



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Yrittäjäksi sosiaali- ja terveysalalle Liiketoimintasuunnitelma Miete-kodit

Tylli, Päivi

2012 Porvoo

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Porvoo

Yrittäjäksi sosiaali- ja terveysalalle
Liiketoimintasuunnitelma Miete-kodit

Päivi Tylli
Hoitotyön koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Maaliskuu, 2012

Laurea-ammattikorkeakoulu
Porvoo
Hoitotyön koulutusohjelma

Tiivistelmä

Päivi Tylli
Yrittäjäksi sosiaali- ja terveysalalle
Liiketoimintasuunnitelma Miete-kodit

Vuosi	2012	Sivumäärä	29
-------	------	-----------	----

Yhä useammat sairaanhoitajat ryhtyvät yrittäjiksi sosiaali- ja terveyspalveluihin. Hyvinvointialan yrittäjyys, erityisesti sosiaali- ja terveyspalveluissa, on kasvava yrittäjyyden muoto. Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyttä ja palvelutuotantoa säätelevät monet erityisvaatimukset. Yrityksen perustamisvaiheessa on syytä paneutua alan lainsäädäntöön. Hyvinvointialan yrittäjyys poikkeaa monelta osin perinteisestä teolliseen valmistukseen tai jälleenmyyntiin perustuvasta yrittäjyydestä, mikä asettaa omanlaisensa haasteet hyvinvointiala yrittäjyydestä kiinnostuneille. Lainsäädännön edellytysten, kuten ammatillisen pätevyyden vuoksi, terveyspalvelujen alalla on korkeampi aloittamiskynnys kuin yrityskentässä keskimäärin. Tästä seuraa, että alan yritysten eloonjäämisaste on myös korkeampi. (Niskanen 2009.)

Opinnäytetyö koostuu kirjallisesta raportista ja liiketoimintasuunnitelmasta. Teoreettisessa osassa kuvataan yrittäjyyttä sosiaali- ja terveysalalla sekä liiketoimintasuunnitelman rakennetta ja keskeisiä osa-alueita. Opinnäytetyön tarkoituksena on avata liiketoimintasuunnitelman käsite sekä antaa tietoa yksityisen sosiaali- ja terveyspalveluita tarjoavan yrityksen perustamisesta. Teoriaosassa on kerätty yhteen eri lakeja ja asetuksia, mitkä säätelevät yrittäjyyttä sosiaali- ja terveysalalla.

Opinnäytetyön toiminnallisessa osuudessa laadittiin teoretietoa sekä asiantuntija-apua hyödyntäen omalle yritysideallesi liiketoimintasuunnitelma. Miete- koodille laatimani liiketoimintasuunnitelma arvioitiin toteutuskelpoiseksi. Syntynyt liiketoimintasuunnitelma tulee palvelemaan minua yritystä perustaessani. Liiketoimintasuunnitelma antaa hyvän perustan, mutta yritystäni perustaessani, on minun vielä tehtävä tarkennuksia liiketoimintasuunnitelmaan mm. henkilöstön määrästä. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen auttoi minua kasvamaan yrittäjyyteen ja sain vakuutettua itseni siitä, että liikeideani on toteuttamiskelpoinen.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, sosiaali- ja terveysalan yrittäjyys

Laurea University of Applied Sciences
Porvoo
Degree Programme in Nursing

Abstract

Päivi Tylli
Entrepreneur of the social and health sector
Business plan to Miete Homes

Year	2012	Pages	29
------	------	-------	----

A growing number of nurses become entrepreneurs in social and health care sector. Entrepreneurship, especially in the social and health care services, is a growing form of enterprise. The field of social and health care services is highly regulated. One should understand the laws and regulations when starting such business. Social and health care sector entrepreneurship differs greatly from the traditional industrial manufacturing or resale entrepreneurship, making it more challenging. Strict laws, such as those concerning professional qualifications, narrows down the number of starting entrepreneurs more than on average in the corporate field. It follows that the business survival rate is also higher. (Niskanen 2009.)

This thesis consists of a written report and a business plan. The theoretical section describes the entrepreneurship in the social and health care sectors, as well as the structure and key elements of business plan. The objective was to describe a business plan and the concept, as well as to collect information about private social and health care services. The theoretical part also consists of various laws and regulations which govern social and health care entrepreneurship.

The business plan was drafted based on the theory as well as expert advice. The plan for the Miete homes was evaluated as feasible. The business plan will serve me in establishing my firm. It provides a good basis, but I still have to clarify for example the number of staff employed. Drafting the business plan helped me to grow as an entrepreneur and I convinced myself that the business idea is viable.

Keywords: Business plan, Entrepreneurship of social- and healthcare

Sisällys

1	Tausta ja tavoitteet.....	6
2	Yrittäjäksi sosiaali- ja terveysalalle.....	7
	2.1 Yrittäjyys sosiaali- ja terveysalalla	7
	2.2 Sairaanhoidajasta yrittäjäksi	9
3	Yrityksen perustaminen mielenterveyskuntoutujien asumispalveluihin	11
	3.1 Psykiatrinen asumispalvelu	11
	3.2 Sosiaali- ja terveyspalvelujen lainsäädäntö ja luvanvaraisuus.....	12
	3.3 Ideasta liikkeideaksi.....	14
4	Liiketoimintasuunnitelma	15
	4.1 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen	15
	4.2 Liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä	16
	4.3 Liiketoimintasuunnitelman markkina-analyysi	17
	4.4 Yrityksen kuvaus.....	17
5	Toiminnallisen opinnäytetyön vaiheet	18
	5.1 Oma yritysideani	18
	5.2 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen	19
6	Pohdinta.....	22
	6.1 Opinnäytetyöprosessin arviointi	22
	6.2 Liiketoimintasuunnitelman arviointi	23
7	Ammatillisen kasvun arviointi	25
	Lähteet	27

1 Tausta ja tavoitteet

Päihde- ja mielenterveysongelmista kärsivien henkilöiden huono-osaisuuden ja syrjäytymisen riski on suuri. Päihteiden käyttö ja mielenterveysongelmien määrä kasvaa jatkuvasti. Sosiaali- barometrin 2010 mukaan hyvinvoinnin heikennykset ovat kahden viimeisen vuosikymmenen aikana olleet suurimmat päihde- ja mielenterveysongelmista ja pitkäaikaistyöttömyydestä kärsivillä. Julkinen palvelujärjestelmä kykenee heikoiten turvaamaan päihde- ja mielenterveyspalvelut. Henkilöt eivät hakeudu tai osaa hakeutua palvelujen piiriin. Kunnissa ei ole kohdennettu lisäresursseja päihde- ja mielenterveyspalveluihin esim. avohoitoon, palveluohjaukseen, päivätoimintaan ja asumispalveluihin, vaikka palveluissa painopistettä on siirretty laitoshoidosta avohoitoon ja asumisessa kodinomaisempiin ratkaisuihin. (Eronen, A., Londén, P., Perälähti, A., Siltaniemi, A. & Särkelä, R. 2010.)

Sosiaali- ja terveydenhuollon kansallinen kehittämisohjelma Kaste 2008-2011 (STM 2008) määrittelee sosiaali- ja terveydenhuollon lähivuosien kehittämistavoitteet ja toimenpiteet. Kaste-ohjelman tavoitteena on lisätä osallisuutta ja vähentää syrjintää, lisätä terveyttä ja hyvinvointia sekä parantaa palveluiden laatua, vaikuttavuutta ja saavutettavuutta ja kaventaa alueellisia eroja. Sosiaali- ja terveysministeriö on antanut Mielenterveyskuntoutujien asumispalveluja koskevan kehittämissuosituksen (STM 2007), joka koskee sekä julkisia että yksityisiä palveluja. Suosituksen mukaan hyvin hoidetut mielenterveyskuntoutujien asumispalvelut parantavat kuntoutujien elämänlaatua ja vähentävät erikoissairaanhoidon kustannuksia. Valtakunnallisten tilastotietojen mukaan psykiatrian asumispalvelujen piirissä oli koko maassa vuoden 2008 lopussa asiakkaita noin 7.000, mikä oli yli 8 % enemmän kuin edellisellä vuonna. Asiakkaista 49 % sai ympärivuorokautista hoitoa. (SOTKANet, 2009.)

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kuvata yrittäjäksi ryhtymistä sosiaali- ja terveysalalle. Toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksena on myös avata liiketoimintasuunnitelman käsite sekä antaa tietoa yksityisen sosiaali- ja terveyspalveluita tarjoavan yrityksen perustamisesta. Teoriaosassa kuvataan sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyttä sekä yrityksen perustamista mielenterveyskuntoutujien asumispalveluihin. Teoriaosassa käsitellään myös liiketoimintasuunnitelmaa ja sen laatimista. Tarkoituksena on myös kuvata yrittäjäksi ryhtyvän sairaanhoidajan kykyjä ja ominaisuuksia, sekä kasvua yrittäjyyteen. Opinnäytetyön toiminnallisessa osassa tuotetaan liiketoimintasuunnitelma Miete-kodeille. Toimeksiantajana yrityksen perustamisessa toimii tämän opinnäytetyön tekijä itse, sillä mielenterveyskuntoutujien tuetun asumispalveluyksikön Miete-kodin liiketoimintasuunnitelma perustuu tekijän omiin näkemyksiin tulevasta yrityksestä.

Tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan huomioida kaikki yrityksen osa-alueet mm. markkinointi, henkilöstön ja toiminnan organisointi, tuotteen sekä tuote-

kehityksen kannattavuus, sekä rahoitus. Tavoitteena on liiketoimintasuunnitelmassa selkiyttää, miten nämä eri toiminnot tukevat ja täydentävät toisiaan.

Henkilökohtaisena tavoitteena on auttaa minua kasvamaan yrittäjyyteen. Joudun miettimään tulevaa kysyntää, kilpailua, tulevia asiakkaita, toimintaperiaatteita yleensä, tavoitteitani ja tehokkuutta sekä taloudellisuutta. Liiketoimintasuunnitelma tarjoaa hyvän rungon yritykseni suunnitteluun, saan testata ideani paperilla. Liiketoimintasuunnitelma johdattaa minut hahmottelemaan yritykseni toiminnan kokonaisuutta sekä toiminnallisesti että ajallisesti. Olen käyttänyt liiketoimintasuunnitelmassa pohjana liiketoimintasuunnitelmaa, joka löytyy Opetushallituksen ylläpitämältä verkkosivulta edu.fi. Opinnäytetyön tuotoksena syntyvää liiketoimintasuunnitelmaa ei julkaista.

2 Yrittäjäksi sosiaali- ja terveysalalle

2.1 Yrittäjyys sosiaali- ja terveysalalla

Hoivayrittäjyys on yritystoimintaa, joka tarjoaa hoiva- ja huolenpitopalveluja eri-ikäisille ja erilaisille erityisryhmille. Hoivayritykset luetaan osaksi sosiaalipalveluyrityksiä, joiden määrä on vuodesta 1994 alkaen lisääntynyt vuosittain. Yritysten perustaminen sai vauhtia valtionosuusuudistuksesta, joka toteutettiin vuonna 1993. Se mahdollisti, että kunnat voivat ostaa palveluja yksityisiltä. (Sankelo 2008, 33.) Stakesin raportista 25/2011 selviää, että yksityisiä sosiaalipalveluja tuottavien toimintayksiköiden määrä on lisääntynyt tasaisesti koko 2000-luvun ajan. Vuonna 2000 toimintayksiköitä oli vajaa 2 700 ja vuonna 2010 niitä oli 4 350. Vuonna 2010 yksityisten toimintayksiköiden määrä kasvoi edellisestä vuodesta 78:lla (1,8 %). Samalla palveluntuottajalla voi olla useampia toimintayksiköitä. Vuonna 2010 palveluntuottajia oli 2 922.

Hoivayrittäjyys tarkoittaa tiivistetysti Rissasen ja Sinkkosen (2005, 15) mukaan yrityspohjaista toimintaa, jonka pääasiallisia toiminta-alueita ovat eri asiakasryhmien asumispalvelut sisältävien avo- ja laitospalvelut ja kotihoidon. Kotihoito kattaa kotipalvelun ja kotisairaanhoidon sekä lasten päivähoidon. Myös lasten päiväkotirytykset kuuluvat sosiaali- ja terveysalalle ja sisältävät eri ikä- ja väestöryhmien hoivan, huolenpidon ja hoidon. Hoivayrittäjyyden erottaa muusta yrittäjyydestä sen erityispiirteet, joita ovat pienyrittäjyys, naisyrittäjyys ja vahva sidos eettisyyteen sekä ammatillisuuden vaatimuksiin. (Sankelo & Åkerblod 2009, 27.) Helisten (2007) on tutkinut sitä, mikä motivoi lähtemään hoivayrittäjäksi. Tutkimustulosten mukaan yleisimmät syyt ryhtyä yrittäjäksi ovat itsensä työllistäminen, työn itsenäisyys sekä halu kehittää ja tarjota parempaa palvelua.

Hoivayritykset voidaan Tenhusen (2004) mukaan jakaa kahteen erilaiseen työmuotoon.

1. Hoivapalveluja tuottavat yritykset, joiden maksavana asiakkaana on pääasiallisesti kunta ja palvelut toteutetaan esimerkiksi ostopalveluna.
2. Hoivapalveluja asiakkaan kotiin tuottavat yritykset, joiden suurin asiakaskunta ovat asiakkaat, jotka maksavat palvelunsa.

Kuten uusilla ja kasvavilla aloilla yleensä, myös hoiva-alalla trendinä on yrityskoon suurentuminen. Pienten yritysten on kilpailussa mukana pysyäkseen kyettävä erikoistumaan, toisin sanoen tarjoamaan laadukasta palvelua jollekin tietyille kohderyhmälle. Pienet toimijat voivat tarjota palveluita myös suurille kohderyhmille verkostoitumalla muiden pienten yritysten kanssa. (Kettunen 2008, 53.) Verkostoituminen muuttaa palveluntuottajien toimintaedellytyksiä myös siten, että palveluinnovaatiot ja hyvät käytännöt voivat levitä nopeammin ja olemassa olevaa tietoa pystytään hyödyntämään laajemmin. Toisaalta verkostoituminen tulee lisäämään paineita yhdenmukaistamiseen ja rationalisointiin. Sosiaali- ja terveydenhuollossa on odotettavissa, että yksityisen ja julkisen sektorin yhteistyö tulee tiivistymään. Myös sosiaali- ja terveydenhuollon välisen rajan odotetaan madaltuvan. (Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa 2009.)

Tulevaisuuden pienyrityksen kohtalo mietityttää suomalaisessa sosiaali- ja terveystaloustieteiden tutkimuksessa. Kansainvälisesti tarkastellen hoivayrittäjyyden saralla on ollut nähtävissä jo merkkejä siitä, että suuret yritykset olisivat haalimassa yhä suurempia markkinaosuuksia ostamalla pienempiä alan yrityksiä. Palvelujärjestelmän kehittämistyöllä voidaan tällä hetkellä joko helpottaa tai vaikeuttaa yksityisen sektorin toimintamahdollisuuksia. (Laitinen 2008.) Englantilaiset tutkijat ovatkin käynnistäneet keskustelua siitä, miten tämä vaikuttaa laatuun ja asiakkaan valinnanvapauteen. (Rissanen & Sinkkonen 2004, 21).

Kuntien hankkimien yksityisten palvelujen käytön lähtökohtana on se, ettei palveluiden laadusta voida tinkiä. Kuntien on palveluja hankkiessaan varmistuttava siitä, että hankittavat palvelut vastaavat tasoa, jota edellytetään vastaavalta kunnalliselta toiminnalta. Yksityisten palvelujen käyttö ei saa johtaa myöskään kuntalaisten taloudelliseen eriarvoisuuteen. (Narikka 2006, 118.)

Asiakkaat ja potilaat ovat entistä tottuneempia yksityisten palvelujen käyttäjiä. Yksityisiä terveydenhuollon palveluja käytetään ja käyttöä tuetaan Kansaneläkelaitoksen maksamin sairaskorvauksin. Kotitalousvähennyksen avulla tuetaan yksityisten palvelujen, muun

muassa siivous- ja hoivapalveluiden käyttöä. Yhä useammin myös julkisia palveluja järjestetään ostopalvelujen avulla. Kunnan järjestämien, mutta yksityisesti tuotettujen palvelujen käyttö palvelusetelin avulla on sopusoinnussa tämän kehityksen kanssa. (Uotinen 2009, 10.) Tehostetun palveluasumisen palveluseteli on tarkoitettu päihde- ja mielenterveyskuntoutujiin ympärivuorokautiseen palveluasumiseen. Palvelusetelin tarkoituksena on lisätä asiakkaan valinnan mahdollisuuksia ja edistää yhteistyötä kaupungin ja yksityisten palvelutuottajien välillä. Palveluseteli myönnetään ainoastaan yksityisten sosiaali- ja terveydenhuollon asumispalvelujen hankkimiseksi. (Palveluseteli opas 2012.)

Yrittäjyyden lisääntyminen hoitoalalla on globaali ilmiö eli sama trendi näkyy muissa maissa. Koska väestö ikääntyy ja palvelujen tarve kasvaa, on selvää, että hoivayritysten määrä tulee lisääntymään tulevaisuudessa. Positiiviset tulevaisuudennäkymät luovat hyviä kasvumahdollisuuksia jo toimiville yrityksille. (Sankelo 2008, 31.)

2.2 Sairaanhoidajasta yrittäjäksi

Yrittäjäksi ryhtymisestä on tullut kiinnostava uravaihtoehto sairaanhoidajille. Suurin osa sairaanhoidajayrittäjistä toimii itsenäisenä ammatinharjoittajana, jolla ei ole muita työntekijöitä. He tarjoavat asiakkaille esimerkiksi erilaisia terapioiden tai kotisairaanhoidonpalveluja. Sairaanhoidajat perustavat myös suurempia hoito-, hoiva- ja kuntoutuspalveluja tarjoavia yrityksiä, joissa tavallisimmin on työntekijöitä kahdesta kymmeneen. Nämä hoivayritykset kuuluvat virallisesti sosiaalipalveluyritysten ryhmään. (Sankelo 2010, 19.)

Sairaanhoidajien halukkuutta ryhtyä yrittäjäksi lisää muun muassa tavanomaiseen palkkatyöhön liittyvät epäkohdat. Tällaisiksi epäkohdiksi koetaan työn paljous ja kiire, autonomian puute, liian vähäiset vaikutusmahdollisuudet omaan työhön, rooliristiriidat ja vuorovaikutuksen ongelmat muiden ammattiryhmien kanssa sekä huonot työajat. Pitkään palkkatyötä tehnyt voi myös haluta muutosta ja vaihtelua elämään, jota yrittäjäksi ryhtyminen tarjoaa. Yrittäjän vapaus ja itsenäisyys houkuttelevat ryhtymään yrittäjiksi. Myös halu antaa potilaille ja asiakkaille enemmän ja parempaa hoivaa inhimillisemmällä työtahdilla ja tavalla, joka tyydyttää työntekijää itseään, on tärkeä motiivi. Lisäksi yrittäjyyteen yhdistetään mahdollisuus saada toteuttaa ja kehittää itseään. Parempi toimeentulo ja taloudellinen menestys ovat harvinaisempia motiiveja, mutta toki yritystä perustaessa on tavoitteena aina vähintään oman toimeentulon turvaaminen. (Sankelo & Åkerblod 2009, 27; Sankelo 2008, 32.) Martikainen (1995) on tutkinut sairaanhoidajaa yrittäjänä. Tutkimuksen mukaan hoivayrittäjät kokivat olevansa työssään yksinäisiä, kun takana ei ole sairaalasta tuttua työryhmää. Työssä on myös monia asioita, joita ei voinut jakaa edes läheistensä kanssa. Perheen tuki koettiin työn kannalta välttämättömäksi.

Österberg-Högstedtin (2005) tutkimuksessa selvisi, että sosiaali- ja terveysalan yrittäjät kokivat koulutuksesta ja työkokemuksesta olevan hyötyä yrittäjänä toimimisessa. Merkittävimpiä asioita yrittäjäksi ryhtymisessä ovat työasenne, työhalu, määrätietoisuus, menestymishalu, aloitekyky, halu ottaa riskejä, luovuus, kekseliäisyys ja aktiivisuus. (Laitinen 2008.) Österberg-Högstedtin (2005) sosiaali- ja terveysalan yrittäjille suunnatussa kyselyssä selvisi, että monet yrittäjät ovat ennen yrittäjäksi alkamista työskennelleet julkisella sektorilla. Yrittäjät ovat tyytyväisiä päätökseensä ryhtyä yrittäjiksi. He kokevat voivansa vaikuttaa työhönsä liittyviin asioihin, eivätkä he haikaile takaisin palkkatöihin.

Sairaanhoitajan tehtävänä on kantaa itse vastuuta työnsä hyvästä laadusta. Suomen Sairaanhoitajaliitto on määritellyt laatuvaatimukset yrittäjänä toimivalle sairaanhoitajalle sekä sairaanhoitajayritykselle. Nämä perustuvat sairaanhoitajakoulutuksen laatuvaatimuksiin, ammatin arvoihin, koulutuksellisiin päämääriin ja näkemykseen hoitotyön tehtävästä. Näiden toteuttaminen edellyttää yrittäjänä toimivalta sairaanhoitajalta sitoutumista. (Partinen 2000, 28.)

1. Yrittäjänä toimiva sairaanhoitaja on valmis kehittämään itseään jatkuvasti.
2. Yrittäjänä toimiva sairaanhoitaja ottaa ammatillisesti työstään vastuun.
3. Yrittäjänä toimiva sairaanhoitaja toimii hoitotyön arvojen sekä toimintaperiaatteiden mukaisesti.
4. Yrittäjänä toimiva sairaanhoitaja tunnistaa eri-ikäisten ihmisten fyysisiä, psyykkisiä ja sosiaalisia tarpeita sekä vastaa niihin käyttämällä hoitotyön auttamismenetelmiä.
5. Yrittäjänä toimiva sairaanhoitaja on valmis jatkuvaan hoitotyön kehittämiseen.
6. Yrittäjänä toimivien sairaanhoitajien laatuvaatimuksiin ja niiden kehittämisestä seurataan sekä arvioidaan jatkuvasti. (Partinen 2000, 28.)

Yrittäjänä toimiva sairaanhoitaja ottaa työstään ammatillisen vastuun. Hänellä tulee olla valmiudet toimia moniammatillisessa työryhmässä sekä kykyä toimia itsenäisesti. Sairaanhoitajalla tulee olla kyky arvioida omaa sekä työyhteisön toiminnan tuloksellisuutta sekä raportoida arvioinnin tulokset tarkoituksenmukaisille tahoille. Sairaanhoitajalla tulee olla myös taitoa toimia yrittäjänä sekä toimia kollegiaalisesti. Lisäksi sairaanhoitaja osallistuu ja vaikuttaa työyhteisönsä, yhteiskunnan sekä ympäristön kehittämiseen, osoittaa vastuullisuutta ammattikunnille, yhteiskunnalle sekä terveyspalvelujen käyttäjille. (Partinen 2007, 27.)

Sairaanhoitajan, joka toimii yrittäjänä, tulee olla valmis kehittämään itseään. Näin ollen yrittäjänä toimivalla sairaanhoitajalla tulisi olla myös valmiudet ajatella itsenäisesti sekä toimia luovasti ja kriittisesti. Hänellä on taito ratkoa ongelmia ja tehdä itsenäisesti päätöksiä sekä perustella tekemänsä ratkaisut. Hänellä on kykyä toimia suunnitelmallisesti, kommunikoida ja ilmaista itseään laaja-alaisesti. Yrittäjänä toimiva sairaanhoitaja kehittää kokonaispersoonallisuuttaan sekä osaamista viedä läpi muutosprosesseja. (Partinen 2007, 27.) Yrittäjä on luon-

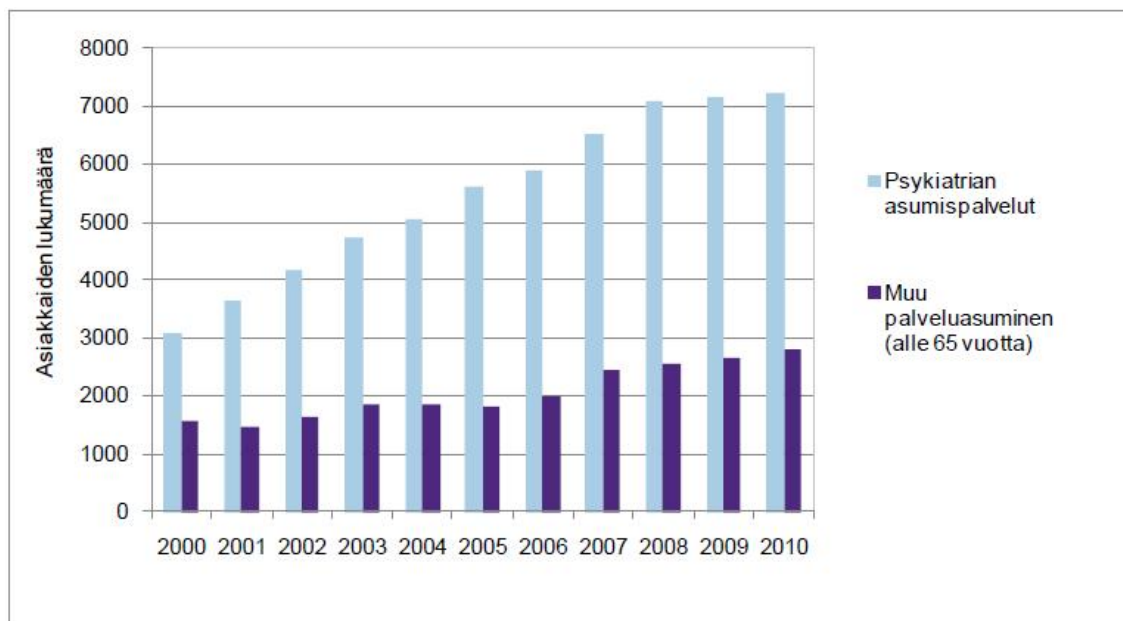
teeltaan usein määrätietoinen ihminen, joka hallitsee kokonaisvaltaisesti omaa elämäänsä. Yrittäjänä toimivan henkilön on olosuhteiden pakostakin pakko tulla toimeen erilaisten ihmisten keskuudessa. Yrittäjän on oltava luonnostaan oma-aloitteinen, sosiaalinen ja asioihin aidosti positiivisella tavalla suhtautuva oman alansa ammattilainen. (Raatikainen 2006, 8.)

3 Yrityksen perustaminen mielenterveyskuntoutujien asumispalveluihin

3.1 Psykiatrinen asumispalvelu

Sosiaali- ja terveysministeriön (2007) laatimassa mielenterveyskuntoutujien asumispalvelujen kehittämissuosituksessa on määritelty, että palveluasumisessa kuntoutuja tarvitsee intensiivistä ja pitkäjänteistä kuntoutusta mielenterveysongelmansa vuoksi sekä omatoimisuuden ja asumisen tiivistä harjoittelua. Palveluasuminen on usein yhteisöllistä asumista ryhmäasunnossa ja kuntoutusmetodista riippuen myös tavallista palveluasumista itsenäisessä asunnossa. Henkilöstöä on paikalla päivisin. Puhelinpäivystys toimii ympärivuorokautisesti. Toiminnan painopisteenä on monipuolinen kuntoutus ja asiakkaan toimintakyvyn ja sosiaalisten suhteiden vahvistaminen. Kuntoutujalla on mahdollisuus osallistua päivätoimintaan. Häntä ohjataan harjoittelemaan sairauden kanssa selviytymistä ja hankkimaan tarvittavia toimintavalmiuksia. Harjoittelu kohdistuu itsenäistä asumista tukeviin taitoihin, kuten ruoanlaittoon, siivoukseen ja pyykinpesuun. Lisäksi kuntoutujaa ohjataan tekemään itsenäisesti päätöksiä, hoitamaan raha-asioitaan ja muita asioitaan sekä muutoinkin asioimaan asumispalveluyksikön ulkopuolella. Lääkäripalvelut ja muut terveydenhoidon palvelut järjestetään tarvittaessa. Yksikön vastaavalla työntekijällä on mielenterveystyöhön soveltuva vähintään AMK- tai opistotasoinen sosiaali- tai terveydenhuollon koulutus esim, sosiaali-ohjaaja tai sairaanhoitaja. Muulla henkilöstöllä on lähihoitaja- tai mielenterveyshoitajatutkinto. Henkilöstöä on vähintään 0,30 työntekijää kuntoutujaa kohti. (STM 2007)

Psykiatrian asumispalveluja sai vuoden 2010 lopussa 7 212 henkilöä, mikä oli 0,7 prosenttia enemmän kuin edellisenä vuonna. Asiakkaista 52 prosenttia sai ympärivuorokautista hoitoa. Alle 65-vuotiaille tarkoitettua 'muuta palveluasumista' sai vuoden lopussa noin 2 800 asiakasta, mikä oli yli kuusi prosenttia (6,3 %) enemmän kuin edellisenä vuonna. Heistä 72 prosenttia sai ympärivuorokautista hoitoa.



Kuva 1: Psykiatrian asumispalvelujen ja alle 65-vuotiaiden muun palveluasumisen asiakkaat 2000–2010 kunkin vuoden lopussa (THL tilastoraportti, 26/2011)

3.2 Sosiaali- ja terveyspalvelujen lainsäädäntö ja luvanvaraisuus

Kaikkea yritystoimintaa ohjataan jossain määrin lainsäädännöllä, mutta sosiaali- ja terveysalan asiakkaiden elämäntilanteen ja hoivan tarpeen vuoksi sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyteen liittyy tavallista enemmän ohjausta, luvanvaraisuutta ja viranomaisvalvontaa (Rissanen & Sinkkonen 2004, 7). Hoivayrittäjyys edellyttää joko aluehallintoviraston lupaa tai kirjallista ilmoitusta toimipaikkansa kunnalle toiminnan luonteen mukaan. (Tenhunen 2004, 63.)

Sosiaalihuoltolain (710/1982) mukaan kunnan on huolehdittava asumispalvelujen järjestämisestä niitä tarvitseville. Sosiaali- ja terveydenhuollon suunnittelusta ja valtionosuudesta annetun lain (733/1992) mukaan kunta voi järjestää tehtävän hoitamalla toiminnan itse, sopimuksin muun kunnan tai kuntien kanssa, olemalla jäsenenä toimintaa hoitavassa kuntayhtymässä, hankkimalla palveluja valtiolta, toiselta kunnalta, kuntayhtymältä tai muulta julkiselta tai yksityiseltä palvelun tuottajalta tai antamalla palvelunkäyttäjälle palvelusetelin. Sosiaalihuoltolain mukaisten asumispalvelujen asiakkaina ovat päihde- ja mielenterveyskuntoutujat sekä muut alle 65-vuotiaat erityisestä syystä asumispalveluja tarvitsevat henkilöt.

Asiakkailta perittäviä maksuja säätelevät laki ja asetus sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista (734/1992 ja 912/1992). Perusturvalautakunta päättää asiakasmaksuista vuosittain. Sosiaalihuoltolain mukaisen asumispalvelun asiakkailta peritään maksukyvyin mukainen maksu.

Maassamme hoitotyön toteuttamista ohjaavat lainsäädäntö sekä terveydenhuollon eettiset ohjeet, jotka luovat puitteet hoitotyöntekijän toiminnalle. Laki potilaan asemasta ja oikeuksista (1992/785) takaa potilaalle oikeuden laadultaan hyvään terveyden- ja sairaanhoitoon. Lisäksi hoito on järjestettävä ja potilasta kohdeltava vakaumusta, yksityisyyttä ja ihmisarvoa kunnioittaen. Potilaan oikeuksien voidaan katsoa muodostavan hoitotyöntekijän ammatillisten velvollisuuksien perustan. (Leino-Kilpi & Välimäki 2006, 113).

Laissa yksityisistä sosiaalipalveluista (2011/922) todetaan, että yksityisten sosiaalipalvelujen tuottajan, joka jatkuvasti tuottaa ympärivuorokautisia sosiaalipalveluja, on saatava lupaviranomaiselta lupa palvelujen tuottamiseen ennen toiminnan aloittamista ja olennaista muuttamista. Lupaa haetaan siltä aluehallintovirastolta, jonka toimialueella palveluja tuotetaan. Jos palveluja tuotetaan useamman kuin yhden aluehallintoviraston toimialueella, lupaa haetaan Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirastolta. Yksityisten sosiaalipalvelujen tuottajan, joka tuottaa muita kuin ympärivuorokautisia sosiaalipalveluja, on tehtävä kirjallinen ilmoitus toiminnasta ennen sen aloittamista tai olennaista muuttamista kunnan toimielimelle siinä kunnassa, jossa palveluja tuotetaan.

Yksityisen terveydenhuolto- ja sosiaalipalveluiden tuottamisen luvan edellytyksinä ovat, että toimiala on määritelty riittävän tarkasti, yrityksen tilat ja laitteet ovat asianmukaiset ja terveyslautakunta on hyväksynyt ja tarkastanut ne. Luvan saannin jälkeen on tehtävä aloitusilmoitus, jonka tulee sisältää terveyslautakunnan tarkastuskertomuksen. Palveluiden tuottajan palveluksessa olevien sekä muiden sen tehtäviä suorittavien tulee sitoutua vaitiolovelvollisuuteen. Lupaun liittyy mm. valvontaviranomaisen oikeus saada maksutta valvontatehtäväänsä liittyvää tietoa ja oikeus tarkastaa palvelun tuottajan tilat sekä toiminnan järjestämistä. Lupa voidaan tarvittaessa perua, mikäli terveydenhuollon palveluiden tuottamisessa havaitaan puutteellisuuksia, epäkohtia tai toiminta on järjestetty lain vastaisesti. (Tenhunen 2004, 28.) Lain yksityisistä sosiaalipalveluista 2. luvun 6 §:n 1 momentin mukaan yksityisen sosiaalipalvelujen tuottajan on laadittava toiminnan asianmukaisuuden varmistamiseksi omavalvontasuunnitelma, joka kattaa kaikki palvelujen tuottajan tarjoamat sosiaalipalvelut ja palvelukokonaisuudet.

Narikan mukaan sosiaali- ja terveydenhuolto muodostavat usein yhden toiminnallisen kokonaisuuden sekä kuntien järjestämisvastuun että asiakkaiden tarpeiden näkökulmasta. Esimerkiksi laissa sosiaali- ja terveydenhuollon suunnittelu- ja valtiosuusjärjestelmästä sosiaali- ja terveyspalveluja käsitellään periaatteessa yhtenä kokonaisuutena ja samojen periaatteiden mukaisesti, vaikka kummallakin palvelusektorilla on omat valtiosuusperusteensa. (Narikka 2006, 33.)

Rissanen ja Sinkkonen (2004) toteavat, että sosiaali- ja terveystalouden yrittäjällä on pääsääntöisesti oltava vähintään alan ammatillinen perustutkinto ja kokemusta. Hänen on oltava luvannut ammattinharjoittaja ja hänen yrittämistään valvotaan jatkuvasti monen julkisen sektorin organisaation toimesta. Tämän lisäksi hän on samojen yrittämistä koskevien säädösten ja lakien alainen kuin muillakin toimialoilla toimivat yrittäjät.

Laki yksityisestä terveydenhuollosta (1990/152) määrittää, millä edellytyksillä palvelun tuottajalle voidaan antaa lupa terveydenpalvelujen antamiseen. Itsenäiset ammattinharjoittajat eivät tarvitse erikseen lupaa yksityisen toiminnan aloittamiseen, mutta ovat siitä huolimatta aluehallintoviraston ja Terveydenhuollon oikeusturvakeskuksen alaisena.

3.3 Ideasta liikeideaksi

Liikeidealla tarkoitetaan yleensä samaa kuin yrityksen toiminta-ajatuksella. Liikeidea määrittelee sen, kuinka toiminta-ajatusta toteuttamalla ansaitaan rahaa ja saadaan aikaan kannattavaa toimintaa. (Holopainen & Levonen 2006, 22.)

Keskuskauppakamarin julkaisemassa Yrityksen perustajan oppaassa 2009 kerrotaan, että yrittämään ryhtymisen perustana on yrittäjän halu ja tahto lähteä yrittämään. Näihin vaikuttavat yrittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet, ammattitaito sekä koulutus. Nämäkään eivät vielä riitä yrittämään lähtemiseen, vaan tulevilla yrittäjällä tulee olla ennen kaikkea hyvä idea. Hyvä liikeidea on koko tulevan yrityksen perusta. Ilman liikeideaa ei ole yritystä. Liikeidea kertoo asiakkaan ongelman tai tarpeen, siihen vastaamisen sekä sen miten ongelmaan tai tarpeeseen vastaamisella voi tehdä rahaa. (Yrityksen perustajan opas 2009, 6 - 7.)

Yrityksen perustamisidea rakentuu yleensä jonkin hyvän idean ja oman osaamisen varaan. Idea on hyvä, kun se poikkeaa muiden toteuttamista ideoista jollakin tavalla. Erottua voi poikkeavan asiakassegmentin, omaperäisen tuote- tai palveluidean, yritysmaailman tai omintakeisen toteuttamistavan avulla. Jokin ominaisuus tavassasi toimia erottaa sinut muista. (Välke 2007, 11.) Esimerkiksi Uusyrityskeskuselta saa asiantuntijan mielipiteen liikeideasta. Liikeidean ollessa kannattava, tulee yritykselle tehdä kirjallinen liiketoimintasuunnitelma. (Yrityksen perustajan opas 2009, 9.)

Aineettomien palvelujen, kuten juuri hoidon ja hoivan kohdalla, liikeidean konkretisoiminen on vaikeaa, mutta äärimmäisen tärkeää. Perusteltu ja kuvattu toiminta auttaa liiketoiminnan alkuun sekä tukee asiakaskontaktien luomisessa ja neuvotteluissa potentiaalisten yhteistyökumppaneiden kanssa. (Kainlauri 2007, 35.) Pelkkä liikeidea ei voi millään menestyä markkinoilla, jos loistavaa liikeideaa ei kukaan osaa hyödyntää. Liikeideamallissa on huomioitava, minkä hyödyn se tarjoaa asiakkaalleen. Aloittelevan yrittäjän on jäseneltävä, minkälaisen

mielikuvan antaa yrityksestään sekä asiakkaalle että sidosryhmille. Yritysimago rakennetaan asiakassegmentin mukaiseksi. Segmentteistä on tiedettävä, mitä ne ovat ja kuinka ne voidaan tavoittaa. (Raatikainen 2006, 39.)

Yrityksen toiminnan menestyminen juontaa juurensa myönteisen kuvan onnistuneeseen luomiseen, tämä edes auttaa luottamuksen saamista rahoittajilta, yhteistyökumppaneilta sekä asiakkailta. Hoiva-alan yrityksen markkinoinnissa on erittäin tärkeää toteuttaa luotettavasti asiakkaalleen lupaamat palvelut eikä asiakkaalle saa jäädä yrityksen toiminnasta epäselvää kuvaa. (Karvonen-Kälkäjä, Uusitalo & Soback 2007, 34)

SWOT-analyysi on organisaatioiden kehittämisen työkalu. Siinä toimintaa suunnitellaan määrittelemällä ensin organisaation vahvuuksia ja heikkouksia sekä organisaatioon että sen toimintaympäristöön liittyviä mahdollisuuksia ja uhkia. Yrittäjäksi aikovan kannattaa tehdä SWOT- analyysi paitsi itsestään myös liikeideastaan. (Kainlauri 2007, 34.) Myöhemmin, kun yritys jo pyörii, SWOT- analyysiä kannattaa soveltaa verkostosuhteiden, johtamistaitojen ja esimerkiksi yrityksen henkilöstön analyysiin. Sen lisäksi, että SWOT- analyysiin on mahdollisuus nimetä toimintaan vaikuttavia tekijöitä, on siihen mahdollisuus tehdä tulevaisuuteen tähtäviä suunnitelmia. Tärkeitä kysymyksiä ovat: kuinka heikkouksista voi tehdä vahvuuksia ja kuinka uhkatekijät voi nähdä mahdollisuuksina. (Kainlauri 2007, 34.)

4 Liiketoimintasuunnitelma

4.1 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Ennen kuin liiketoimintasuunnitelmaa aletaan laatia, tulee hankkia tietoa. Hankitun tiedon luotettavuus sanelee usein sen, kuinka hyvin asiat alkavat yritystä perustettaessa sujumaan. Liiketoimintasuunnitelman tulee perustua mahdollisimman paljon tutkittuun tietoon, ei luuloon tai uskomuksiin. Jos liiketoimintasuunnitelmassa käytetään olettamuksia, tulisi varmistaa, että niitä on mahdollista toteuttaa. (Hoffren 1998, 32.) Liiketoimintasuunnitelman tekemistä voi kuvata prosessina. Ensimmäisessä vaiheessa opiskellaan toimialaa ja tutustutaan potentiaalisten kilpailijoiden toimintaan. Sitten ryhmitellään tietoa ja hahmotellaan oman yrityksen toteutusmalli. Lopuksi kirjoitetaan toteutussuunnitelma, joka vastaa kysymyksiin mitä, miten ja miksi. (Kainlauri 2007,37.)

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen alkaa ideoinnista. Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen esitys yritysideasta ja sen toteuttamisesta. Se täsmentää hahmotelmia ja paljastaa toiminnan heikkoudet. Se esittelee yrityksen palvelut, resurssit ja tavoitteet sekä arvioi kilpailutilannetta, rahoitusta ja uhkia. Se kuvaa yrityksen toimintamallin, strategian ja visiot. Liiketoimintasuunnitelma ulottuu muutaman vuoden päähän tulevaisuuteen. Liiketoimintasuunni-

telman tekeminen on olennainen osa yrityksen perustamisprosessia. Siitä kannattaa tehdä helposti päivitettävä arkinen työkalu. (Kaarainen 2004, 57; Puustinen 2006, 39.)

Liiketoimintasuunnitelmalla on kaksi päätehtävää. Ensinnäkin se jäsentää yrittäjäksi aikovan omia ajatuksia. Toiseksi sen avulla yrittäjä voi vakuuttaa yhteistyökumppaninsa, rahoittajat ja muut yritykselle tärkeät sidosryhmät toiminnan sisällöstä ja merkityksestä. Liiketoimintasuunnitelma toimii yrityksen esitteenä tilanteissa, joissa toimintaa tarvitsee arvioida tai joissa yrittäjä hakee yhteistyökumppaneita. Hyvin toteutettuna se toimii myös hakuteoksena ja opaskirjana, joka sisältää oman toimialan ja kyseisten markkinoiden perusteellisen analyysin, kilpailutilanteen kartoituksen sekä mahdollisten ongelmien ja niiden ratkaisujen pohdintaa. (Puustinen 2006, 59.)

Liiketoimintasuunnitelmalla ei ole olemassa määräsältöä eikä -mittaa. Sen tekemiseen on olemassa lukuisia malleja, joita voi soveltaa tarpeidensa mukaan. Tärkeää on, että liiketoimintasuunnitelmasta tulee riittävän kattava ja konkreettinen. Hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää tiivistelmän toiminnasta, markkina-analyysin, yrityksen kuvauksen, rahoitussuunnitelman ja riskianalyysin. (Puustinen 2006, 61.) Liiketoimintasuunnitelman sisältö riippuu paljon siitä, onko yritys uusi vai onko tarkoitus kehittää vanhaa yritystä. Aloittavan yrityksen suunnitelmassa on hyvin paljon epävarmoja hahmotelmia ja visioita tulevaisuudesta, kun taas jo pidempään toimineella yrityksellä sen historia antaa mahdollisuuksia tulevaisuuden toiminnan kehittämiseksi. (Pitkämäki 2001, 9.)

4.2 Liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä

Ensimmäisenä liiketoimintasuunnitelmassa on tiivistelmä. Tiivistelmän tehtävänä on pelkistää olennainen yrittäjästä ja yrityksestä. Yrittäjän kannattaa tuoda esille ammatillinen pätevyytensä sekä tietonsa ja taitonsa alan toiminnasta. Lisäksi tiivistelmässä voi kertoa yrittäjän ja yrityksen erinomaisuustekijöistä, palvelun laadusta, erikoistumisesta tai saavutuksista. Tiivistelmä houkuttelee lukijaa tutustumaan hankkeeseen tarkemmin. (Kainlauri 2007, 38.) Tiivistelmä antaa yleiskatsauksen liiketoimintasuunnitelmaan ja sisältää sen tärkeimmät kohdat kiteytettynä. Tiivistelmän suositeltava pituus on maksimissaan kaksi sivua. Useimmat sijoittajat tekevät ensivaiheen päätökset tiivistelmän perusteella. Tästä johtuen sen laatuun tulee kiinnittää erityistä huomiota ja varmistaa, että tiivistelmä on selkeä ja helppotajuinen. Koska tiivistelmä kiteyttää liiketoimintasuunnitelman eri osioiden oleelliset kohdat, on se suositeltavaa kirjoittaa vasta kun suunnitelman muut osiot ovat valmiit. (Tietopankki 2010.)

4.3 Liiketoimintasuunnitelman markkina-analyysi

Markkina-analyysissa kuvataan toimialaan, asiakkaisiin, kilpailijoihin ja toimintaympäristöön liittyviä asioita. Ensin kerrotaan toimialan koosta, kannattavuudesta ja rakenteesta sekä kuvaillaan toimialan kehitystä ja tulevaisuuden näkymiä. Esimerkiksi lehtileikkeistä ja alan tutkimuksista saa ajankohtaista asiakaskuntaan ja toimintaympäristöön sekä liikeideaan liittyvää tietoa. Hyvinvointialan tilastotietoa on esimerkiksi Stakesin, Tilastokeskuksen, TE-keskusten ja Kuntaliiton sekä Finnveran Internet-sivuilla (Kainlauri 2007, 38.)

Asiakaskunta kuvaillaan ensin yleisellä tasolla ja sitten ryhminä eli segmentteinä. Jos yrityksen asiakaskunta koostuu vanhuksista, selvitetään missä elämäntilanteissa ja palvelutarpeissa olevat vanhusryhmät ja mahdollisesti myös heidän omaisensa käyttävät yritysten palveluja. Tässä kohdassa kuvaillaan asiakasryhmien nykyisiä tarpeita ja niihin vastaamista sekä selvitetään, miksi kyseiset asiakasryhmät tarvitsevat yrityksen palveluja. Myös sitä selvitetään, mikä on yrityksen suhde kuntaan: myykö yritys palvelujaan kunnalle sekä missä määrin ja kuinka se varmistaa asiakassuhteensa (Kainlauri 2007, 30-39.)

Markkina-analyysin yksi osa on kilpailijoiden nimeäminen. Samassa yhteydessä arvioidaan kilpailijoiden strategiaa, tuotteita, kannattavuutta ja asemaa markkinoilla. Tässä yhteydessä pohditaan kilpailutilannetta palvelujärjestelmän kokonaisuuden eli kunta - yksityinen - kolmas sektori - yhteistyön näkökulmasta. Yrittäjäksi aikovan kannattaa selvittää, aikovatko toiminta-alueen kunnat kilpailuttaa yrityksen tarjoamia palveluja lähitulevaisuudessa. (Kainlauri 2007, 39.)

Osana markkina-analyysia keskitytään laki- ja lupa-asioihin sekä julkisten palvelujen kilpailuttamiseen yritystoimintasi kannalta. Tässä tarkastellaan miten väestölliset, teknologiset, taloudelliset ja poliittiset tekijät vaikuttavat yritystoimintaan. Sosiaali- ja terveysalalle aikovan on hyvä perehtyä toimialan taustoihin ja tulevaisuuden näkymiin. Teknologiaympäristön analyysi voi tuntua epäolennaiselta hyvinvointialalla toimittaessa, mutta mitä todennäköisimmin teknologialla on merkityksensä yritystoiminnan arjessa, palvelujen kehittämisessä ja asiakashallinnassa. (Kainlauri 2007, 39.)

4.4 Yrityksen kuvaus

Markkina-analyysin jälkeen liiketoimintasuunnitelmassa keskitytään kuvaamaan yritystä eli kerrotaan yrityksen toimintastrategiasta, palveluista, henkilöstöstä ja toimialaratkaisista sekä myynnin, markkinoinnin ja viestinnän valinnoista. (Kainlauri 2007, 40.)

Strategia tarkoittaa yrityksen yhtiömuotoa ja sen valintaan vaikuttavia tekijöitä sekä mahdollisia yhtiökumppaneita. Visio on myönteinen näkemys yrityksen tulevaisuudesta. (Puustinen 2006, 59.) Visio ilman strategiaa on hallusinaatio. Strategia vastaa kysymykseen, miten tavoiteltu tulevaisuuden tila (visio) saavutetaan. Strategia on myös vaihtoehtojen luomista ja valitsemista: mitä tehdään, mitä ei tehdä - ja mihin mikäkin johtaa (Pyykkö 2011, 225). Visio määrittää, missä haluamme olla tulevaisuudessa ja milloin. Visio voidaan määritellä aikaan sidotuksi tahtotilaksi. Suunnan määrittäminen kuuluu aina yrittäjälle itselleen. Keinoja tavoitteeseen pääsemiseksi käsitellään yrityksessä yhdessä henkilökunnan kanssa. (Välke 2007, 29.)

Palvelut kuvaillaan yksityiskohtaisesti. Tässä selvitetään palvelujen laatutekijät ja toiminnan keskeiset arvot. Mitä selkeämmin palvelut on tuotteistettu, sitä vakuuttavamman kuvan toiminta antaa sidosryhmille ja muille ulkopuolisille tahoille. Palvelujen hinnoitteluperiaatteiden esille tuominen on osa palvelujen kuvaamista. (Puustinen 2006, 63.)

Henkilöstön kohdalla selvitetään alan lakisääteiset pätevyysvaatimukset, yrityksen henkilöstövahvuus ja pätevyys sekä rekrytointisuunnitelma. Oman roolin selvittäminen yrityksessä on tärkeää. Jos yrityksessä on useampi osakas, voidaan liiketoimintasuunnitelmassa kuvata vastuunjaot johtamiskysymyksissä. (Puustinen 2006, 66.)

Osana liiketoimintasuunnitelmaa tulee kuvailla yrityksen toimitilat ja niiden tekemiseen liittyvät asiat, kuten lakisääteisten vaatimusten täyttäminen. Tässä kerrotaan, miksi kyseiset tilat on valittu ja myös se, jos toimitiloja ei tarvita, vaan yrityksellä on kotikonttori ja asiakkaita tavataan esimerkiksi kotikäynnillä. (Puustinen 2006, 66.)

Lopuksi kuvaillaan myynnin ja markkinoinnin toteutuskeinot sekä yrityksen viestintään, sen perusratkaisuihin ja imagoon liittyvät asiat. Taloudellisilla laskelmilla on tärkeä merkitys liiketoiminnassa. Niiden avulla osoitetaan, että yritystoiminta on kannattavaa ja realistisella pohjalla. Taloudellisen suunnittelun epämääräisyys ja puutteellisuus hankaloittavat esimerkiksi rahoitusneuvotteluja. Liiketoimintasuunnitelman talousosassa kuvataan tarpeelliset alkuihastoinnit sekä esitetään yrityksen kannattavuuslaskelma ja rahoituslaskelma. (Puustinen 2006, 71.)

5 Toiminnallisen opinnäytetyön vaiheet

5.1 Oma yritysideo

Haaveeni on jo useamman vuoden ollut perustaa mielenterveyskuntoutujille tuettuja palveluasumisyksiköitä sekä tehostettuja palveluasumisyksiköitä. Haaveeni yrittäjyydestä oli syy, miksi valitsin opinnäytetyöni aiheeksi liiketoimintasuunnitelman laatimisen. Idea omaan tuet-

tuun asumispalveluyksikköön on lähtenyt työkokemukseni kautta ja ammattitaitoni kehittyessä. Olen aloittanut työt mielenterveyskuntoutujien parissa vuonna 1999. Vuosien aikana olen työskennellyt erilaisissa mielenterveyskuntoutujien ryhmäkodeissa mm. yksityisellä sekä kunnallisella puolella. Lisäksi ammatillisuuteni on vahvistunut työskennellessäni psykiatrisessa sairaalassa akuutilla vastaanotto-osastolla. Olen huomannut, että asioita voi tehdä hieman eri tavalla. Haluan osaltani kehittää autonomisuutta mielenterveyspalveluissa. Halusin saada ideani ja haaveeni lähemmäksi yrityksen perustamista.

Yritysmuodoksi olen valinnut osakeyhtiön ja yritykseni nimeksi Miete-koti. Mielenterveyskuntoutuja on herkkä ja haavoittuvainen - hän tarvitsee kunnioitusta, huomiota ja hoivaa sekä tukea. Päivittäisissä toiminnoissa mielenterveyskuntoutujalle tärkeää ovat turvallisuus ja ohjaus. Rajoitteistaan huolimatta mielenterveyskuntoutuja pystyy monin eri tavoin osallistumaan ja toimimaan. Yrityksessäni pyrin auttamaan kuntoutujaa nauttimaan ja kantamaan vastuun elämästään sekä ottamaan vastuuta omasta hyvinvoinnistaan. Yritykseni tulee tarjota elämänhallinnan ohjausta mielenterveyskuntoutujille, jotka kärsivät lyhyt- tai pitkäkestoisista mielenterveyden ongelmista. Asiakkaalla on keskeinen rooli yrityksessäni, jossa yksilölliset tarpeet ja toiveet ovat tärkeitä.

5.2 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Liiketoimintasuunnitelman laatimisessa minua on ohjannut Posintran yritysriihen projektipäällikkö Tiina Whiley. PosIntra on Itä-Uudellamaalla toimiva kehitysyhtiö. Aloittaessani tekemään liiketoimintasuunnitelmaa, minulla oli jo selkeä kuva yrityksestäni.

Ryhtyessäni laatimaan liiketoimintasuunnitelmaa, perehdyin alan kirjallisuuteen ja hankin tietoa yrittäjyydestä sekä liiketoimintasuunnitelmasta. Tietoa oli saatavilla runsaasti, mutta koska hyvinvointiyrittäjyys on luvanvaraista toimintaa, piti minun etsiä kirjallisuutta, mikä koski nimenomaan yrittäjyyttä sosiaali- ja terveysalalla. Pyrin löytämään teokset, mitä voin hyödyntää omassa liiketoimintasuunnitelmassani. Tämän lisäksi etsin tutkimustietoa hyvinvointiyrittäjyydestä, jota myös käytin teoriaosuuden pohjana. Teoriaa tukemaan löysin myös luotettavia artikkeleita sekä lähteitä internetistä.

Kirjallisuuteen tutustumisen jälkeen aloin tekemään teoriaosuutta opinnäytetyöhöni, tämän rinnalla tein yritykseni liiketoimintasuunnitelmaa. Kun olin saanut teoriaosuuden lähes valmiiksi, työstin liiketoimintasuunnitelmani loppuun. Tässä vaiheessa liiketoimintasuunnitelma oli "persoonaton". Olin miettinyt yritykseni toimintaa suurilla linjauksilla ja yleisellä tasolla, sillä nämä asiat olivat minulle selviä, koska idea on ollut pohdinnassa jo niin monta vuotta.

Projektipäällikkö Tiina Whiley Itä-Uudenmaan yritysriihestä ohjasi minua oikeaan suuntaan ja oli suurena apuna liiketoimintasuunnitelmaa laatiessani. Hän auttoi minua jäsentämään asioita ja patisti avaamaan hoitoalan käsitteitä. Osasin nyt pohtia eri osa-alueita syvemmin sekä avasin hoitoalan sanastoa. Pyrin tekemään liiketoimintasuunnitelmastani sellaisen, että myös hoitoalasta tietämätön ymmärtää sen sisällön ja saa kokonaiskuvan yrityksestäni. Kirjoitin tekstiversioksi liikeideani, toiminta-ajatuksen sekä vision, strategian ja tavoitteet.

Markkina-analyysin tekemisen apuna käytin sosiaali- ja terveydenhuollon kansallista kehittämisohjelmaa (Kaste 2009) sekä sosiaalibarometriä. (Eronen ym. 2010). Pyrin kartoittamaan mielenterveyskuntoutujien laadullista kuntoutusta vuosien saatossa sekä tulevaisuudessa. Kilpailija-analyysia tehdessäni hyödynsin alan sekä paikkakunnan tietämystäni. Sain suoraan eri yritysten nettisivuilta kuvan yritysten toiminnasta ja asiakkaista. Näiden tietojen nojalla sain tehtyä kuvauksen yritykseni kilpailijoista sekä kirkastin ajatustani siitä, mitkä ovat yritykseni kilpailuedut. Kuvaan analyysissa, kuka ostaa palveluitani ja miksi. Koska kaikki sosiaali- ja terveysalan yritykset ovat ilmoitusvelvollisia kunnalle, sain sieltä tietooni mm. vuorokausihinnot eri yrityksissä sekä henkilökunnan määrän. Tämä helpotti mm. rahoituslaskelmien tekemisessä. Tiedot auttoivat minua saamaan paremman kuvan tulostenusteesta sekä ryhmäkodin asiakasmäärästä.

Seuraavaksi pohdin Miete-kodin tarjoamaa tuotetta sekä hinnoittelua. Tuotteita määriteltäessä tuotteistin mm. kuntoutuksen, eli mitä kuntoutus tarkoittaa minun yrityksessäni. Aineettoman tuotteen kuvaaminen oli haasteellista, mutta toisaalta, onhan myös hiljaisuus nykyään tuotteistettu. Asiantuntijalta sain apua tässä kohdassa paljon, sillä meinasin lähteä ajattelemaan asioita liian vaikeasti. Koin myös haasteelliseksi avata asioita, mitkä itselleni olivat selviä. Tuotteiden laatu perustuu omaan näkemykseeni ja kokemukseeni siitä, miten olen havainnut eri ryhmäkodeissa ja sairaaloissa työskennellessäni. Olen lukenut tutkimustietoa siitä, miten mielenterveyskuntoutujat ovat kokeneet asumisen ryhmäkodissa. Hyödynnän tätä tutkimustietoa yrityksessäni, sillä uskon että se lisää kuntoutujan omaa motivaatiota kuntoutumiseen. Uskon sen tuovan kilpailuedun yritykselleni ja hyödyn kunnalle. Hinnaltaan yritykseni tulee olemaan keskitasoa tai ehkä hieman sen yläpuolella. Tämä tieto perustuu kilpailijoiden hintojen vertaamiseen. Tulen korostamaan autonomisuutta, mikä heijastaa mm. yritykseni sisustukseen ja ilmapiiriin. Minä, tulevana yrittäjänä, sisustan kaikki yhteiset tilat. Mutta kuntoutujat saavat sisustaa huoneensa omilla tavaroilla, sillä se luo kodikkuutta ja korostaa jokaisen omaa persoonaa.

Tuetun ryhmäkodin liiketiloja hankkiessani mietin, millä alueella yritykseni toimii. Koen tärkeäksi, että emme sijaitse ihan kaupungin keskustassa, vaan ennemminkin haja-asutus alueella, mistä kulkisi julkinen liikenne kaupunkiin. Olen miettinyt myös rakennuksen kokoa, tähän on tarkat vaatimukset Valviralta, joten se määrittää pitkälti yritykseni toimitilojen koon. Tä-

män kartoituksen jälkeen otin yhteyttä asunnon/liikehuoneiston-välitystoimistoihin, ja kyselin tyhjillään olevien huoneistojen vuokria. Tämän perusteella laskin kiinteistön keskivuokrahinnan. Yritykseni pyrkii vuokraamaan tilat suoraan kaupungilta, remontoituna.

Markkinointia mietittäessä pohdin aluksi, kenelle yrityksen markkinointi suunnataan ja miten markkinointi toteutetaan. Tutkin yleisiä markkinoinnin keinoja, ja sovelsin niitä yritykseni tarpeisiin. Markkinointi on tärkeä osa yritystä ja sen menestystä. Käsitykseni markkinoinnista laajeni, sillä se kattaa eri osa-alueita. Perinteisten markkinointitapojen lisäksi on luettava esim. omaisten kokemus/kertomus yrityksestäni sekä työntekijöiden ja opiskelijoiden kokemukset yrityksestä osaksi markkinointia, sillä ihmiset puhuvat kokemuksistaan ja tuntemuksistaan. Tässä osiossa toin myös esille, millaisena yrityksenä Mietekoteja markkinoidaan ja loin mielikuvia.

Henkilöstösuunnitelmaa laatiessa, oli minun otettava huomioon, mitä laki sanoo tämän kaltaisen yrityksen henkilökunnasta ja määrästä. Henkilökunnalla tulee olla alan ammattitutkinto ja heidän tulee olla oikeutettuja ammattinimikkeen käyttöön (Terhikki-rekisteri). Selvitin tässä osiossa myös sen, miten sitoutan henkilökuntaa yritykseeni ja miten toteutan lisäkoulutuksen sekä vastualueet eli työnjaon.

SWOT- analyysin tein sekä itsestäni että yrityksestäni. Tämän työkalun avulla jouduin miettimään sekä omia että yritykseni vahvuuksia ja heikkouksia. Rahoitussuunnitelmassa laskin tarvittavan rahan määrän sekä rahan tarpeen. Tärkein laskelma työssäni tällä hetkellä on minimiliikevaihto, sen tiedon avulla ymmärsin, minkä verran menoja yritykselläni saa olla ja paljonko yritykseni vähintään tuottaa joka kuukausi. Näiden laskelmien avulla sain kuvan yritykseni kannattavuudesta. Laskelmat tein rahoituslaskelmaohjelmalla sekä ammattilaisen ohjeistuksella. Laskin yritykselleni kuukausi laskelman, 3 kk sekä 12kk laskelman. Laskin kaikki tarvitsemani investoinnit, työeläkemaksut, työnantajamaksut yms.

Projektipäällikkö Tiina Whileyltä saamani asiantuntija-avun kautta olen ymmärtänyt liiketoimintasuunnitelman tärkeyden sekä hän on ollut suurena apuna tehdessäni laskelmia. Viimeisen tapaamisen jälkeen aloitin työni loppuun saattamisen ja viimeistelyn. Täydensin opinnäytetyön raporttiosuutta sekä kuvasin liiketoimintasuunnitelman laatimisen. Lopuksi tein tiivistelmän suomeksi sekä englanniksi. Lopuksi kävin läpi työni asetukset sekä lähteet ja viitteet.

6 Pohdinta

6.1 Opinnäytetyöprosessin arviointi

Opinnäytetyö prosessina ei ole ollut helppo. Vaikka opiskelujen aikana tein kirjallisia töitä ja sain opettajilta palautetta, ei ole ihan sama, miten lähdän tekemään laajaa opinnäytetyötä. Ajattelen itse niin, että opinnäytetyön lähtökohtana on näyttö omista taidoistani ja juuri minun omasta osaamisesta. Hetkittäin opinnäytetyöni tekeminen on ollut täysin seisahduksissa. Silloin annoin ajan kulua ja aivojen työstää omaa tärkeää tehtäväänsä. Näiden taukojen jälkeen kirjoittaminen on ollut taas helpompaa. Olen yhdistänyt viimeiset pari vuotta työn, opiskelun ja perheen. Näiden yhdistäminen on ajoittain ollut hankalaa, mutta olen priorisoinut, tehnyt yhteistyötä ja käyttämällä kontaktejani olen saanut asiat kuitenkin etenemään. Olen tehnyt työtä kovin itsenäisesti, olisin voinut käyttää hyväkseni enemmän opettajien ammattitaitoa. Mutta opettajalta saamani palaute, hänen kannustava ja motivoiva suhtautuminen ovat olleet tärkeä osa tätä prosessia. Tiedostamalla omat taitoni, ajankäytön, sekä näkemyksieni saaminen paperille, ovat antaneet suunnan opinnäytetyöni tekemiselle. En saanut tehtyä opinnäytetyötäni ihan alkuperäisen aikataulusuunnitelman mukaan. Mutta näin jälkikäteen ajateltuna, olin liian optimistinen aikataulutuksen suhteen.

Aluksi ajatusten kirjaaminen paperille tuntui haastavalta, vaikka kaikki tuntui olevan päässäni selkeää. Mutta niiden kaikkien ajatusten saaminen kirjalliseen muotoon oli minulle haasteellista. Aikataulua olen joutunut muokkaamaan välillä perhesyiden, omien opiskelujeni ja oman jaksamiseni myötä. Pienten taukojen jälkeen minulla on ollut voimaa jatkaa eteenpäin. Aivoni tuntuvat tekevän työtä yöllä, sillä usein aamulla kirjoittaessani ideat ja teksti löysivät tiensä paperille. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on selkeyttänyt ajatuksiani yrityksestä ja vahvistanut uskoa itseeni yrittäjänä. Tehdessäni liiketoimintasuunnitelmaa sain uusia ideoita sekä käyttökelpoisia välineitä kehittää yritystäni sekä yrityksen tulevaisuutta eteenpäin. Opinnäytetyön edetessä, haluni ryhtyä yrittäjäksi on vahvistunut. Välillä on tullut epätoivon hetkiä, usko itseeni yrittäjänä meinasi musertua. Tämä tunne tuli esiin silloin, kun työni ei edennyt. Mutta luovien taukojen jälkeen usko itseeni yrittäjänä on palannut, joka kerta entistä voimakkaampana. Opinnäytetyön teon aikana olen kehittänyt ideaani yrityksestä. Lopputuotos on varmasti erilainen, kuin millainen mielikuva minulla oli alkujaan. Yrityksen perustamisen prosessiin syventymällä ja sitoutumalla siihen myös henkisesti, olen voinut tehdä liiketoimintasuunnitelmaa, jota pystyn hyödyntämään siinä vaiheessa kun yrityksen perustaminen toteutuu.

Työssäni käytin laajasti eri lähteitä. Kirjallisuutta oli helposti saatavilla, tutkittua tietoa sairanhoidajan ryhtymisestä yrittäjäksi oli rajallisesti. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on vahvistanut haluani ryhtyä yrittäjäksi. Olen valmis valmistumiseni sekä sopivan kiinteistön

löydyttyä perustamaan yrityksen. Koen, että minulla on riittävä ammattitaito sosiaali- ja terveysalan yrityksen perustamiseen. Uskon saaneeni käsityksen siitä, mitä yrittäjyys vaatii. En koe yrittäjyyttä rasitteena, vaan työksi, mikä antaa paljon. Haluan olla mukana kehittämässä sosiaali- ja terveysalaa, ja uskon, että parhaiten se onnistuu oman yrityksen luomisen kautta. Opinnäytetyö prosessi on auttanut minua kasvamaan yrittäjyyteen sekä tiedostamaan kokemattomuuteni esimiehenä. Projektin edetessä olen huomannut, että tarvitsen koulutusta johtajuuteen.

”Vaikka olisit oikealla tiellä, joudut yliajatuksi, jos vain istut siellä” Will Rogers

6.2 Liiketoimintasuunnitelman arviointi

Tarvitsin myös ulkopuolisen arvioinnin produktistani opinnäytetyöni raporttiin. Valmiin liiketoimintasuunnitelmani arvioi Tiina Whiley, Posintrasta. Tämän lisäksi arvioin liiketoimintasuunnitelman myös sille asettamieni tavoitteiden valossa. Arvioin liiketoimintasuunnitelmaa myös yrittäjän näkökulmasta. Mitä liiketoimintasuunnitelmassa on hyvää tai huonoa? Mikä osio kaipaa kehittämistä ja lisäselvittämistä.

Posintra Oy :n Itä-Uudenmaan Yritysriihen vetäjä Tiina Whiley arvioi liiketoimintasuunnitelmani. Tapasin hänet avoimen haastattelun ja läpikäynnin merkeissä 7.2.2012 sekä 20.2.2012 Porvoon Laurean Campuksella. Avoin haastattelu ei perustu mihinkään tiettyyn runkoon vaan se on hyvin lähellä keskustelua, jossa siihen osallistuvien ajatukset ja mielipiteet vaihtuvat (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2005, 198). Whiley on elämänsä aikana tarkastellut satoja aloittavien sekä toiminnassa olevien yritysten liiketoimintasuunnitelmia, ja toiminut lukuisissa sosiaali- ja terveydenhuollon kehittämisprojekteissa.

Käydessään läpi liiketoimintasuunnitelmaani Whiley pyysi minua tarkentamaan asioita, joita sillä hetkellä käsiteltiin. Vaikka olin asiat kirjoittanut suunnitelmaan, niin halusi hän kuulla ne myös suoraan minulta. Hän totesi lukeman ja kuuleman perusteella, että olen selvästi perehtynyt alaan ja että minulla on erittäin realistinen ja varma kuva tämänhetkisestä tilanteesta. Pystyin myös valottamaan tulevaisuuden suuntia sekä pohtimaan eri näkökulmia tulevassa.

Yrityksen sijaintia, omistussuhteita sekä pätevän henkilökunnan tärkeyttä painotettiin. Whiley piti tärkeänä sitä, että olen ottanut nämä asiat selkeästi huomioon sekä tajunnut niiden tärkeyden liiketoiminnan kannalta.

Itse liikeideasta hän oli sitä mieltä, että se on hyvä ja todella tarpeellinen, mutta myös altis poliittiselle päätöksenteolle ja kunnissa vallitseville trendeille ja ajatuksille palveluiden hoitamisesta. Nämä ovat alttiita muutoksille, jotka eivät ole yrittäjistä / yrittäjistä riippuvaisia.

Kävimme läpi myös taloudellisia laskelmia ja totesimme ne realistisiksi tämän hetken tiedon valossa. Todettiin, että on tärkeää seurata viikoittain / kuukausittain kassavirtalaskelmia ja varautua tilanteisiin, joissa paikat eivät ole täytetty parhaalla mahdollisella tavalla.

Laskelmat todensivat liikeidean toteuttamiskelpoisuuden; siihen vaikuttivat oman pääoman sijoitusmahdollisuus sekä investointien pieni määrä.

Whiley totesi, että liiketoimintasuunnitelmani on valmis toteutettavaksi. Se on tarpeeksi selkeä ja tiivis. Siinä on pohdittu myös asioita, jotka eivät tällä hetkellä vaikuta tähän liikeideaan (esim. palveluseteli).

Porvoossa 28.2.2012

Tiina Whiley

Oman arvioni mukaan liiketoimintasuunnitelma antaa selkeän kuvan yritykseni liikeideasta sekä sen, mitä kuntoutus yrityksessäni tarkoittaa. Olen onnistunut tuotteistamaan palvelun. Jotta voisin perustaa tulevan yritykseni tälle liiketoimintasuunnitelmalle, tarvitsee minun tehdä yksityiskohtaisempia suunnitelmia mm. henkilökunnan määrän suhteen. Mutta suurin työ, eli liikeidean kirjoittaminen on jo tehty. Minun pitää vielä harkita, olisiko kuitenkin syytä perustaa tehostetun palveluasumisen yksikkö. Silloin tämä liiketoimintasuunnitelma vaatii suurempia muutoksia.

Mielestäni liiketoimintasuunnitelmasta löytyy kaikki tarvittava tieto, olen huomioinut eri osat alueet mitä liiketoimintasuunnitelmassa tulee olla. Olen avannut auki jokaisen käsitteen ja kohdan niin hyvin kuin olen osannut. Mitään asioita ei ole jätetty käsittelemättä, vaikka olen joutunut käyttämään arvioita faktatiedon sijaan.

Teoriaosuudessa olen onnistunut avaamaan liiketoimintasuunnitelman määritelmän sekä sen keskeisen sisällön suhteessa yritykseeni. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on vahvistanut haluani ryhtyä yrittäjäksi. Olen valmis valmistumiseni sekä sopivan kiinteistön löytyttyä perustamaan yrityksen. Koen, että minulla on riittävä ammattitaito sosiaali- ja terveysalan yrityksen perustamiseen. Uskon saaneeni käsityksen siitä, mitä yrittäjyys vaatii. En koe yrittäjyyttä rasitteena, vaan työksi, mikä antaa paljon. Haluan olla mukana kehittämässä sosiaali- ja terveysalaa, ja uskon, että parhaiten se onnistuu oman yrityksen luomisen kautta.

Keskustelut Whileyn kanssa vahvistivat näkemystäni siitä, että en halua yhtiökumppania vaan perustan yrityksen yksin. Liikeideani on hyvä ja realistinen, sillä perehdyin toimialaan hyvin. Liiketoimintasuunnitelman avulla ymmärsin, miten suuri merkitys yrityksen menestymiseen on osaava ja motivoitunut henkilökunta. Whiley haastoi minut miettimään asioita myös laajemmin, kuten esimerkiksi poliittisten päätösten vaikutuksesta yritykseeni. Havaitsin, että on paljon minusta riippumattomia asioita, mitkä voivat vaikuttaa yritykseni toimintaan. Liiketoimintasuunnitelman kannattavuuslaskelmia täytyy vielä tarkentaa. Muiltakin osin suunnitelmaa täytyy tarkentaa siinä vaiheessa, kun yrityksenliiketoimintaa aloitetaan. Jatkan edelleen liiketilojen etsimistä, tilojen löytymisen jälkeen tulee ajankohtaiseksi etsiä pätevä ja motivoitunut henkilökunta. Vasta sitten on muiden tarkennusten vuoro.

7 Ammatillisen kasvun arviointi

Opinnäytetyö prosessina on haastava, opiskelijan viimeinen rutistus opinnoissa. Työssä tulisi tulla esille kaikki ne asiat, mitä opiskelujen edetessä on omaksuttu ja opittu. Minulla oli heti opintojen alusta alkaen selvää, mistä haluan tehdä opinnäytetyöni. Uskon olevani uudistuva ja idearikas henkilö, joten opinnäytteen kautta voin ilmaista liiketoiminnan kehittämisen uusia näkökantoja sekä niihin liittyen ideoita. Opinnäytetyöni aihe sinänsä oli helppo, tehdä liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselleni, mutta samalla se loi haasteen. Päässäni minulla oli selvä visio, millaisen yrityksen haluan. Haasteena koin hoitotyön ”auki kirjoittamisen”. Kuinka selviän liiketoimintasuunnitelman tekemisestä, sillä en omaa minkäänlaista liiketalouden koulutusta? Olen lukenut paljon erilaista kirjallisuutta yrittämisestä, johtamisesta sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisesta. Lukemalla, pohtimalla sekä keskustelemalla ystäväni kanssa, joka on yrittäjä, sain perustiedot asiaan ja pääsin aloittamaan työn suunnittelun ja ideoinnin. Nyt kun luen liiketoimintasuunnitelmaa, en voi olla kuin ylpeä tekemästani työstä. Vaikka välillä oli hetkiä, milloin olin valmis luopumaan koko yrittäjyydestä. Ehkä vasta nyt, kun työ on valmis, ymmärrän liiketoimintasuunnitelman merkityksen. Uskon, että työni ansiosta, ei ihan heti tule asioita eteen, mitä en olisi jo joutunut miettimään.

Opinnäytetyötä tehdessäni huomasin kuinka tärkeää olisi ollut, että rinnallani olisi kulkenut tasavertainen kumppani, jonka kanssa asioiden pohtiminen ja ideointi olisi ollut antoisaa ja varmasti hauskaakin. Samantyylliset näkemykset eri näkökulmista katsottuna, olisi varmasti ollut juuri sitä rikkautta, mitä esimerkiksi työelämässä pitäisi olla käytettävissä. Uskon, että tämä yksin pohtiminen ja työn eteenpäin työstäminen on kasvattanut minua yrittäjyyteen. Olen joutunut miettimään yritykseni eri osa-alueita. Ja juuri se on ollut kasvattava tekijä. Koen saaneeni kuvan siitä, mitä yrittäjyys on. Se ei pelota, vaan olen saanut vahvan perustan yrittämiseen. Mikä ilman tätä opinnäytetyötä, olisi varmasti jäänyt saamatta. Olisin mennyt ”pylly edellä puuhun”. Toki sekin olisi varmasti tuottanut tulosta, mutta vaikeamman kautta.

Omaan vahvan ammattitaidon hoitotyöhön, se on minun vahvuus. Tarvitsen vielä paljon kouluttautumista liiketalouden puolelle. Se on asia, minkä edelleen koen epävarmaksi. Vaikka tuskin koskaan luovun tilitoimistosta, niin haluan ymmärtää, mitä yrityksessäni tapahtuu taloudellisesti. Motivaatiota yrittäjyyteen on lisännyt myös se, että mielenterveysongelmat lisääntyvät tulevaisuudessa. Näin on jo osoitettu monessa alaa koskevassa tutkimuksessa. Yrityksessäni tulee näkymään arvot, mitkä ovat minulle itselleni tärkeitä niin yksityiselämässä kuin hoitajanakin. Myös ns. Tanskan hoitomalli on antanut idealleni pohjaa. Hoitomallissa hyödynnetään palveluohjausta, minkä intensiivisyystaso vastaa kuntoutujan tarpeita. Hoitofilosofiana on, että henkilökunta - ei kuntoutuja - on vastuussa hoitotoimenpiteiden toteutumisesta ja yhteyksien ylläpitämisestä eri osapuolien välillä. Kuntoutujien taloudellinenkin tilanne on parantunut, koska tehostettu hoidon jatkuvuus, hoidon suunnittelu ja tehostettu hoito parantavat kuntoutujan työkykyä ja lisäävät kuntoutujan tietoisuutta sosiaalisista ja taloudellisista oikeuksistaan.

Yrittämisen taustalla on myös oma haluni kehittää jotain omanlaista ja tuoda alalle hieman erilaista tapaa hoitaa ja kuntouttaa. Tavalla, mikä minusta tuntuu oikealle.

Lähteet

A 9.10.1992/912 Asetus sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista

Eronen, A., Londén, P., Perälähti, A., Siltaniemi, A. & Särkelä, R. 2010. Sosiaalibarometri 2010. Ajankohtainen arvio palveluista, palvelujärjestelmän muutoksesta ja kansalaisten hyvinvoinnista. Helsinki: Sosiaali- ja terveysturvan keskusliitto ry.

Helisten, M. 2007. Mikä motivoi hoivayrittäjiä? Yrittäjäksi ryhtymisen syyt ja työmotivaatio. Pro gradu-tutkielma. Kuopion yliopisto.

Hoffren, S. 1998. Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Helsinki: Oy Edita Ab.

Holopainen, T. & Levonen, A-L. 2006. Yrityksen perustajan opas - silta yrittäjyyteen. Yritysjulkaisut. Helsinki: Edita Prima Oy.

Kaarakainen, M. 2004. Hyvinvointiyrityksen perustaminen ja toimintaa ohjaava lainsäädäntö. Teoksessa: Rissanen, S. & Sinkkonen, S. (toim.), Hoivayrittäjyys. Jyväskylä: PS-kustannus.

Kainlauri, A. 2007. Ideasta hyvinvointialan yrittäjäksi. Juva: WS Bookwell oy.

Karvonen-Kälkäjä, A.; Uusitalo, S. & Soback, D. 2007. Minäkö hoiva-alan yrittäjäksi? Ohjeita sosiaali- ja terveysalan yritystä suunnitteleville. Keski-Pohjanmaan ammattikorkeakoulu. 2. Uud. painos.

Kettunen, R. 2008. Sosiaalipalvelut. Toimialaraportti 11/2008. Työ- ja elinkeinoministeriö, Helsinki. L 3.8.1992/733 Laki sosiaali- ja terveydenhuollon suunnittelusta ja valtionavustuksesta.

L 9.2.1990/152 Laki yksityisestä terveydenhuollosta.

L 17.9.1982/710 Sosiaalihuoltolaki.

L 28.1.1972/66 Kansanterveyslaki.

L 17.8.1992/785 Laki potilaan asemasta ja oikeuksista.

L 22.7.2011/922 Laki yksityisistä sosiaalipalveluista.

L 3.8.1992/734 Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakasmaksuista.

Laitinen, S. 2008. Tapaustutkimus hoivayrittäjistä, yritysten toiminnan esteistä ja kehittämistarpeista Sisä-Savossa. Informaatioteknologian ja kauppatieteiden tiedekunta. Kauppatieteiden laitos. Pro gradu -tutkielma.

Martikainen, V. 1995. Sairaanhoidtaja yrittäjänä. Pro gradu -tutkielma. Kuopion yliopisto.

Narikka, J. (toim.) 2006. Sosiaali- ja terveyspalvelujen lainsäädäntö käytännössä. 2006. Helsinki: Tietosanoma., 2006.-896 s. lainsäädäntö; sosiaalipalvelut; terveyspalvelut.

Niskanen, H. 2009. Aloittavien hyvinvointialan yrittäjien yrityspalveluprosessien asiakaslähtöinen kehittäminen Etelä-Karjalassa. Kaakkois-Suomen sosiaalialan osaamiskeskuksen julkaisu B.8:2009.

Palveluseteliopas 2012. Kouvolan kaupungin julkaisu 2011.

- Partinen, H. 2000. Sairaanhoidajayrittäjä ja laatu. Teoksessa Pellinen, S. (toim.) Sairaanhoidaja yrittäjänä. Tummavuoren Kirjapaino Oy, Vantaa. Sairaanhoidajaliitto ry.
- Partinen, H. 2007. Sairaanhoidajayrittäjä ja laatu. Teoksessa Peltomaa, P. & Grönvall, U. (toim.) Sairaanhoidaja yrittäjänä. 3. painos. Gummeruksen kirjapaino Oy, Sairaanhoidajaliitto ry
- Pitkämäki, A. 2001. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakaari. 2. painos.
- Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakaari Oyj.
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otava.
- Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Helsinki: Kirjakas.
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro oy.
- Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. 5. uudistettu painos. Helsinki: Edita.
- Rissanen, S - Sinkkonen, S 2004 .(toim.) Hoivayrittäjyys. Jyväskylä. PS-Kustannus.
- Sankelo, M. 2010. Hoivayrittäjän työ ja hyvinvointi. Sairaanhoidaja 2, 19-20.
- Sankelo, M. 2008. Sairaanhoidajat ryhtyvät yhä useimmin hoivayrittäjiksi. Sairaanhoidaja 4, 31-33.
- Sankelo, M. & Åkerblad, L. 2009. Hoivayrityksen omistajina ja johtajina toimivien sairaanhoidajien työ. Tutkiva hoitotyö 7, 27 - 32.
- Tenhunen, L. 2004. Yrittäminen sosiaali- ja terveysalalla. Järvenpää: Yrityssanoma Oy.
- Uotinen, S. 2009. Palveluseteli. Helsinki: Gummerus kirjapaino.
- Välke, R. 2007. Liikeidea. Teoksessa Hiltunen, M., Karjalainen, T., Mannio, L., Pättiniemi, P., Pötry, J., Savolainen, A., Tainio, J., Tirkkonen, T. & Välke, R. (toim.) Hyvinvointiyrittäjän liiketoimintaopas. Helsinki: Tietosanoma Oy.
- Yrityksen perustajan opas 2009. T&E Työ- ja elinkeinokeskus. Keskuskauppakamari. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Österberg-Högstedt, J. 2009. Yrittäjänä ammatissaan sosiaali- ja terveysalalla - yrittäjyyden muotoutuminen kuntatoimijoiden ja yrittäjien näkökulmasta. Turun kauppakorkeakoulu. Sarja A-3: 2009.
- STM 2007. Asumista ja kuntoutusta: Mielenterveyskuntoutujien asumispalveluja koskeva kehittämissuositus. Sosiaali- ja terveysministeriön julkaisuja 2007:13.
- STM 2008. Sosiaali- ja terveydenhuollon kansallinen kehittämissuunnitelma: KASTE 2008-2011. Sosiaali- ja terveysministeriön julkaisuja 2008:6.
- THL Tilastoraportti 2011:26. Sosiaalihuollon laitos- ja asumispalvelut 2010.
- THL Tilastoraportti 2011:25. Yksityiset sosiaalipalvelut 2010.
- Liiketoimintasuunnitelma 2010. Opetushallitus. Viitattu 13.10.2010
http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/index2.asp?mida=1&fail=yristystoiminnan_kehittamisessa_tarvitaan_liiketoimintasuunnitelmaa.htm
- Sotkanet 2009. Terveyden- ja hyvinvoinninlaitos. Viitattu 3.1.2012

<http://www.stakes.fi/FI/tilastot/sotkanet/index.htm>

Spinno 2010. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 20.12.2011

<http://spinno.fi/tietopankki/>

Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveydenhuollossa 2009. Suomen Virallinen Tilasto, Sosiaaliturva. Terveyden ja hyvinvoinninlaitos. Viitattu 1.1.2012
www.thl.fi/yksityinenpalvelutuotanto