajasta yrittäjäksi on useimmiten jyrkkä; ei automaattista tapaturmaturvaa, sairaustapauksissa pitkä karenssi, ei palkkaturvaa, ei erorahaa ja lomansa yrittäjä kustantaa luonnollisesti itse. Nämä seikat vaativat yrittäjältä valmiutta elämänmuutoksiin.

## 3 Kysymykset

Kyselykaavakkeen kysymykset on suunniteltu asiakokonaisuuksittain ja kaavakkeeseen ne on sijoitettu tarkoituksella epämääräiseen järjestykseen, jotta vastaaja joutuisi pohtimaan jokaista kysymystä erikseen, eikä saisi edellisen kysymyksen johdattalemaa vastausvaihtoehtoa. Kaavaketta lukiessa huomaa, että samaa asiayhteyttä kysytään mahdollisesti kahteen kertaan hi-  
venen muuteltuna. Kysymysten asiayhteyksryhmittely selviää alla olevasta erittelystä.

### 3.1 Henkilöprofiili

Kysymyksillä 1-6 selvitetään vastaajan henkilöprofiili. Näistä kysymyksistä numerot 2,3 ja 4 ovat samoja , kuin Finnish Business Help Oy:n tutkimuksessa Silta Yrittäjyyteen – projektille, joka oli seurantatutkimus aloittaneista yrittäjistä. Tällä yhteneväsyydellä saadaan kahden eri tutkimuksen tulokset vertailukelpoisiksi, jos tällaista vertailua halutaan jatkossa tehdä.

### 3.2 Väittämät

#### 3.2.1 Työkokemus, ammattitaito ja koulutus

7. Suunnittelemani yrityksen toimiala vastaa aikaisempaa työkokemustani.
8. Yritystoiminnan täytyy vastata koulutustani.
18. Yrittäminen vaatii korkeaa peruskoulutusta.
28. Yrittäjäkurssi antoi valmiudet yrittäjäksi ryhtymiseen.
33. Yrityksen perustaminen on vaikeaa.
37. Tarvitsen lisää yritysneuvontaa.
39. Olen saanut riittävästi yrityksen perustamiseen liittyvää materiaalia.
42. Haluan lisää yrittäjäkoulutusta.
45. Ennen aloittamista yrittäjä tarvitsee oma alansa erikoiskoulutusta.
46. Yrittäjäksi ohjaava kurssi (3 viikkoa) on riittävän pitkä yrittäjäkurssi.

### 3.2.2 Sosiaaliset - ja taustatekijät

14. Saan yrittäjyydestä yhteiskunnallista arvostusta.
16. Olen varovainen
23. Olen perhekeskeinen.
27. Yrittäminen haittaisi perhe- elämääni.
32. Yhteiskunnan pitäisi antaa takuut uuden yrityksen lainoille.
38. Ajattelen usein vain omaa etuani.
40. Yrittäjän sosiaaliset edut ovat hyvät.
49. Useiden yrittäjien keskenään luoma verkosto on hyvä asia.
52. Perheeni tukisi yrittäjyyttäni.

### 3.2.3 Motiivi ja syyt

9. Yrittäminen on itsenäistä.
13. Yrittäminen kehittää minua.
17. Yrittäjyys tarjoaa haasteita.
19. Ajattelen yhteisiä etuja.
26. Olen luova.
29. Olen kunnianhimoinen.
30. Haluaisin toimia yrittäjänä.
34. Olen ennakkoluuloton.
35. Yrittäminen sopii luonteelleni.
36. Oma yritys antaa paremman toimeentulon , kuin vieraan palveluksessa toimiminen.
41. Olen voimakastahtoinen.
43. Olen hyvä asiakaspalvelija.
44. Olen itsevarma.
48. Olen henkisesti kestävä.
50. Menestyisin yrittäjänä jos aloittaisin.
51. Haluan olla pomo.
53. Yrittäjänä hallitsen omaa elämääni.

### 3.2.4 Valmius elämänmuutoksiin

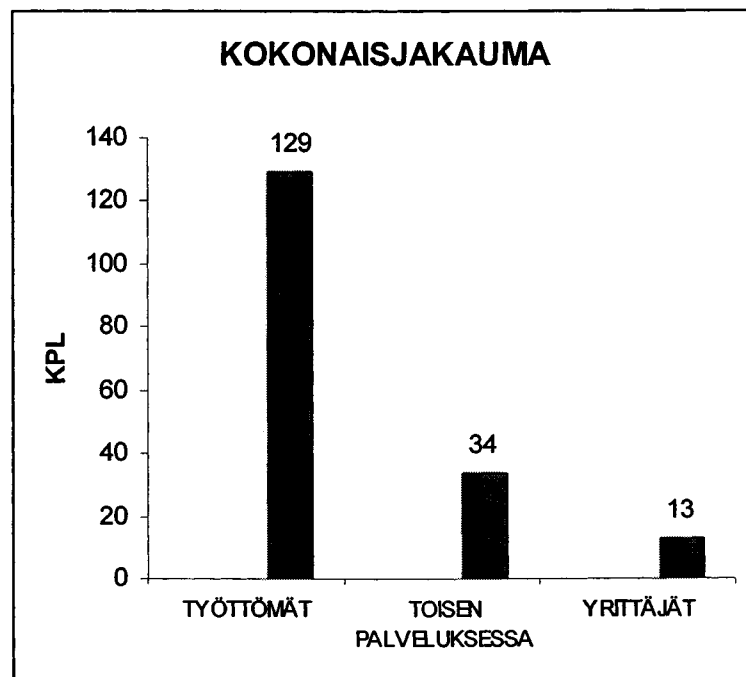
10. Kestän hyvin henkisiä paineita.
11. Työaika täytyy olla säännöllinen.
12. Olen valmis ottamaan riskejä.
15. Yritysten tulevaisuudennäkymät ovat hyvät.
20. Olen liian vanha yrittäjäksi.
21. Pelkään taloudellisia riskejä.
22. Vieraan palveluksessa toimiminen on turvallisempaa kuin yrittäjäyys.
24. Arvostan turvallista elämäntapaa.
25. Aion perustaa yrityksen jossain elämäni vaiheessa.
31. En halua ottaa velkaa yritystoimintaan.

## 4 Tulokset

Tulosten tilastollinen käsittely suoritettiin Jyväskylän Yliopiston tilastotieteen laitoksen opastuksella ja avustuksella. Kaikista kysymyksistä laskettiin kokonaisjakaumat ja moodiarvo. Ristiintaulukointia varten valittiin oleellisimpia kysymyksiä ja väittämiä. Tulospateriaalia oli todella paljon, joten tätä aineistoa voinee käyttää myös mahdollisissa jatkotutkimuksissa.

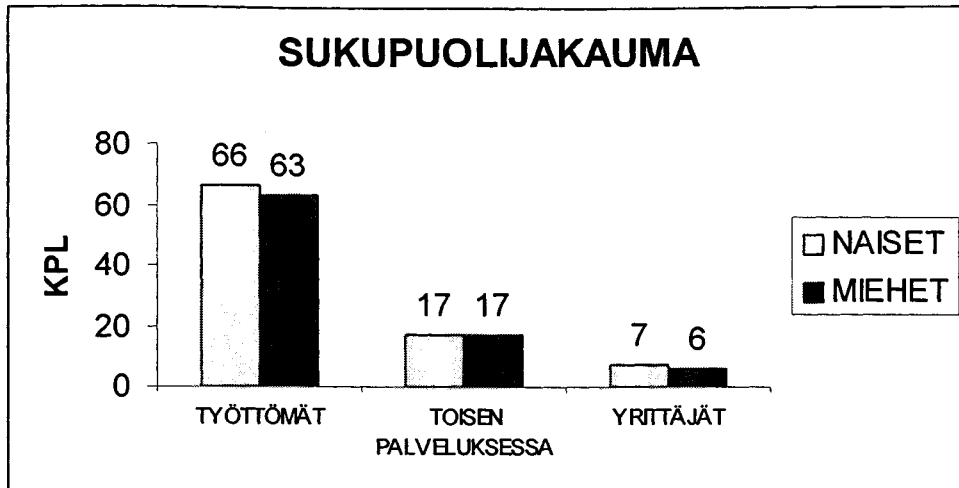
### 4.1 Kokonais- ja sukupuolijakauma aseman mukaan

Määräaikaan mennessä vastauksia palautui siis 179 kappaletta, joista muutamia epäselviä hyllättiin ja määräajan jälkeen saapui 25 kappaletta. Määräajan jälkeen palautuneita vastauskaavakkeita ei hyväksytty tutkimukseen mukaan, mutta niitä voi hyödyntää, jos jatkotutkimusta tehdään tästä aiheesta. Kaikki palautuneet kaavakkeet jakautuivat kappalemääräisesti kuvion 1 mukaisesti. Vastaajien sukupuolijakauma oli kuvion 2 mukainen.



Kuvio 1



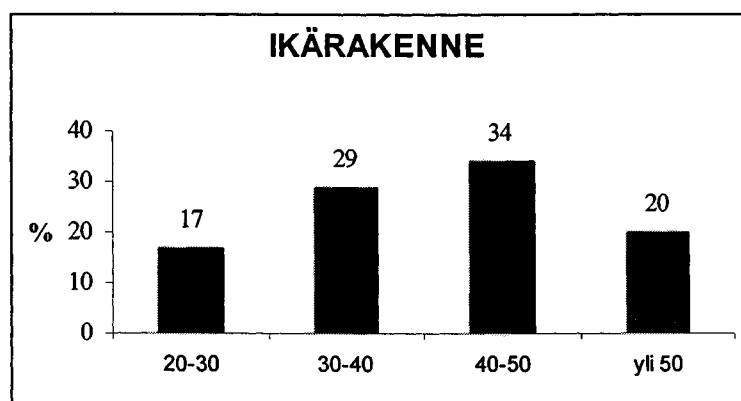


Kuvio 2

Yrittäjäksi itsensä ilmoittaneet poistettiin tutkittavasta joukosta, näitä oli 13 kpl. Epäselviä kaavakkeita, joista ei pystynyt selvittämään henkilön asemaa oli 3 kpl. Myös nämä vastaukset hylättiin. Tutkittavaksi joukoksi jäi siis 163 kpl. Myös näissä kaavakkeissa oli pieniä epäselvyyksiä, mutta ne olivat pääosin väittämäkysymyksissä ja ne käsiteltiin hyväksymällä tai hylkäämällä henkilön vastaus kyseistä kysymystä käsiteltäessä.

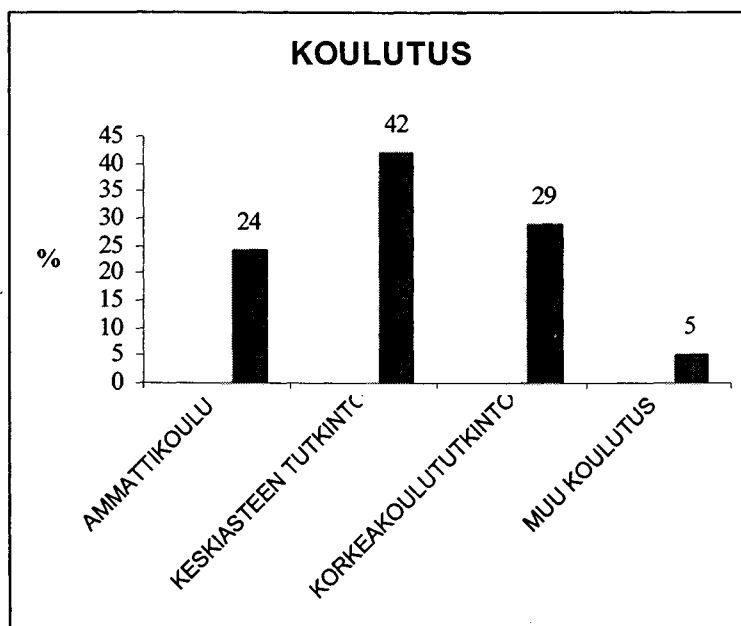
#### 4.2 Vastaajien henkilöprofiili

Kuvio 3 näyttää meille vastaajien ikärakenteen. Selvä enemmistö sijoittuu välille 30-50 vuotta. Suurin ryhmä on 40-50 vuotiaat.



Kuvio 3

Koulutuksen jakauma nähdään kuviosta 4. Selvästi suuri yksittäinen ryhmä on keskiasteen tutkinnon suorittaneet. Tähän ryhmään on laskettu kuuluvaksi mm. opistoinsinöörit, amk-insinöörit, merkonomit, tradenomit ym. Ammattikoulun ja korkeakoulututkinnon suorittaneita on lähes yhtä paljon.

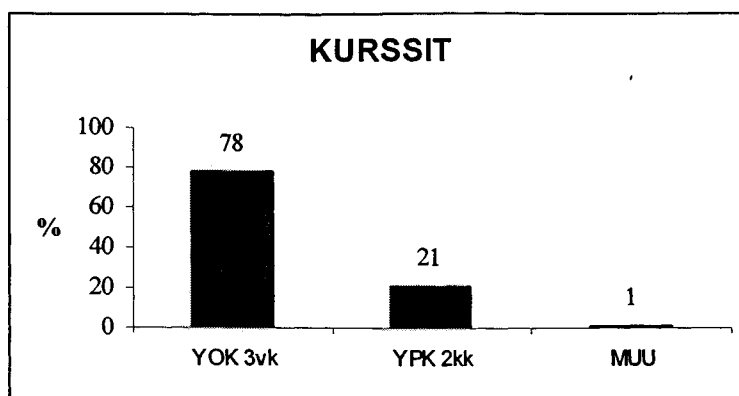


Kuvio 4

Yrittäjäkurssin suoritukset näkyvät kuviosta 5. Suurin osa vastanneista on käynyt 3vk kestävästä yrittäjäksi ohjaavan kurssin. Tämä johtunee hyvin pitkälle siitä, että yrittäjäkurssin käyminen on ehto starttirahan saamiselle ja yrittäjäksi ohjaava kurssi on lyhin mahdollinen, joka nykyään hyväksytään suoritteeksi.

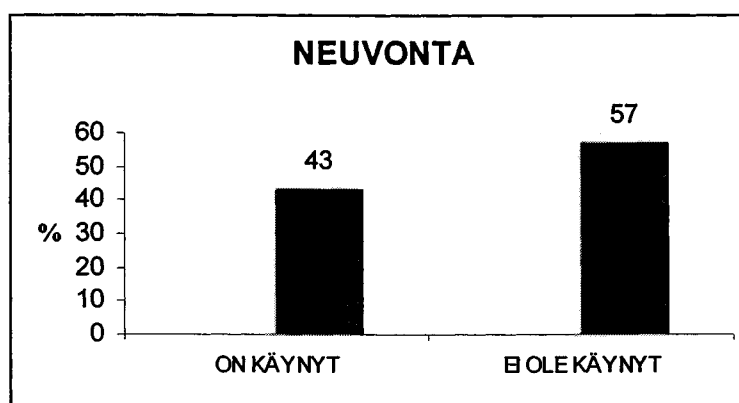
Muita kursseja, joita vastaajat ilmoittivat ovat mm. seuraavat:

- Yrittäjän peruskurssi (2kk)
- Helsingin Yliopisto, yrittäjäkurssi (8kk)
- Tuotekehitysasiantuntija- yrittäjä kurssi (5kk)
- Yrittäjän peruskurssi (7,5kk)
- Yrittäjänä kotipalvelussa-kurssi
- Ompelualan osuuskunta yrittäjä kurssi
- Työtä kotihoidosta kurssi
- AHVO kurssi
- Pk-yrityksen taloushallinto ja atk kurssi
- Vientikoulutus



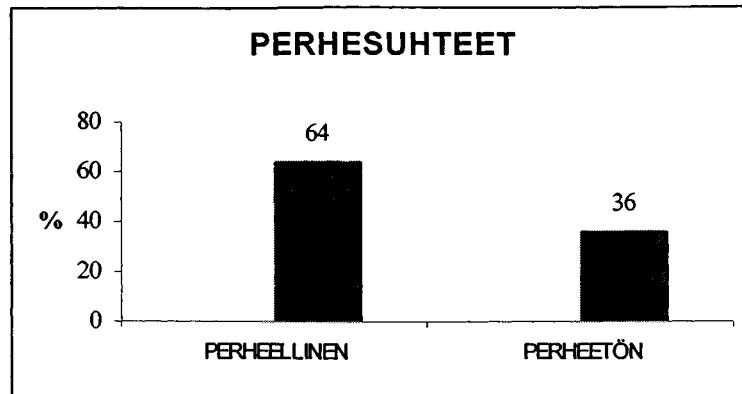
Kuvio 5

Silta Yrittäjyyteen neuvontapalvelujen käyttö on kuvattu kuviossa 6. Käyneet ja ei käyneet jakaantuvat melko tasan. Neuvonnassa käyminen on lisääntynyt projektin loppua kohden.

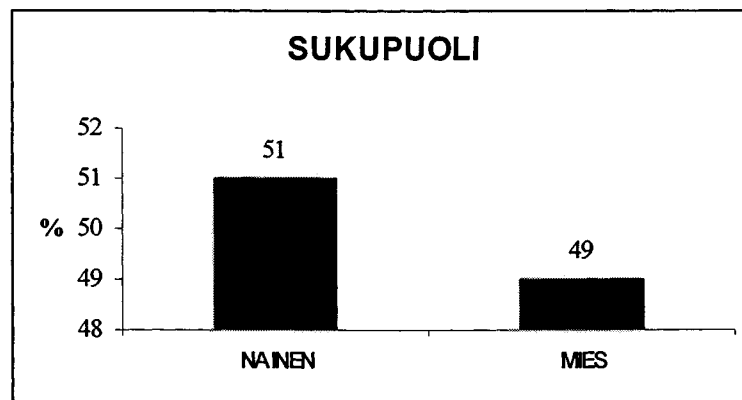


Kuvio 6

Kuviot 7 ja 8 kuvaavat vastaajien perhesuhteita ja sukupuolijakaumaa. Kuvioista nähdään, että vastaajat jakaantuvat sukupuoleltaan lähes tasan. Perhesuhteista nähdään, että perheellisiä yrittäjyydestä luopuneita on huomattavasti enemmän, kuin perheettömiä.



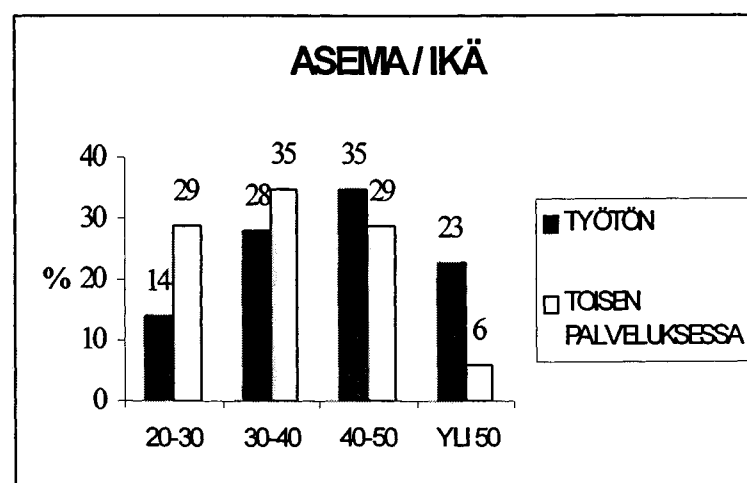
Kuvio 7



Kuvio 8

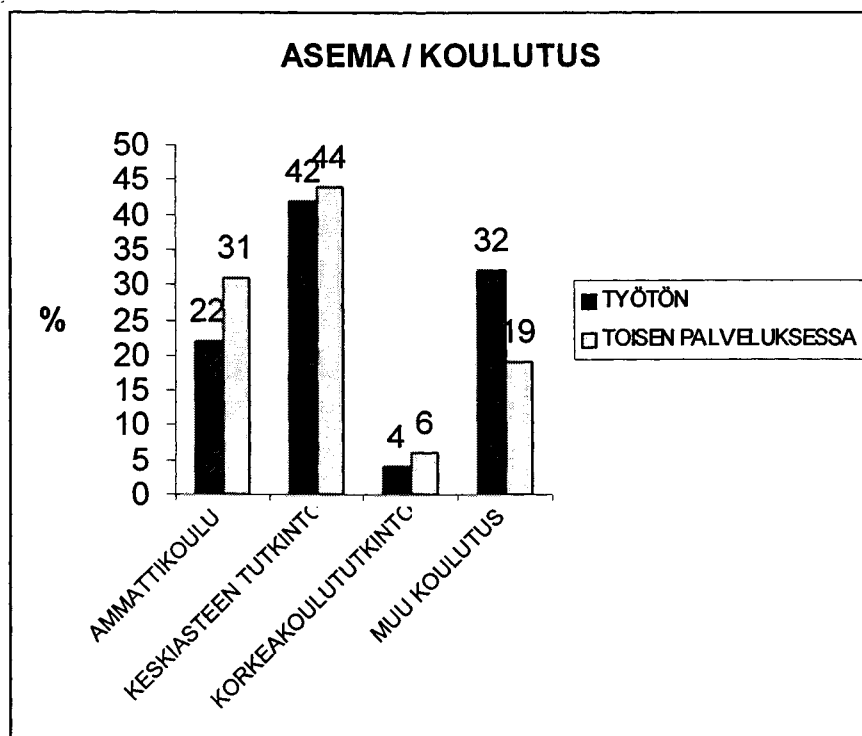
Henkilöprofiiliosan sisällä suoritettiin muutamia ristiintaulukointeja, joista saatiin tarpeellisia tuloksia vastaajien henkilöprofiilin täsmentämiseksi.

Kuviossa 9 on tutkittu aseman ja iän vaikutusta toisiinsa. Jakaumat ikäryhmissä 30-40 ja 40-50 ovat varsin tasaisia. 20-30 vuotiaat ovat selvästi enemmän sijoittuneet toisen palvelukseen, kun taas yli 50 vuotiaat ovat suurelta osin työttöminä.



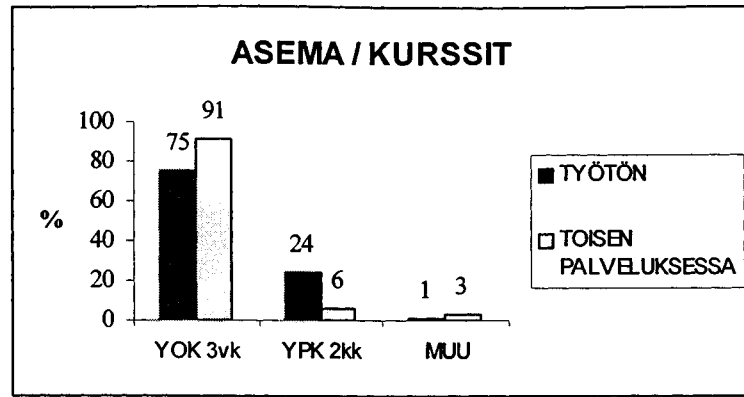
Kuvio 9

Verrattaessa asemaa ja koulutusta saadaan kuvion 10 mukaisia tuloksia. Keskiasteen tutkinnon suorittaneet ovat ryhmän enemmistönä ja ovat varsin tasalukuisesti, sekä työttöminä, että toisen palveluksessa. Ammattikoulun käyneistä enemmistö on toisen palveluksessa. Muun koulutuksen saaneista suurin osa on työttöminä. Korkeakoulutuksen saaneet ovat melko pieni ryhmä, joka jakaantuu lähes tasan näiden kahden aseman suhteen.



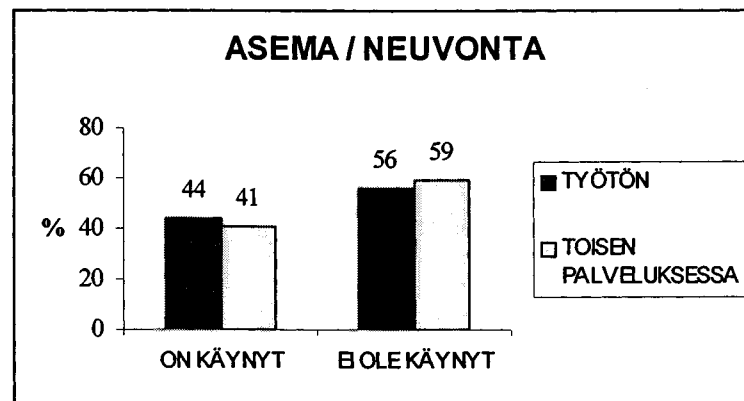
Kuvio 10

Tutkittaessa vastaajien käymiä kursseja, joita Silta Yrittäjyyteen projektin puitteissa on ollut mahdollisuus suorittaa, huomaamme kuviosta 11, että suurin osa on käynyt 3vk kestävän Yrittäjäksi ohjaavan kurssin, kuten jo aikaisemmin todettiin. Tämän kurssin käyneet ovat sijoittuneet suurelta osin toisen palvelukseen. Yrittäjän peruskurssin käyneistä taas suurempi osa on edelleen työttömänä.



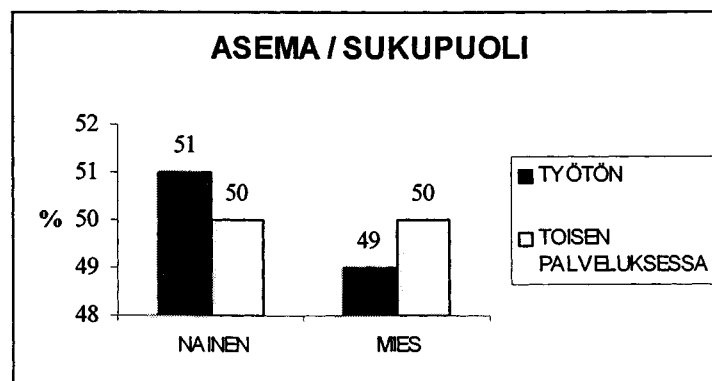
Kuvio 11

Aseman vaikutuksesta Silta Yrittäjyyteen - projektin neuvonnassa käymiseen ei saada mitään merkittäviä eroja. Kuvio 12 osoittaa, että käyneiden ja ei käyneiden ero on varsin pieni ja myös sijoittuminen on melko tasaista työttömien ja toisen palveluksessa olevien välillä.



Kuvio 12

Asemaa ja sukupuolta verrattaessa jakaumat ovat erittäin tasaisia ja näitä esittävä kuvio 13 näyttää, että erot ovat ainoastaan muutaman prosenttiyksikön luokkaa.



Kuvio 13

### 4.3 Ryhmiteltyjen väittämien tarkastelu

#### Työkokemus, ammattitaito ja koulutus

Taulukko 1 osoittaa, että vastaajat ovat sitä mieltä, että yrittäjäksi ryhtyminen vaatii alan työkokemusta. Peruskoulutusta ei pidetä lainkaan tärkeänä, mutta oman alan erikoiskoulutusta arvostetaan sitä vastoin paljon. Ristiriitaista on se, että vastaajat pitivät käymäänsä yrittäjäkurssia riittävänä, mutta toisaalta ovat sitä mieltä, että Yrittäjäksi ohjaava kurssi 3vk, ei ole riittävän pitkä. Tämä on omituista siksi, että valtaosa vastanneista on kuitenkin käynyt 3vk kurssin. Yritysneuvontaa halutaan selvästi lisää, mutta haluan saada lisää yrittäjäkoulutusta suhtaudutaan neutraalisti. Saamaansa yrityksen perustamiseen liittyvän materiaalin riittävyteen suhtauduttiin myös neutraalisti.

Taulukko 1

Moodi

7. Suunnittelemani yrityksen toimiala vastaa aikaisempaa työkokemustani.	1
8. Yritystoiminnan täytyy vastata koulutustani.	3
18. Yrittäminen vaatii korkeaa peruskoulutusta.	5
28. Yrittäjäkurssi antoi valmiudet yrittäjäksi ryhtymiseen.	2
33. Yrityksen perustaminen on vaikeaa.	2
37. Tarvitsen lisää yritysneuvontaa.	1
39. Olen saanut riittävästi yrityksen perustamiseen liittyvää materiaalia.	3
42. Haluan lisää yrittäjäkoulutusta.	3
45. Ennen aloittamista yrittäjä tarvitsee oma alansa erikoiskoulutusta.	1
46. Yrittäjäksi ohjaava kurssi (3 viikkoa) on riittävän pitkä yrittäjäkurssi.	5

#### Sosiaaliset - ja taustatekijät

Taulukko 2 näyttää, että perheen tuen ja hyväksymisen uskotaan olevan yrittäjän takana. Yhteiskunnallisesta arvostuksesta, varovaisuudesta ja itsekeskeisyydestä ei olla mitään mieltä. Yrittäjän sosiaalisia etuja pidetään huonoina ja luototuksesta ollaan vahvasti sitä mieltä, että yhteiskunnan täytyy auttaa yrittäjän lainojen vakuuksien kanssa. Yrittäjien verkkoontumista arvostetaan erittäin paljon.

Taulukko 2

Moodi

14. Saan yrittäjyydestä yhteiskunnallista arvostusta.	3
16. Olen varovainen	3
23. Olen perhekeskeinen.	2
27. Yrittäminen haittaisi perhe- elämäni.	5
32. Yhteiskunnan pitäisi antaa takuut uuden yrityksen lainoille.	1
38. Ajattelen usein vain omaa etuani.	3
40. Yrittäjän sosiaaliset edut ovat hyvät.	5
49. Useiden yrittäjien keskenään luoma verkosto on hyvä asia.	1
52. Perheeni tukisi yrittäjyyttäni.	1

### Motiivi ja syyt

Taulukossa 3 vastaajat arvostavat yrittäjyyden korkealle. Itsenäisyys, kehittyminen, haasteellisuus ja halu toimia yrittäjänä on voimakkaasti arvostettuja seikkoja. Vastaajat ovat myös omasta mielestään luovia, kunnianhimoisia, ennakkoluulottomia, voimakastahtoisia, henkisesti kestäviä, hyviä asiakaspalvelijoita ja itsevarmoja. Vaikka monissa kysymyksissä on annettu yrittäjäksi ryhtymiseen nähden positiivisia vastauksia, menestymisen arvioimiseen suhtaudutaan kuitenkin neutraalisti. Myös yrittäjätulosta ei olla juuri mitään mieltä.

Taulukko 3

Moodi

9. Yrittäminen on itsenäistä.	1
13. Yrittäminen kehittää minua.	1
17. Yrittäjyys tarjoaa haasteita.	1
19. Ajattelen yhteisiä etuja.	3
26. Olen luova.	1
29. Olen kunnianhimoinen.	2
30. Haluaisin toimia yrittäjänä.	1
34. Olen ennakkoluuloton.	2
35. Yrittäminen sopii luonteelleni.	2
36. Oma yritys antaa paremman toimeentulon , kuin vieraan palveluksessa toimim.	3



41. Olen voimakastahtoinen.	2
43. Olen hyvä asiakaspalvelija.	1
44. Olen itsevarma.	2
48. Olen henkisesti kestävä.	2
50. Menestyisin yrittäjänä jos aloittaisin.	3
51. Haluan olla pomo.	3
53. Yrittäjänä hallitsen omaa elämäni.	2

### Valmius elämänmuutoksiin

Taulukosta 4 nähdään, että vaikka vastaajat ovat vahvasti sitä mieltä, että aikovat jossain elämänsä vaiheessa perustaa oman yrityksen, ovat he sillä kannalla, että toimiminen vieraan palveluksessa on turvallisempaa kuin yrittäjäyys. Vastaajat eivät pelkää taloudellisia riskejä ja ovat ehdottomasti sitä mieltä, että eivät ole liian vanhoja yrittäjiksi. Henkisten paineiden kestoa ja valmiutta riskien ottamiseen pidetään varsin vahvana ominaisuutena. Yritysten tulevaisuuden näkyymiin ja turvalliseen elämäntapaan suhtaudutaan neutraalisti.

Taulukko 4

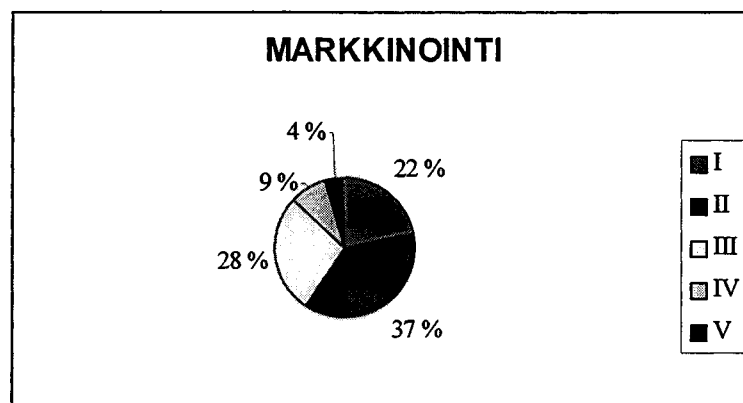
Moodi

10. Kestän hyvin henkisiä paineita.	2
12. Olen valmis ottamaan riskejä.	2
15. Yritysten tulevaisuudennäkymät ovat hyvät.	3
20. Olen liian vanha yrittäjäksi.	5
21. Pelkään taloudellisia riskejä.	2
22. Vieraan palveluksessa toimiminen on turvallisempaa kuin yrittäjäyys.	1
24. Arvostan turvallista elämäntapaa.	3
25. Aion perustaa yrityksen jossain elämäni vaiheessa.	1
31. En halua ottaa velkaa yritystoimintaan.	3

#### 4.4 Yrityksen toimintojen tuntemus

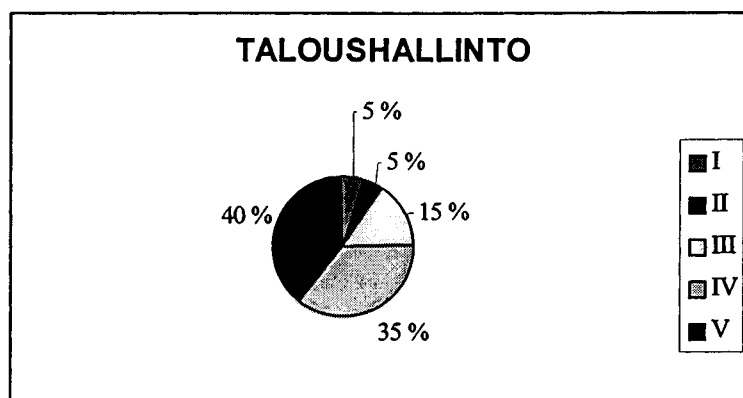
Kuviot 14,15,16,17 ja 18 kuvaavat vastaajien mielipidettä määrättyjen yrityksen toimintojen tärkeysjärjestyksestä. Näitä toimintoja ovat markkinointi, taloushallinto, rahoitus, hyvät asiakassuhteet ja kirjanpito. Toiminnot on valittu sillä perusteella, että mahdollisimman moni vastaaja tuntisi nämä. Vastaajat ovat laittaneet toiminnot tärkeysjärjestykseen niin, että tärkein on I (ensimmäinen) ja vähiten tärkein on V (viides). Tulostus on tehty siten, kuinka monta ensimmäistä-, toista-, kolmatta-, neljännettä- tai viidennettä sijaa toiminto on saanut. Nämä sijat ilmoitetaan prosentteina.

Kuviosta 14 nähdään, että 37% vastaajista on pitänyt markkinointia sijalla II. 22% pitää markkinointia tärkeimpänä.



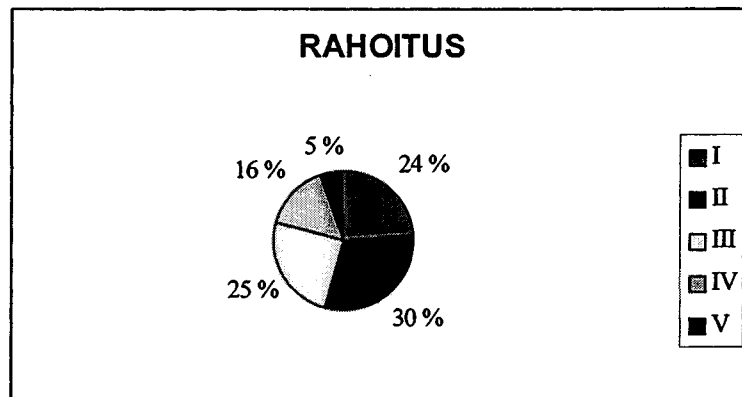
Kuvio 14

40% vastaajista piti taloushallintoa yrityksen vähiten tärkeänä toimintona, kuten kuvio 15 osoittaa. Tärkeimpänä sitä piti vain 5% vastaajista.



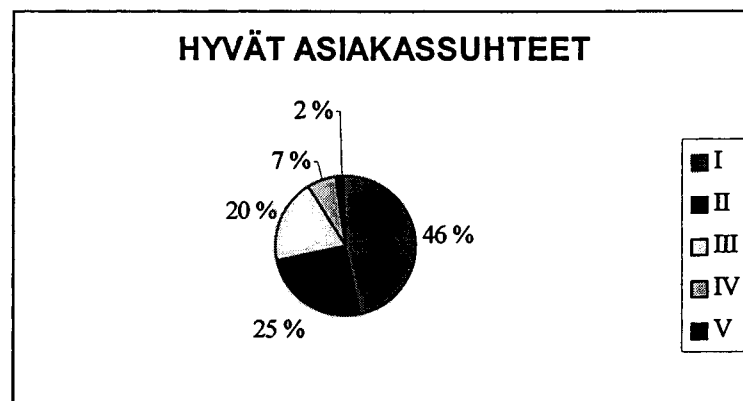
Kuvio 15

Kuviosta 16 nähdään, että rahoitusta pidetään varsin tärkeänä yrityksen toimintona. 24% vastaajista pitää rahoitusta tärkeimpänä ja 30% toiseksi tärkeimpänä. 5% pitää rahoitusta yrityksen vähiten tärkeänä toimintona.



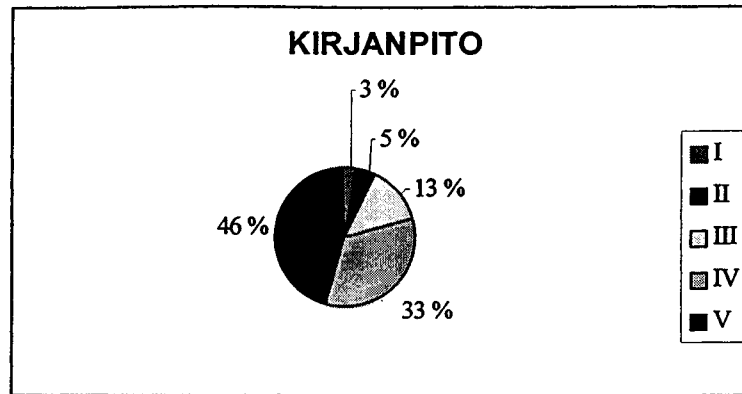
Kuvio 16

Ylivoimaisesti tärkeimpänä yrityksen toiminnoista on vastaajien mielestä hyvät asiakassuhteet, kuten kuvio 17 osoittaa. 46% vastaajista on tätä mieltä. Hyvät asiakassuhteet on saanut 25% toisia sijoja ja 20% kolmansia sijoja.



Kuvio 17

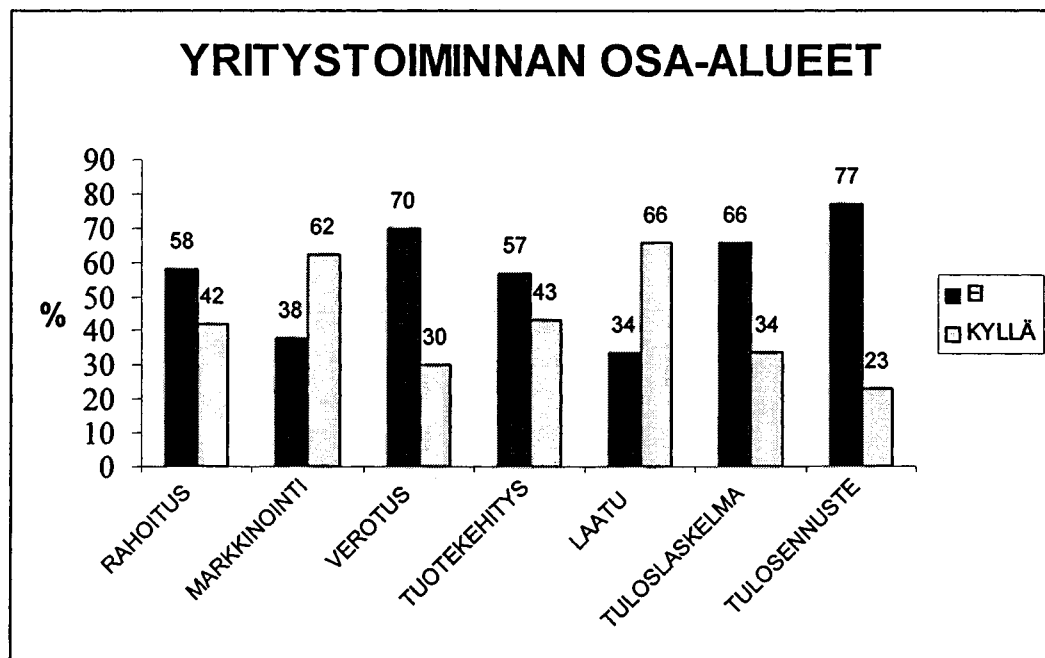
Kirjanpito on viimeisenä toimintona, jota käsitellään. Kuviosta 18 nähdään, että kirjanpitoa pidetään yrityksen vähiten tärkeänä toimintona. 46% vastaajista pitää sitä vähiten tärkeänä ja neljänneksikin sen on laittanut 33% vastaajiksi. Ainoastaan 3% ensimmäisiä sijoja on annettu kirjanpidolle.



Kuvio 18

#### 4.5 Yritystoiminnan osa-alueiden tuntemus

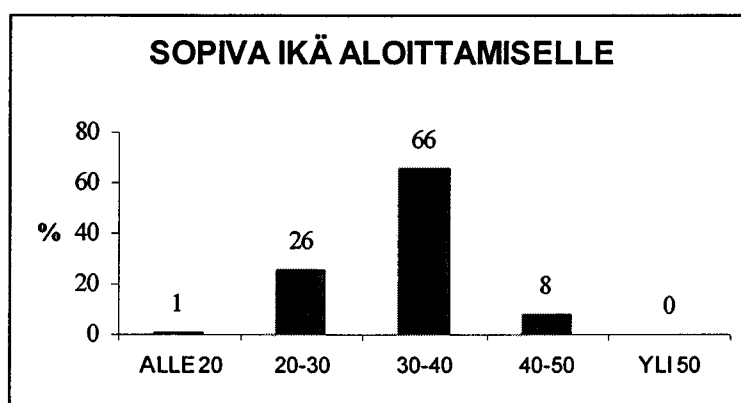
Kuviossa 19 tarkastellaan tuntevatko vastaajat luetellut yritystoiminnan osa-alueet joita tässä tapauksessa ovat rahoitus, markkinointi, verotus, tuotekehitys, laatu, tuloslaskelma ja tulosen-nuste. Kysymyksiin vastattiin ainoastaan tuntee tai ei tunne (taulukossa KYLLÄ ja EI). Markkinointia 62% ja laatua 66% on pidetty selvästi tunnetuimpina. Tulosen-nuste 77%, ve-rotus 70% ja tuloslaskelma 66% ovat selvästi vieraimmat yritystoiminnan osa-alueet.



Kuvio 19

## 4.6 Sopiva ikä yrityksen aloittamiselle

Kuviossa 20 kuvataan vastaajien mielestä sopivaa ikää yrityksen aloittamiselle. Vastaajat valitsivat yhden vaihtoehdon annetuista, joita olivat alle 20, 20-30, 30-40, 40-50 ja yli 50. Alle 20 ja yli 50 vuotiaita ei pidetty sopivina aloittaviksi yrittäjiksi. Selvästi suosituin aloittamisikä oli 30-40 vuotta, 66% vastaajista oli sitä mieltä, että tämä ikä on sopivin.



Kuvio 20

## 5 Johtopäätökset

Aineistoa johtopäätöksiä varten saatiin lisää ristiintaulukoimalla joitain väittämäkysymyksiä ja henkilöprofiiliosasta saatuja tuloksia. Tuloksia pyritään selvittämään neljän asiaryhmän kautta, joita ovat: Työkokemus, ammattitaito ja koulutus; Sosiaaliset- ja taustatekijät; Motiivit ja syyt sekä Valmius elämänmuutoksiin. Näiden asiakokonaisuuksien sisältä haetaan syytä, miksi yrittäjäksi ei ryhdytä.

### 5.1 Työkokemus, ammattitaito ja koulutus

Työkokemusta ja ammattitaitoa pidetään ehdottoman tärkeänä koko vastaajakunnan mielestä. Tämän asian oivaltaminen on hyvä asia, koska esim. ammatinharjoittajayrittäjyydessä nämä ominaisuudet ja niiden omaaminen ovat ainoa edellytys yrittäjäksi ryhtymiseen. Tässä tapauksessa yrittäjyydestä luopuminen ei voi johtua muusta, kuin ammattitaidon puutteesta, tai vajaasta työkokemuksesta. Yrittäjäksi itseään suunnittelevien ammatillinen ja kokemuksellinen tausta on syytä tutkia tarkasti ja jos puutteita ilmenee on yrittäjyyspolku syytä aloittaa ammatillisen koulutuksen avulla.

Peruskoulutusta ei kyselyssä arvostettu, koska väittämään, ” Yrittäminen vaatii korkeaa peruskoulutusta”, vastattiin täysin eri mieltä. Kuitenkin vastaajista 42% oli saanut keskiasteen koulutuksen ja 29% oli suorittanut korkeakoulututkinnon. Ristiriita näiden kahden asian välillä on selvä ja jos koulutuksen suorittaminen on yrittäjyyden este, niin kuin tämä ristiriita saattaisi tarkoittaa, on tämä ajatustapa syytä oikaista, joko yrittäjäkurssilla, tai viimeistään neuvonnassa. Koulutus on voimavara, jonka omaaminen yrittäjäksi ryhdyttäessä on etuoikeus ja se pitää saada yrittäjäksi aikovat ymmärtämään.

Yrittäjäkurssin annista vastaajille saatiin myös ristiriitaisia tuloksia. Väittämään ” Yrittäjäkurssi antoi valmiudet ryhtyä yrittäjäksi” vastattiin samaa mieltä ja väittämään ”Yrittäjäksi ohjaava kurssi (3vk) on riittävän pitkä yrittäjäkurssi” vastattiin täysin eri mieltä. Ristiriita johtuu osittain siitä, että Yrittäjän peruskurssin (2kk) käyneet olivat sitä mieltä, että käyty yrittäjäkurssi antaisi valmiudet yrittäjäksi ryhtymiseen ja sama ryhmä vastaasi 3vk kurssin riittävyteen, että se on ehdottomasti liian lyhyt yrittäjäkurssi. 3vk kurssin käyneiden vastaukset jakaantuivat selvästi tasaisemmin eri vastausvaihtoehdoille näiden kysymysten kohdalla.

Melko väistämätön päätelmä tässä tapauksessa on se, että yrittäjäkursseja on laajennettava tai niiden muotoa on muutettava. Muodon muutoksena voitaisiin ajatella esim. mallia, jossa yrittäjyyteen aikova käy ensin Yrittäjäksi ohjaavan tyyllisen kurssin (3vk), jonka jälkeen hän jää harkitsemaan yrittäjyyttä ja jos henkilö päätyy yrittäjäksi ryhtymiseen, käy hän syventävän Yrittäjän peruskurssin tyyllisen koulutuksen (2kk). Tämän tyyllisen koulutusputken tarpeellisuus pitäisi selvittää yksilökohtaisesti, ottaen huomioon henkilön peruskoulutus ja mahdolliset kokemukset yrittäjyydestä.

Oman alan erikoiskoulutuksen tarpeellisuudesta vastaajat olivat täysin samaa mieltä. Yrittäjyyden teemakoulutuksen järjestäminen alueellisesti on varmasti varsin vaikeaa, koska laajojen ryhmien kasaaminen saman yritysideoyrittäjyyteen suuntaamiseksi aiheuttaa väistämättä alueelle ylitarjontaa joistain palveluista tai yrityksistä yleensä. Mahdollista olisi hoitaa tällainen täsmäkoulutuksen tyylinen koulutus ehkä laajemmalla alueella kerätyille henkilöille.

Yritysneuvonnan lisätarpeesta oltiin vahvasti sitä mieltä, että sitä tarvitaan. Koska kysymys on esitetty vastaajille, jotka eivät ole ryhtyneet yrittäjiksi, asettaa tämä vastaus yritysneuvonnalle suuria odotuksia. Neuvojen ammattitaitoon ja kokemukseen yrittäjyydestä on syytä kiinnittää tarkkaa huomiota. Tällä hetkellä yritysneuvontaan saapuvat suurelta osin vain ne yrittäjiksi ryhtyvät, jotka aikovat hakea starttirahaa. Yritysneuvonnan liittäminen kiinteämmäksi osaksi aiemmin mainittua yrittäjäkoulutusputkea, saattaisi olla ratkaisu tähän ongelmaan. Neuvonnassa käynti voisi olla koulutuksen osa, jolloin koulutettavat kävisivät mahdollisesti useita kertoja jo koulutuksen aikana neuvontatilaisuuksissa, jotka olisivat henkilökohtaisia keskusteluja, joissa tarkastettaisiin kuinka kurssilla opetettuja asioita olisi sisäistetty. Tämän tyylinen toiminta edellyttää neuvojilta erittäin vankkaa ammattitaitoa, kuten aiemmin jo mainittiin.

Henkilöprofiilia ristiintaulukoitaessa muutamien väittämien kanssa saatiin joitain mainitsemisen arvoisia tuloksia. Käymänsä yrittäjäkurssin riittävyteen vastasivat ikäryhmät 20-30 ja yli 50 selvästi myönteisemmin kuin muut. Täysin samaa mieltä olivat tähän kysymykseen myös 2kk Yrittäjän peruskurssin käyneet. Miehistä 54% oli sitä mieltä, että käyty kurssi oli riittävä, mutta naisista vain 40% oli tätä mieltä. Korkeakoulututkinnon suorittaneista oli 57% kurssistaan sitä mieltä, että se oli riittävä, tällä prosenttimäärällä he erottuivat selvästi muusta joukosta.

Yrittäjäksi ohjaavan kurssin 3vk pituuden riittävydestä erillisinä ryhminä työttömät, 20-30 ja yli 50 vuotiaat, yrittäjän peruskurssin käyneet, enemmistö miehistä ja korkeakoulututkinnon suorittaneet olivat sitä mieltä, että kurssi ei ole riittävän pitkä, kun taas toisen palveluksessa olevat, ammattikoulun käyneistä ja muun koulutuksen saaneista osa, pitivät kurssia riittävän pitkänä. Lisää yrittäjäkoulutusta halusivat omaa vertailuryhmäänsä enemmän iältään 30-40 vuotiaat ja henkilöt jotka olivat käyneet yritysneuvonnassa. Lisää yritysneuvontaa ilmoittivat tarvitsevansa toisen palveluksessa olevat, 30-40-vuotiaat, Yrittäjäksi ohjaavan kurssin käyneet, yritysneuvonnassa käymättömät ja koulutukseltaan ammattikoulun käyneet.

Yllä käsiteltyjen ryhmien osalta voidaan todeta, että koulutusta ja yritysneuvontaa tarvitaan lisää. Tarkkaa tutkimusta on tehtävä siitä, kuinka neuvonta, ammatti- ja yrittäjäkoulutus kohdennetaan millekin ryhmälle. Tarkemmalla kyselyllä saadaan varmasti selville puutteet, jotka ovat vastaajien kohdalla mahdollisesti johtaneet yrittäjyydestä luopumiseen.

## **5.2 Sosiaaliset - ja taustatekijät**

Perheen tukea ja ymmärtämystä yrittäjälle ja yrittäjäksi ryhtyvälle pidetään tärkeänä. Yrittäjyyden alku on aina kovaa työtä ja ansiotulojen varmuus on alussa on epämääräistä. Jos tehdään sellainen johtopäätös, että koska vastaajat ovat pitäneet näitä seikkoja hyvin tärkeinä, mutta eivät ole ryhtyneet yrittäjiksi on tämä asiayhteys saattanut olla suurena estävänä tekijänä yrittäjäksi ryhtymiseen. Ongelman korjaamiseksi voitaisiin tehdä esim. niin, että puoliso tai perhe otetaan koulutuksen tai neuvonnan jossain vaiheessa mukaan keskusteluihin. Kouluttajat ja neuvojat voisivat kertoa perheelle todellisia tilanteita ja esimerkitapauksia elävästä elämästä, jolloin saataisiin realistinen kuva yrittäjäksi ryhtymisen eduista ja mahdollisista haitoista.

Yhteiskunnan tuesta yrityksen luototukselle oltiin varauksettomasti sitä mieltä, että uuden yrittäjän lainoille on saatava yhteiskunnan vakuudet. Tämä on hieman keskustelua herättävää, mutta jos yrittäjyyttä aiotaan lisätä, on näin kuitenkin tehtävä. Tämä seikka vaatii pankkien ja muiden luototuslaitosten tutkijoilta hyvää ammattitaitoa ja kykyä erottaa hyvät ja huonot liikeideat toisistaan. Valitettavasti tällä hetkellä yrittäjien vakaa käsitys on se, että tätä ammattitaitoa ja yritystuntemusta ei ole riittävästi. Valittaessa tällaisia henkilöitä laitosten ja yhteisöjen palvelukseen, tulisi kiinnittää huomiota henkilön kokemukseen yrittäjyydestä, mieluummin vaatia yrittäjätausta, jolloin saataisiin tähän ongelmaan huomattavasti laajempi ko-



konaisnäkemyks. Vanha pankkilähtöinen sanonta siitä, että yrittäjän on otettava riskejä ja uskottava yritykseensä, ei voi enää nykypäivänä tarkoittaa sitä, että yrittäjä laittaa koko hankkimansa omaisuuden kiinni luoton vakuudeksi. Yrittäjäriskinä voidaan pitää yrittäjän sitoutumista kovaan työhön ja pitkiin työpäiviin ja sitä kautta yhteiskunnan saamiin verotuloihin ja työllistämisaikutuksiin. Luototuksen nihkeydellä on selvästi negatiivinen vaikutus yrittäjäksi ryhtymiseen.

Yrittäjän sosiaalisia etuja pidetään erittäin huonoina. Tähän on varmasti suurena syynä oletettu työttömyysturvan puute. Tieto on kuitenkin vanhentunutta, sillä Suomeen on perustettu Ammatinharjoittajien ja Yrittäjien Työttömyyskassa, josta on tiedotettu luvattoman vähän. Tämän kassan jäseneksi voivat yrittäjät liittyä. Kassan ehdot ovat vaativampia ja maksut selvästi suurempia, kuin palkansaajien työttömyyskassoissa, mutta pääasia on se, että tällainen mahdollisuus on yrittäjillekin annettu.

Tutkittaessa eri profiiliryhmien suhtautumista oletettuun yrittäjien saamaan yhteiskunnalliseen arvostukseen, saatiin varsin neutraaleja vastauksia. Lähes kaikki ryhmät vastasivat suurimmalta osalta vastausvaihtoehdon kolme mukaan, eli tässä asiassa, ei mitään mieltä. Yhteiskunnan antamien vakuuksien kannalla olivat vahvimmin 40-50 vuotiaat, yli 50 vuotiaat, naiset ja koulutusryhmistä ainoastaan hivenen muita enemmän keskiasteen koulutuksen saaneet. Sosiaalisten etujen huonoudesta olivat kaikki ryhmät tasaisesti sitä mieltä, että edut ovat huonot. Yrittäjien sosiaalinen turva on kehitettävä samalle tasolle kuin palkansaajilla, muuten yrittäjyyttä tullaan pitämään tältä näkökannalta edelleen suurena epävarmuustekijänä ja yrittäjäksi ryhtymisestä luovutaan.

### **5.3 Motiivi ja syyt**

Tuloksia käsiteltäessä tuli jo todettua, että vastaajat olivat täysin samaa mieltä väittämistä, joissa käsiteltiin yrittäjäksi ryhtyvän henkilökohtaisia luonnetekijöitä, kuten luovuus, kunnianhimo, haasteellisuus jne. Vaikka itsevarmuus, jos näitä tekijöitä voi näin kutsua, on korkealla, vastattiin kuitenkin väittämään ” Menestyisin yrittäjänä jos aloittaisin”, vastausvaihtoehdolla kolme, joka on neutraali vastaus. Syitä, miksi ollaan näin epävarmoja yrittäjäksi ryhtymiseen, täytyisi tutkia paljon tarkemmin. Koulutus- ja neuvontatilaisuuksissa olisi tutustuttava henkilön ajatuksiin ja pelkoihin syvemmin ja yrittää selvittää, mitkä tekijät aiheuttavat tällaisen epävarmuuden tunteen.

Väittämää ”Haluaisin toimia yrittäjänä” on käsitelty hiukan tarkemmin. Työttömät ja toisen palveluksessa olevat ovat vastanneet tähän kysymykseen melko samalla lailla, eli olleet täysin samaa mieltä väittämän kanssa. Ikäryhmistä 30-40 ja 40-50 vuotiaat ovat selvästi halukkaampia kuin muut ikäryhmät. Nuoremmat eivät ole ehkä vielä kypsyneet yrittäjyyteen ja vanhemmat eivät ole enää riittävän halukkaita tekemään paljon töitä ja luopumaan varmasta toimeentulosta. Nuoria olisi syytä opastaa ja kasvattaa yrittäjäksi ryhtymiseen, koska nuoret ovat tehokkaita ja heillä on varmasti suurempi pyrkymys parempaan tulevaisuuteen, kuin vanhemmilla, joilla on jo paljon muita vastuita. Koulutusta käsiteltäessä korkeakoulutuksen saaneet erottuvat voimakkaasti muusta joukosta. Kaikki muut koulutusryhmät ilmoittivat voimakkaan halukkuutensa ryhtyä yrittäjäksi, mutta korkeakoulututkinnon omaavat henkilöt vastasivat neutraalisti. Tämä voi johtua siitä, että tämä ryhmä ajattelee realistisesti, koska käsittelyssä on joukko vastaajia, jotka eivät ole ryhtyneet yrittäjiksi, tai korkeakoulu- ja yliopisto-opetus painottaa vieraan palveluksen hakeutumista. Yrityskurssin käyneistä pitemmän kurssin suorittaneet ovat halukkaampia yrittäjäksi ryhtymiseen. Sukupuolten välistä eroa ei juuri ole.

Aineisto ei anna vastausta kysymykseen, miksi näin merkittävästä halusta ja itsevarmuudesta huolimatta luovutaan yrittäjäksi ryhtymisestä. Motiiveja ja syitä on todella paljon, mutta ne eivät riitä voittamaan mahdollisia pelkoja ja epäilyksiä, joita asiaan liittyy. Tästä aiheesta olisi ehdottomasti suoritettava tarkempi tutkimus.

## 5.4 Valmius elämänmuutoksiin

Viimeisenä osa-alueena pohditaan miksi vastaajat eivät ole valmiita elämänmuutoksiin. Vastaajat ovat omasta mielestään valmiita ottamaan riskejä ja ilmoittaneet kestävänsä henkisiä paineita, mutta kuitenkin sanovat pelkäävänsä taloudellisia riskejä. Riskejä joutuu yritystoiminnassa tietysti ottamaan, mutta neuvonnassa ja koulutuksessa täytyy henkilöitä opettaa ja ohjata hallitsemaan näitä seikkoja. Hallittu riski yritystoiminnassa on taloudellisen menestymisen edellytys. Miehet ilmoittivat pelkäävänsä naisia vähemmän taloudellisia riskejä. Toisen palveluksessa toimivat pelkäävät taloudellisia riskejä enemmän kuin työttömät. Ikä ei näytä vaikuttavan riskeihin suhtautumiseen juuri millään lailla, vaikka vastausvaihtoehtojen ääripäihin olivat vastanneet 40-50 vuotiaat ja yli 50-vuotiaat enemmän. Yrittäjän peruskurssin (2kk) käyneet ilmoittivat pelkäävänsä taloudellisia riskejä selvästi enemmän, kuin Yrittäjäksi ohjaavan (3vk) käyneet. Tämä tulos herättää kysymyksen, että lisääkö tieto epävarmuutta, vai onko annettu informaatio asiallista ja oikeaa. Korkeakoulututkinnon suorittaneet ja muun

koulutuksen saaneet pelkäävät myös muita koulutusryhmiä selvästi enemmän taloudellisia riskejä.

Väittämään ”Vieraan palveluksessa toimiminen on turvallisempaa kuin yrittäjyys”, saatiin muutamia ryhmistään poikkeavia vastauksia. Nuoret 20-30 vuotiaat olivat vahvasti sitä mieltä, että työpaikka vieraan palveluksessa on parempi, kuin yrittäjyys. Ikäryhmät 30-40 ja 40-50 olivat samaa mieltä, mutta huomattavasti varovaisemmin. Korkeakoulututkinnon suorittaneet ja muun koulutuksen saaneet ovat selvästi enemmän vieraan työpaikan kannalla, kuin keskiasteen tutkinnon suorittaneet tai ammattikoulun käyneet.

Aikomuksesta perustaa yritys jossain elämän vaiheessa saatiin varsin toisistaan erottuvia mielipiteitä. Työttömät ovat huomattavasti halukkaampia yrittäjäksi ryhtymiseen, kuin toisen palveluksessa olevat. Ikäryhmistä erottuivat selvästi 30-40 ja 40-50-vuotiaat, joiden halukkuus oli merkittävän voimakasta. Kurssin käyneistä 2kk kurssi suorittaneet olivat innokkaampia kuin 3vk suorittaneet, josta johtopäätöksenä on kurssien selvä pidentämistarve. Eri sukupuolien eroja tämän kysymyksen osalta tarkasteltaessa osoittautui, että miehet aikovat huomattavasti naisia enemmän ryhtyä yrittäjiksi. Koulutusryhmien vertailu näytti sen ikävän piirteen, joka on ollut eri muodoissa esillä jo aikaisemminkin. Korkeakoulututkinnon suorittaneet suhtautuvat erittäin kielteisesti yrittäjäksi ryhtymiseen. Tämä on valitettavaa, koska uudessa tietoyhteiskunnassamme tarvittaisiin koulutettuja asiantuntijoita myös yrittäjinä. Harhakuva siitä, että yritykset työllistävät valmistuneita henkilöitä vuosi vuoden jälkeen, tulisi kiireesti poistaa. Palvelujen ulkoistaminen etenee kovaa vauhtia ja se tulee koskemaan myös korkeakoulututkinnon suorittaneita. Jos pyrkimystä yrittäjyyteen ei saada kasvatettua korkeakoulujen ja yliopistojen käyneiden keskuudessa on uhkakuvana tilanne, jossa tämän ryhmän työttömyysluvut tulevat huomattavasti lisääntymään.

## 5.5 Suositukset

Lyhyenä yhteenvetona voidaan päätellä seuraavasti: Yrittäjäkoulutusta on määrällisesti ja laadullisesti lisättävä ja täsmäkoulutuksen tarve on tutkittava. Yritysneuvontaa on syvennettävä, jotta saadaan yrittäjäksi aikovien taustalta esteet poistettua ja perheen varaukseton tuki yrittäjyyden tueksi. Yrittäjien sosiaaliset edut on muokattava samalle tasolle palkansaajien kanssa, jolloin tämä suuri este on raivattu pois yrittäjäksi ryhtymisen tieltä. Suomalainen itsevarmuus, jonka tutkimus selvästi osoittaa, on saatava kanavoitumaan yrittäjyyteen, jolloin

menestymistä ei enää pidetä epävarmuutena vaan itsestänselvyytenä. Mikään toiminta ei suju, ellei tekijä ole varma tekemisistään. Riskinotto on saatava järkevälle tasolle, esimerkiksi ylivakuuksien vaatiminen yritystä luototettaessa on poistettava. Jos pankkilaitokset eivät halua tähän ryhtyä, on luototus hoidettava Finnveran ja muiden sen tyylisten yritysluotottajien toimesta. Myös näiden laitosten toimintamallia on muutettava, jotta yrittäjäksi ryhtyvä saa luoton nopeasti eikä niin kuin nyt, jolloin se kestää luvattoman kauan. Rahoitusta tarvitaan akuutisti yritystä aloitettaessa, mutta myöhemmin tarvittavaan rahoitukseen on yleensä aikaa.

Yrittäjäksi ryhtyviksi on ensin kannustettava ihmisryhmiä, jotka ovat tässäkin tutkimuksessa osoittautuneet potentiaalisiksi yrittäjäainekseksi omasta mielestään, sillä yrittäjyyteen on tällä ryhmällä jo halu ja pyrky. Tämän ryhmän yrittäjäksi ryhtymisen esteisiin on keskityttävä ensin ja yrittäjäkoulutuksen ja neuvonnan kautta poistettava myöhemmin esteet myös muilta yrittäjäksi aikovilta. Maamme työllisyyden takaamiseksi yrittäjäksi ohjaaminen on aloitettava jo peruskoulusta ja sitä on jatkettava korkeakouluihin ja yliopistoihin saakka.

## Lähdeluettelo

- Amit, Raphael-Glosten, Lawrence-Muller, Eitan, 1993, Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research. *Journal of Management Studies*.
- Bowen, Donald D.-Hisrich, Robert D., 1986, The Female Entrepreneur: A Career Development Perspective. *Academy of Management Review*.
- Brockhaus, Robert H., 1980, Risk Taking Propensity of Entrepreneurs. *Academy of Management Journal*.
- Brockhaus, Robert H., 1982, The Psychology of the Entrepreneur. *Encyclopedia of Entrepreneurship*.
- Carle, Göran, 1980, *Entreprenören: Vem är han? Affärsekonomi Management*.
- Carsrud, Alan L.-Johnson, Robyn W., 1989, Entrepreneurship: A Social Psychological Perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*.
- Cromie, Stanley, 1986, Similarities and Differences Between Women and Men Who Choose Business Proprietorship. *International Small Business Journal*.
- Drucker, Peter, 1986 *Yrittäjyys ja innovaatio: käytäntö ja periaatteet*. Helsinki
- Dubini, Paola, 1988, Motivational and Environmental Influences on Business Start Ups. Some Hints and Public Policies. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Dunkelberg, William C.-Cooper, Arnold C.- Woo, Carolyn-Dennis, William, 1987, New Firm Growth and Performance. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Eklund, Svenerik-Johannesson, Bengt, 1979, *Entrepreneuren-vem är det? Marknaden*.
- Haahti, Antti juhani, 1989, *Entrepreneurs Strategic Orientation. Modeling Strategic Behavior in Small Industrial Owner-Managed Firms*. Helsinki.
- Hauta-aho, Seppo, 1990, *Yrityksen perustamisen vaiheet – Työsuhdelahestymistavan teoreettista analysointia ja perustamisen konkretisointi*. Vaasan korkeakoulun julkaisuja, tutkimuksia no 146.
- Hornaday, John A.-Churchill, Neil C., 1987, Current Trends in Entrepreneurial Research. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Huuskonen, Visa, 1989a, *Yrittäjäksi ryhtyminen motivoitumis- ja päätöksentekoprosessina, käsiteanalyttinen tutkimus yrittäjämotivaation syntyyn vaikuttavista seikoista ja motivaation kytkennästä yrittäjäksi ryhtymiseen*. Turku.
- Huuskonen, Visa, 1992, *Yrittäjäksi ryhtyminen, teoreettinen viitekehys ja sen koettelu*. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja.
- Koiranen, Matti, 1993, *Ole yrittäjä. Ulkoinen ja sisäinen yrittäjyys*. Tampere

- Kopcsó, David-Ronstadt, Robert-Rybolt, William, 1987, The Corridor Principle. Independent Entrepreneurs Versus Corporate Entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Koskinen, Antero, 1992, Pohdintaa yksinyrittäjistä, itsensä työllistäjistä ja ammatinharjoittajista. *Avainsektori*
- Kotler, Philip, 1990, *Markkinoinnin käsikirja*. Oy Rastor Ab/ Rastor julkaisut.
- Lahti, Arto, 1988, Yrittäjyys käytännön ja tutkimuksen haasteena. *Hallinnon tutkimus*
- Lahti, Arto, 1989, Yrittäjyyden voima on rajaton. *Yritystalous*
- Lahti, Arto, 1994, Kapitalisti, hallinnoija ja verkostoija. *Yritystalous*
- Laitinen, Erkki K., 1982, Mistä on kiinni yrittäjän työmotivaatio? *Yritystalous*.
- Low, Murray B.-McMillan, Ian C., 1988, Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*.
- Mielonen, Jari, 1994, Akateemisen työttömyyden omaehtoinen hoitaminen. *Seurantatutkimus Kymen läänin Keino-projektista*. Helsinki
- Mäkinen, Vesa, 1982, Yrittäjyyden edellytykset ja niiden toteutuminen, empiirinen vertailututkimus. Tampereen yliopisto, yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja. Tampere
- Mäkinen, Vesa, 1982a, Yrittäjyyden edellytykset ja niiden toteutuminen, empiirinen vertailututkimus. Tampereen yliopisto, Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja.
- Mäkinen, Vesa, 1977, Yrityksen perustaminen, teoreettinen tarkastelu. Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitos. Tampere.
- Niemi, Pekka-Nurmi, Jari-Erik-Vauras, Marja, 1984, Johdatus persoonallisuuden psykologiaan. Turun yliopiston psykologian opintomoniste. Turku
- Niiniluoto, Ilkka, 1983, *Tieteellinen päättely ja selittäminen*. Helsinki.
- Normann, Richard, 1975, *Luova yritysjohto*. Weilin & Göös, Tapiola
- Olofsson, Christer-Reitberger, Göran- Tovman, Peter- Wahlbin, Clas, 1987, *Technology-Based New Ventures From Swedish Universities*. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.
- Parkkinen, Kauko, 1999, *Yrittämisestä ammatti*, Oy Edita Ab
- Passila, Esko, 1997, *Yrittämisen aakkoset*. Johdatus yrittämiseen Suomessa. Lahti
- Peltonen, Matti, 1986, *Yrittäjyys*. Keuruu

- Ray, Dennis M.-Trupin, Dominique V., 1989, Crossnational Comparison of Entrepreneurs Perception of Success. *Entrepreneurship & Regional Development*. roads. *Journal of Management Studies*.
- Shapero, Albert-Sokol, Lisa, 1982, The Social Dimensions of Entrepreneurship. *Encyclopedia of Entrepreneurship*.
- Soininen, Marjaana, 1995, Tieteellisen tutkimuksen perusteet. Turun yliopiston täydennyskoulutuskeskuksen julkaisuja.
- Stevenson, Howard-Gumpert, David, 1985, The Heart of Entrepreneurship. *Harward Business Review*.
- Stevenson, Lois, 1987, Towards Understanding Young Founders. *Frontiers of Entrepreneurship Research*.

# KYSELYKAAVAKE

**Merkitse oikea vaihtoehto ( X )**

- |   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| 1 | Olen tällä hetkellä                                    | yrittäjä<br>toisen palveluksessa<br>työtön   | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 2 | Ikäni on   | alle 20 vuotta<br>20 - 30 vuotta<br>30 - 40 vuotta<br>40 - 50 vuotta<br>yli 50 vuotta                                | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/> |
| 3 | Koulutukseni on  | ammattikoulu<br>keskiasteen tutkinto<br>korkeakoulututkinto<br>muu koulutus  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>                             |
| 4 | Sukupuoli ja perhesuhteet                              | perheetön nainen<br>perheetön mies<br>perheellinen nainen<br>perheellinen mies                                       | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>                             |
| 5 | Olen käynyt Silta Yrittäjyyteen-projektin neuvonnassa. | kyllä<br>ei  | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |
| 6 | Olen suorittanut:                                      | Yrittäjäksi ohjaavan kurssin (3 vk)<br>Yrittäjän peruskurssin (2 kk)<br>Muun yrittäjäkurssin (minkä, kuinka pitkän ) | <input type="checkbox"/><br><input type="checkbox"/>   |

**Ympyröi seuraavista väittämistä oikea vaihtoehto 1 - 6**

- |    | Täysin samaa mieltä   |   |   |   |   | Täysin eri mieltä | En osaa sanoa |
|----|---|---|---|---|---|-------------------|---------------|
|    | 1   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6                 |               |
| 7  | Suunnittelemani yrityksen toimiala vastaa aikaisempaa työkokemustani. |   |   |   |   |                   | 6             |
| 8  | Yritystoiminnan täytyy vastata koulutustani.                          |   |   |   |   |                   | 6             |
| 9  | Yrittäminen on itsenäistä.  |   |   |   |   |                   | 6             |
| 10 | Kestän hyvin henkisiä paineita.                                       |   |   |   |   |                   | 6             |
| 11 | Työaika täytyy olla säännöllinen.                                     |   |   |   |   |                   | 6             |



12	Olen valmis ottamaan riskejä.	1	2	3	4	5	6
13	Yrittäminen kehittää minua.	1	2	3	4	5	6
14	Saan yrittäjyydestä yhteiskunnallista arvostusta.	1	2	3	4	5	6
15	Yritysten tulevaisuudennäkymät ovat hyvät.	1	2	3	4	5	6
16	Olen varovainen.	1	2	3	4	5	6
17	Yrittäjyys tarjoaa haasteita.	1	2	3	4	5	6
18	Yrittäminen vaatii korkeaa peruskoulutusta.	1	2	3	4	5	6
19	Ajattelen yhteisiä etuja.	1	2	3	4	5	6
20	Olen liian vanha yrittäjäksi.	1	2	3	4	5	6
21	Pelkään taloudellisia vastuita.	1	2	3	4	5	6
22	Vieraan palveluksessa toimiminen on turvallisempaa kuin yrittäjyys.	1	2	3	4	5	6
23	Olen perhekeskeinen.	1	2	3	4	5	6
24	Arvostan turvallista elämäntapaa.	1	2	3	4	5	6
25	Aion perustaa yrityksen jossain elämäni vaiheessa.	1	2	3	4	5	6
26	Olen luova.	1	2	3	4	5	6
27	Yrittäminen haittaisi perhe-elämäni.	1	2	3	4	5	6
28	Yrittäjäkurssi antoi valmiudet yrittäjäksi ryhtymiseen.	1	2	3	4	5	6
29	Olen kunnianhimoinen.	1	2	3	4	5	6
30	Haluaisin toimia yrittäjänä.	1	2	3	4	5	6
31	En halua ottaa velkaa yritystoimintaan.	1	2	3	4	5	6
32	Yhteiskunnan pitäisi antaa takuut uuden yrityksen lainoille.	1	2	3	4	5	6
33	Yrityksen perustaminen on vaikeaa.	1	2	3	4	5	6

34	Olen ennakkoluuloton.	1	2	3	4	5	6
35	Yrittäminen sopii luonteelleni.	1	2	3	4	5	6
36	Oma yritys antaa paremman toimeentulon, kuin vieraan palveluksessa toimiminen.	1	2	3	4	5	6
37	Tarvitsen lisää yritysneuvontaa.	1	2	3	4	5	6
38	Ajattelen usein vain omaa etuani.	1	2	3	4	5	6
39	Olen saanut riittävästi yrityksen perustamiseen liittyvää materiaalia.	1	2	3	4	5	6
40	Yrittäjän sosiaaliset edut ovat hyvät.	1	2	3	4	5	6
41	Olen voimakastahtoinen.	1	2	3	4	5	6
42	Haluan lisää yrittäjäkoulutusta.	1	2	3	4	5	6
43	Olen hyvä asiakaspalvelija.	1	2	3	4	5	6
44	Olen itsevarma.	1	2	3	4	5	6
45	Ennen aloittamista yrittäjä tarvitsee oman alansa erikoiskoulutusta.	1	2	3	4	5	6
46	Yrittäjäksi ohjaava kurssi (3 viikkoa) on riittävän pitkä yrittäjäkurssi.	1	2	3	4	5	6
47	Yrittäjä ei voi pitää lomaa.	1	2	3	4	5	6
48	Olen henkisesti kestävä.	1	2	3	4	5	6
49	Useiden yrittäjien keskenään luoma verkosto on hyvä asia.	1	2	3	4	5	6
50	Menestyisin yrittäjänä jos aloittaisin.	1	2	3	4	5	6
51	Haluan olla pomo.	1	2	3	4	5	6
52	Perheeni tukisi yrittäjyyttäni.	1	2	3	4	5	6
53	Yrittäjänä hallitsen omaa elämäni.	1	2	3	4	5	6
54	Haluan tehdä paljon töitä.	1	2	3	4	5	6

- 55 Laita seuraavat yrityksen toiminnot tärkeysjärjestykseen.  
Tärkein nro 1 - vähiten tärkein nro 5
- |  |                      |                          |
|--|----------------------|--------------------------|
|  | markkinointi         | <input type="checkbox"/> |
|  | taloushallinto       | <input type="checkbox"/> |
|  | rahoitus             | <input type="checkbox"/> |
|  | hyvät asiakassuhteet | <input type="checkbox"/> |
|  | kirjanpito           | <input type="checkbox"/> |
- 56 Tunnen hyvin seuraavat yritystoiminnan osa-alueet.  
Merkitse kaikki tuntemasi ( X )
- |  |               |                          |
|--|---------------|--------------------------|
|  | rahoitus      | <input type="checkbox"/> |
|  | markkinointi  | <input type="checkbox"/> |
|  | verotus       | <input type="checkbox"/> |
|  | tuotekehitys  | <input type="checkbox"/> |
|  | laatu         | <input type="checkbox"/> |
|  | tuloslaskelma | <input type="checkbox"/> |
|  | tulosennuste  | <input type="checkbox"/> |
- 57 Mielestäni sopiva ikä yrityksen aloittamiselle.  
Merkitse paras ( X )
- |  |         |        |                          |
|--|---------|--------|--------------------------|
|  | alle 20 | vuotta | <input type="checkbox"/> |
|  | 20 - 30 | vuotta | <input type="checkbox"/> |
|  | 30 - 40 | vuotta | <input type="checkbox"/> |
|  | 40 - 50 | vuotta | <input type="checkbox"/> |
|  | yli 50  | vuotta | <input type="checkbox"/> |

**PALJON KIITOKSIA AJASTASI !**

## **ARVOISA ASIAKKAAMME**

Olet **Silta Yrittäjyyteen - projektin** asiakas, joten lähestymme sinua tällä kyselyllä. Tutkimme asiakkaidemme vaiheita yrittäjäkurssin suorittamisen jälkeen pyrkiäksemme kehittämään toimintaamme. Sinut on valittu auttamaan meitä tässä työssä.

Koska tutkimuksemme henkilömäärä on rajallinen, toivomme sinunkin vastaavan kysymyksiimme mahdollisimman todenperäisesti. Antamasi tiedot ovat salaisia ja tulevat ainoastaan Silta Yrittäjyyteen - projektin käyttöön.

**Kyselykaavaketta seuraa palautuskirjekuori, jonka postimaksu on maksettu puolestasi.**

**Odotamme vastaustasi 07.04.1999 mennessä.** Kaikkien määräaikaan mennessä vastanneiden kesken arvomme 1 kpl 500mk matkalahjakortti ja 3 kpl Silta Yrittäjyyteen t-paita. Voittajille ilmoitetaan postitse.

**KEHITETÄÄN YHDESSÄ TOIMINTAAMME !**

Yhteistyöterveisin Silta Yrittäjyyteen - projekti

Pekka Kääriäinen  
Projektipäällikkö

Puh. 03-8515600  
050-5594013

Esa Lahtinen  
Yritysneuvoja

Puh. 03-8515600  
050-3368155

12.4.1999

**ARVOISA ASIAKKAAMME**

Lähetimme sinulle kyselykaavakkeen, jossa pyysimme sinulta tietoja ja mielipiteitä. Jos olet jo palauttanut kyselyn, kiitämme sinua avustasi. Mikäli et ole vielä ehtinyt täyttää kaavaketta, pyytäisimme Sinua kohteliaimmin palauttamaan kyselyn mahdollisimman pian.

Kyselyn palauttaneiden kesken arvotaan palkinnot 20.4.1999.

Kiitos avustasi ja hyvää kevättä

Silta yrittäjyyteen -projekti

Esa Lahtinen  
Yritysneuvoja

Silta yrittäjyyteen –projekti  
Rauhankatu 10  
15110 Lahti  
Puh. (03) 8515600  
Fax. (03) 8809330

# **Silta Yrittäjyyteen - projekti**

## **Silta Yrittäjyyteen - projektin toiminta-ajatus**

### **Projektin kohderyhmät ja toiminta-alue:**

Työttömät yli 25-vuotiaat oman yrityksen perustamista harkitsevat henkilöt, joilla on toteutamiskelpoinen liikeidea. Naisia rohkaistaan nykyistä enemmän ryhtymään yrittäjiksi. Toimenpiteillä pyritään ennen kaikkea ehkäisemään pitkäaikaistyöttömyyttä sekä varmistamaan alkaneiden yrittäjien selviämistä toiminnan alkuvaiheessa.

### **Projektin tavoitteet:**

Tavoitteena on luoda uusia työpaikkoja rakentamalla yritysten perustamista harkitseville henkilöille jatkuvan kehityksen malli systemaattisten yrittäjyyspolkujen avulla. Tavoitteena on projektin aikana kannustaa ja auttaa n. 950 työtöntä henkilöä yrityksen hallitussa perustamisessa. Tavoitteena on, että kohderyhmästä työllistyy toimenpiteiden jälkeen 50% ensisijaisesti perustamalla oman yrityksen. Naisten osuus on 50%. Alkaneita yrittäjiä autetaan myös säilyttämään ja kehittämään toimintaansa systemaattisella koulutuksella ja konsultoinnilla. Alkavien yrittäjien tutustuttamista, opetus- ja itseopiskelua varten on tarkoitus luoda ohjelma nykyaikaisia toimintamalleja ja välineitä hyödyntäen.

### **Projektin kuvaus:**

#### **A. Projektin toteutus ja aikataulu**

Projektissa kannustetaan työttömiä, joilla on idea yritystoiminnan aloittamiseen seuraavin keinoin:

1. Selvitetään asiakkaan lähtötilanne ja mahdollisuudet.
2. Arvioidaan henkilön idean kannattavuutta ja toteutusmahdollisuuksia.

3. Ohjataan tarvittavaan yrittäjäkoulutukseen.
4. Teetätetään henkilöllä liiketoimintasuunnitelma.
5. Kartoitetaan ulkopuolisen neuvonta-avun tarve
6. Tehdään lausunto työvoimatoimistolle hankkeen kannattavuudesta ja suositukset starttirahasta.
7. Ohjataan jatkokoulutusta ja muuta neuvontatarvetta alkaneille starttirahayrittäjille ensimmäisten kahden vuoden ajalle.

Projektin toteutuksesta vastaa Lahden Seudun Yrityskeskus Oy:n hallinnoima projektitoimisto, jossa toimii: Projektipäällikkö, yritysneuvoja, projektisihteeri (yhdessä Päijät - Hämeen Osuuskuntakeskuksen kanssa). Lisäksi projektille haetaan tavoiteohjelma 4:n kautta erillistä maaseudun yritysneuvojaa.

Vuoden -99 aikana on tavoitteena saada valmiiksi ja kokeiltua:

1. Työttömien ja työttömyysuhan alaisten henkilöiden neuvonta- ja arviointipalvelumalli.
2. Yrittäjäksi aikovien koulutusohjelmat ja konsultointipalvelu.
3. Tarpeelliset tukipalvelut alkaneille yrittäjille.
4. Jatkokoulutusohjelman laatiminen ja kokeilu alkaneiden starttirahayrittäjien osalta.
5. Alkavien yrittäjien interaktiivisen koulutus- ja neuvontaohjelman luominen.
6. Malli maaseudun yritysten neuvontapalveluiden kehittämisestä ja yhteensovittamisesta muuhun neuvontaan. (Erillinen hakemus tavoite 4- ohjelmaan, ei sisällä perusmaataloutta)
7. Aikaansaada ehdotus koskien koko Päijät-Hämeen alkavien yrittäjien neuvontapalveluiden järjestämistä ja niiden rahoitusta tulevalla ESR:n ohjelmakaudella 2000-2006.

## **B. Projektin seuranta**

Seuranatietojen tuottaminen ja osallistujia koskeva seuranta:

- projektipäällikkö yhdessä projektitoimiston kanssa
- Lahden Seudun Yrityskeskus Oy hallinnoijana
- Työvoimatoimistot
- Kouluttajat

Projektin tuloksien seuranta:

- Lahden Seudun Yrityskeskus Oy

- Ohjausryhmä
- Alueen kunnat
- Työvoimatoimistot
- Muut organisaatiot kuten TE- keskuksen eri toimistot

Määrärahojen käyttö:

- Lahden Seudun Yrityskeskus Oy
- TE- keskuksen osastot
- Ohjausryhmä

### **C. Tiedottaminen**

Projektista ja sen yhteydessä kehitettävistä palveluista tiedotetaan aktiivisesti Lahden kaupunkiseudun tiedotusvälineissä. Tiedottamisen avulla pyritään edistämään yrittäjyyttä ja palvelujen saatavuutta. Uusista palveluista tehdään esitteitä, joita jaetaan Päijät- Hämeen työttömille, oppilaitoksille ja yrityksille. Tiedotusvastuu on projektitoimistolla.

### **D. Projektin organisointi ja hallinnointi**

Projektin kokonaisvastuu on Lahden kaupungilla 30.04.1998 saakka. Kokonaisvastuu on Lahden Seudun Yrityskeskus Oy:llä 01.05.1998 alkaen.

Projektipäällikkö laatii tarkemmat suunnitelmat, koordinoi, luo ja ylläpitää yhteydet tarpeellisiin sidosryhmiin, vastaa käytännön toteutuksesta ja osallistuu neuvontatehtäviin.

### **E. Projektin toteuttajat**

- Lahden kaupunki
- Lahden Seudun Yrityskeskus Oy
- Lahden, Nastolan ja Orimattilan työvoimatoimistot
- Hämeen TE- keskuksen työvoima-, yritys- ja maaseutuosastot
- Muut yrittäjyyteen neuvoa ja koulutusta antavat tahot, kuten Neopoli Oy, Päijät- Hämeen Yrittäjät ry, Kauppakamari, Ammattiyhdistysten liitot, Kera, Valtiontakuukeskus sekä Artjärven, Hämeenkosken, Kärkölän ja Padasjoen kunnat.



# Lahden Seudun Yrityskeskus Oy

## Tehtävät

Lahden Seudun Yrityskeskus Oy on Lahden, Asikkalan, Hollolan, Nastolan ja Orimattilan omistama yhtiö, joka kehittää yritystoimintaa ja parantaa yritysten kasvumahdollisuuksia alueen kunnissa. Se on mukana hankkeissa, joilla pyritään nostamaan alueen teknologian, koulutuksen ja osaamisen tasoa. Yhtiö markkinoi Lahden seutua yritysten sijaintipaikkana sekä kotimaassa, että ulkomailla.

Yhtiöjärjestyksen mukaan Lahden Seudun Yrityskeskus Oy:n tehtävänä on myös kehittää Lahden seudun matkailua sekä messu-, kongressi-, liikunta- ja urheilupalveluja sekä niihin liittyvää yritystoimintaa. Alkuvaiheessa toiminta on keskittynyt kuitenkin yritysten toimintaedellytysten parantamiseen voimakkaimmilla kasvualoilla. Matkailua, messutoimintaa ja liikuntapalveluja kehitetään vain yhteistyössä jo olemassa olevien messu-, matkailu- ym. organisaatioiden kanssa.

Lahden Seudun Yrityskeskus Oy hallinnoi myös kehittämisprojekteja kuten,

- Silta Yrittäjyyteen projekti
- Lahden Seudun yrityshautomo
- Osuuskuntakeskus- projekti
- Pro Femme- Projekti
- Grake- projekti
- EU- hankeasiamiehet

Yrittäjä voi kääntyä Lahden Seudun Yrityskeskus Oy:n puoleen kaikissa rahoitus-, kehittämis- ja kansainvälistymisprojekteissa Yhtiö auttaa yrittäjää löytämään hänen tarpeisiinsa sopivat rahoitusvaihtoehdot, vientirenkaat, yhteistyöverkot ja yhteistyökumppanit sekä pyrkii nostamaan yritysten tieto-taito tasoa koulutuksellisin keinoin, sekä auttamaan tuotekehityksessä. Lahden Seudun Yrityskeskus Oy on katto-organisaationa mukana yritysten, yliopistojen ja tutkimuslaitosten yhteisissä hankkeissa, kuten mekatroniikan ja muovin kehittämisskeleissä. Uusille yrityksille tarjotaan apua liikeidean testaamisessa ja yrityksen perustamiseen

liittyvissä toimenpiteissä. Yrityskeskuksesta saa tietoa kaikista toiminta-alueen yrityksistä sekä myytävänä ja vuokrattavana olevista toimitiloista, tonteista ja rakennuskohteista. Yrityksiä avustava perusneuvonta on maksutonta.

Lahden Seudun Yrityskeskus Oy:n toiminnan painopistealueet ovat tällä hetkellä:

- Logistisen aseman hyödyntäminen
- Renkomäen yrityspuiston toteuttaminen
- Lahden ydinkeskustan kehittäminen
- Kansainvälistämisympäristön luominen
- Yrityslähtöisten hankkeiden synnyttäminen ja hallinnointi
- Muotoilun kehittäminen tutkimuksen ja koulutuksen avulla
- Alueen markkinointivetoimatekijöiden korostaminen
- Työllisyyden parantaminen
- Toimivien yhteyksien kehittäminen kuntien ja yritysten välillä