



**TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
ÅBO YRKESHÖGSKOLA**

Opinnäytetyö

**KATSAUS VIIDEN
YKSINYRITTÄJÄNAISEN ARKEEN**

Niina Kulmala

Palveluiden tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma

2010

Koulutusohjelma:	
Restonomi	
Tekijä: Niina Kulmala	
Työn nimi: Katsaus viiden yksinyrittäjän arkeen	
Suuntautumisvaihtoehto: Palvelujen tuottaminen ja johtaminen	Ohjaaja: Hannu Kiviranta
Opinnäytetyön valmistumisajankohta: Joulukuu 2010	Sivumäärä: 48
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli kurkistaa toiminimellä toimivien yksinyrittäjän arkeen ja kertoa millaiseksi se oli muotoutunut yrittäjän työtä tekemällä. Tarkemmin halusin saada vastauksia siihen, miten pitkiä työpäiviä he tekevät, kuinka paljon he pystyvät pitämään lomaa vuoden aikana, kuka tekee työt sairauslomalla, millaisia asiakkaita heillä on, valitsevatko he asiakkaitaan, millaista työ-toimintaa heillä on ja mitä perhe on tykännyt puolison/äidin yrittäjyydestä.</p> <p>Vastauksia kysymyksiin haettiin haastattelemalla viittä eri aloilla toimivaa yrittäjänistä. Kysely on kvalitatiivinen eli laadullinen. Aineistonkeruu menetelmänä on puolistrukturoitu teemahaastattelu. Saadulle aineistolle löytyy teoriapohjaa, joten kysely on myös teoriasidonnainen.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuudessa tuodaan esille yrittäjän määritelmiä, suomalaisen yrittäjän ja naisyrittäjän historiaa, sekä yleisiä tunnusmerkkejä naisyrittäjistä.</p> <p>Kysely osoitti, että naisyrittäjillä on muotoutunut omat keinonsa tehdä työtä yrittäjinä. He saivat itse päättää työpäiviensä pituudesta. Yksikään haastateltavista naisyrittäjistä ei tehnyt töitä kello kahdeksasta neljään tai pitänyt neljää viikkoa kesälomaa. Kaikki pystyivät halutessaan valikoimaan asiakkaansa ja kaikki uskoivat toimivansa yrittäjinä vielä viidenkin vuoden kuluttua.</p> <p>Yksi epäkohta yrittäjän työstä kyselyssä tuli esille. Naisyrittäjät eivät ehdi harrastaa juuri mitään, eivätkä he mieti työkykyä ylläpitävää toimintaa työssään. Kuinka kauan he tulevat jaksamaan työssään? Tässä voisi olla aihetta lisätutkimukselle.</p>	
Hakusanat: yrittäjä, naisyrittäjä, yksinyrittäjä,	
Säilytyspaikka: Turun ammattikorkeakoulun kirjasto	

Degree Programme:	
Bachelor of Hospitality Management	
Author: Niina Kulmala	
Title A survey on the work of five female entrepreneurs	
Specialization line Hospitality Management	Instructor: Hannu Kiviranta
Date December 2010	Total number of pages 48
<p>There are many small businesses in Finland that female entrepreneurs run on their own. Altogether 70 percent of female entrepreneurs work alone. The present bachelor's thesis is to describe the everyday life of female entrepreneurs. The main focus of the study is on how long the female entrepreneurs' daily working hours are, what is the length of their holidays and what kind of customers they have. One theme of the research is what their families think about their entrepreneurship.</p> <p>The study is qualitative and based on a survey which was conducted by interviewing five female entrepreneurs. They work in different areas, for example as a hairdresser, a photographer and a masseur.</p> <p>The theory section of the study discusses the history of the Finnish entrepreneurs as well as female entrepreneurs.</p> <p>The study results show that female entrepreneurs have developed personal ways to handle their everyday lives. In principle they can work as much they want and on average they have a two week summer holiday. They work even when they are a little sick. Their families are satisfied with the entrepreneurship of the mother and wife and the entrepreneurs who had children were very pleased with their work. They are independent just as many people think that the entrepreneurs are.</p> <p>The present study can be useful for anyone who is interested in the work of entrepreneurs or especially for those who plan to start working as entrepreneur.</p>	
Keywords: Entrepreneur, female entrepreneur	
Deposit at: Library, Turku University of Applied Sciences	

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	2
2	MÄÄRITELMIÄ YRITTÄJÄSTÄ	4
2.1	Yritysten määrä Suomessa	6
2.2	Kuka on yksinyrittäjä?	7
2.3	Ammatin- ja liikkeenharjoittaja	8
3	YRITTÄJYYDEN ALKUTAIVAL SUOMESSA	8
4	SUOMALAISEN NAISYRITTÄJÄN HISTORIAA	10
4.1	Naisyrittäjät 1700- ja 1800-luvuilla	12
5	NAISYRITTÄJÄT TÄNÄPÄIVÄNÄ	15
5.1	Yleisiä piirteitä naisyrittäjille	18
6	AIKAISEMPIA TUTKIMUKSIA NAISYRITTÄJISTÄ	19
7	TUTKIMUKSEN TAVOITTEET JA TARKOITUS	20
7.1	Kyselyn kohde ja taustatiedot	22
7.2	Kyselyn menetelmät	23
8	KYSELYN TOTEUTTAMINEN	24
8.1	Aineiston keruu	24
8.1.1	Kyselylomake	24
8.2	Aineiston käsittely	25

9	YKSINYRITTÄJÄNAISEN ARKI JA KYSELYN TULOKSIA	25
9.1	Yrittäjän työaika ja vapaa-päivät	26
9.2	Yrittäjän loma	28
9.2.1	Yrittäjien tuetut lomat	29
9.3	Yrittäjän sairausloma	30
9.4	Yrittäjän tyky-toiminta	31
9.5	Yrittäjä ja perhe	32
9.6	Yrittäjä ja asiakas	33
9.6.1	Unelma-asiakas	35
9.7	Tulevaisuus	36
10	YHTEENVETO KYSELYSTÄ	37
11	LOPPUSANAT	39
12	LÄHTEET	41

LIITTEET

Liite 1. Kysymyslomake

KUVAT

Kuva 1. Yritysten määrä Suomessa

Kuva 2. Naisyrittäjien määrä

Kuva 3. Yrittäjän Evita-ympyrä

1 JOHDANTO

Monesti kuulee sellaisen väitteen, että yrittäjyys on elämäntapa ja ettei kaikista ihmisistä ole yrittäjiä. Yrittäjyyttä ei ehkä koeta todellisenä vaihtoehtona ansiotyölle, koska yrittäjyyteen voi liittyä pelkoja esimerkiksi taloudellisesta pärjäämisestä, pitkistä työpäivistä ja lyhyistä lomista. Silti monelle yrittäjälle yrittäjänä toimiminen on työtä siinä missä muukin työ, hyvine ja huonoine puolineen ja päivineen.

Yrittäjän ja varsinkin yksinyrittäjän työyhteisö ja työnantajat koostuvat erilaisista asiakkaista. Yrittäjän ja asiakkaan välille muodostuu suhde, joka voi olla erittäin pitkäikäinen ja molemmille osapuolille antoisa, mutta suhde voi olla myös yrittäjälle taakka. Ilman asiakasta ei voi olla yritystäkään, joten yrittäjän tulee tulla toimeen kaikenlaisten asiakkaiden kanssa, tosin yksinyrittäjällä on myös mahdollisuus valita itselleen sopivimmat asiakkaat.

Tämä opinnäytetyön tavoitteena on kertoa yksinyrittäjänaisista ja heidän arjestaan. Tarkoitukseni on kuvata yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yrittäjyyttä harkitseville millaisia yksinyrittäjän työpäivät voivat olla. Ovatko ne niin pitkiä, kuin esimerkiksi mediassa välillä kerrotaan? Halusin saada vastauksia yksinyrittäjänaisilta muun muassa seuraaviin kysymyksiin: miten pitkiä työpäiviä he tekevät, millaisia lomia he pystyvät pitämään, kuka tekee työt sairasloman aikana ja millaisia asiakassuhteita heillä on? Valitsin tarkastelun kohteeksi yksin työskentelevät toiminimellä toimivat naiset, koska he ovat suurin joukko yrittäjänaisia, ja koska itse työskentelen yksinyrittäjänä. Naisyrittäjistä on tehty erilaisia tutkimuksia, mutta sellaisia tutkimuksia, jotka koskisivat vain toiminimellä yrittäviä naisia, ei vastaani tullut.

Tämä opinnäytetyön kysely on kvalitatiivinen eli laadullinen ja aineisto on kerätty teemahaastattelun muodossa viideltä yksinyrittäjänä toimivalta naiselta. Tutkimuksessa käsiteltäviä teemoja ovat työaika, työ-toiminta, perhe ja asiakas.

Kysely tehtiin haastatteleamalla yksinyrittäjänaisia ja tutkimusmenetelmänä oli teemahaastattelu, jossa käytettiin puolistrukturoitua kyselylomaketta.

Kyselyyn liittyvän teorian, haastateltavien vastaukset ja tutkimustulokset olen yhdistänyt ja käsittelemäni niitä teemoittain kappaleessa yksinyrittäjänaisen arki. Samassa kappaleessa on lisäksi yrittäjänaisien haastattelussa saadut mielipiteet suorina lainauksina. Tämä tapa on mielestäni helppolukuisempi ja looginen, eikä asioita tule toistettua moneen kertaan. Tässä myös haastateltavien ääni pääsee parhaiten esiin.

Kyselyn lähtökohtana on siis ollut kertoa yksinyrittäjänaisen käytännön arjesta ja millaiseksi se on muotoutunut. Saadulle aineistolle löytyy teoriapohjaa, joten kysely on teoriasidonnainen. Teoriaosuudessa kerrotaan myös asioita, joita ei varsinaisesti kyselyssä kysytty haastateltavilta, mutta jotka voivat antaa lisätietoa esimerkiksi yrittäjyyttä harkitsevalle.

Aloitan opinnäytetyöni teoriaosuudella, jossa kerron yrittäjyyden käsitteistä, yrittäjyyden ja naisyrittäjyyden historiasta, ja naisyrittäjistä. Käyn lisäksi läpi paria aikaisempaa tutkimusta, jotka ovat tehty naisyrittäjyydestä.

Teoriaosuus alkaa toisesta kappaleesta, jossa kerron tarkemmin erilaisista käsitteistä, joita yrittäjyyteen liittyy. Tällaisia käsitteitä ovat muun muassa yksinyrittäjä, pienyrittäjä tai mikroyrittäjä. Kolmannessa kappaleessa kerron yrittäjän ja yrittäjyyden alkutaipaleista Suomessa. Naisyrittäjän historiaa selvitän perusteellisemmin neljännessä kappaleessa. Viidennessä kappaleessa kerron millainen tilanne naisyrittäjillä on tänä päivänä.

Kuudennessa kappaleessa kerron aikaisemmista tutkimuksista, jotka koskevat naisyrittäjää. Opinnäytetyöhöni liittyvä kysely koskee yksinyrittäjä naisten työarkea, joten selvitän kyselyn tarkoituksen ja tavoitteet seitsemännessä kappaleessa. Kahdeksannessa kappaleessa valotan kyselyn toteuttamiseen liittyviä seikkoja. Kyselyyn liittyvä teoriaosuus ja haastateltavien vastaukset ovat yhdeksännessä kappaleessa. Yhteenveto kyselystä esitetään kymmenennessä kappaleessa.

Viimeisessä kappaleessa on kirjoittajan omaa pohdintaa opinnäytetyön tekemisestä ja yrittäjyydestä.

2 MÄÄRITELMIÄ YRITTÄJÄSTÄ

Tässä kappaleessa selvennän erilaisia käsitteitä, jotka liittyvät yrittäjään ja yrittäjyyteen. Yrittäjä -nimike jo sinällään pitää sisällään monenlaista yritystyötä tekevää, niin ammatinharjoittajasta osakeyhtiössä toimiviin henkilöihin. Lisäksi verottajalla on omat määritelmänsä yrittäjälle. Oma opinnäytetyöni kertoo yksinyrittäjistä, joten selvitän erikseen vielä käsitteitä ammatinharjoittaja, sekä liikkeenharjoittaja.

Ranskalainen talousmies Richard Cantillon on esittänyt yhden vanhimman ja tunnetuimman määritelmän yrittäjästä jo 1750- luvulla. Hänen mukaansa yrittäjä on määrätietoinen, kaukonäköinen ja taitava henkilö, joka turvautuu riskialttiisiin keinoihin saadakseen voittoa itselleen. (Keskinen, Virtanen, 2001, 159,Aikuiskasvatus 2.)

Käsitteet yrittäjä, yritys, yrittäjyys ja yrittäminen ovat johdettu verbistä yrittää. Suomessa yrittää-verbien merkitys liiketoiminnallisesti tuli käyttöön vasta 1800- luvun lopulla, jolloin itsenäistä ammatin harjoittajaa eli ei- palkkatyötä tekevää henkilöä, ryhdyttiin kutsumaan yrittäjäksi. Yrittäjä käsitettä täydennettiin myöhemmin sanalla yksi, jolloin yrittäjien ammattikuntaa ryhdyttiin yleisesti kutsumaan yksityisyrittäjiksi. Yksityisyrittäjän käsite yleistyi 1800–1900-lukujen taiteessa, ja tästä seurasi uusi ammatissa ja elinkeinoelämässä työskentelevien ryhmä. (Seppälä, 2008, 20.)

Tänä päivänä yritys nimike on yleisesti käytössä taloudellisesti toimiville yksiköille, joiden tarkoituksena on saada aikaan markkinoitavaa tuotantoa ja sen avulla taloudellista tulosta. Yrityksessä työskentelevät henkilöt ovat yrittäjiä ja he voivat olla luonnollisia henkilöitä tai juridisia henkilöitä. Luonnollisella henkilöllä tarkoitetaan esimerkiksi itsenäistä ammatin harjoittajaa, osakeyhtiön vastuunalaisista yhtiömiestä

tai osakeyhtiön pääosakasta. Juridisia henkilöitä eli oikeushenkilöitä taas ovat esimerkiksi yhdistykset, säätiöt, kunnat, osuuskunnat tai osakeyhtiöt. (Seppälä, 2008, 20.)

Verohallinnon mukaan yrittäjä on henkilö, joka harjoittaa elinkeinotoimintaa ja joka toimittaa yrityksensä verotuksen elinkeinoverolain säännöksiä noudattaen. Tämän mukaan yrittäjiä siis ovat:

1. ammatin- ja liikkeenharjoittajat
2. avoimen yhtiön yhtiömiehet
3. kommandiittiyhtiöiden vastuunalaiset yhtiömiehet
4. osakeyhtiön johtavassa asemassa toimivat henkilöt, jotka omistavat yhdessä tai muiden perheenjäsentensä kanssa yli puolet osakepääomasta. (Uuden yrittäjän vero-opas, 2007, [viitattu 25.9.2009].)

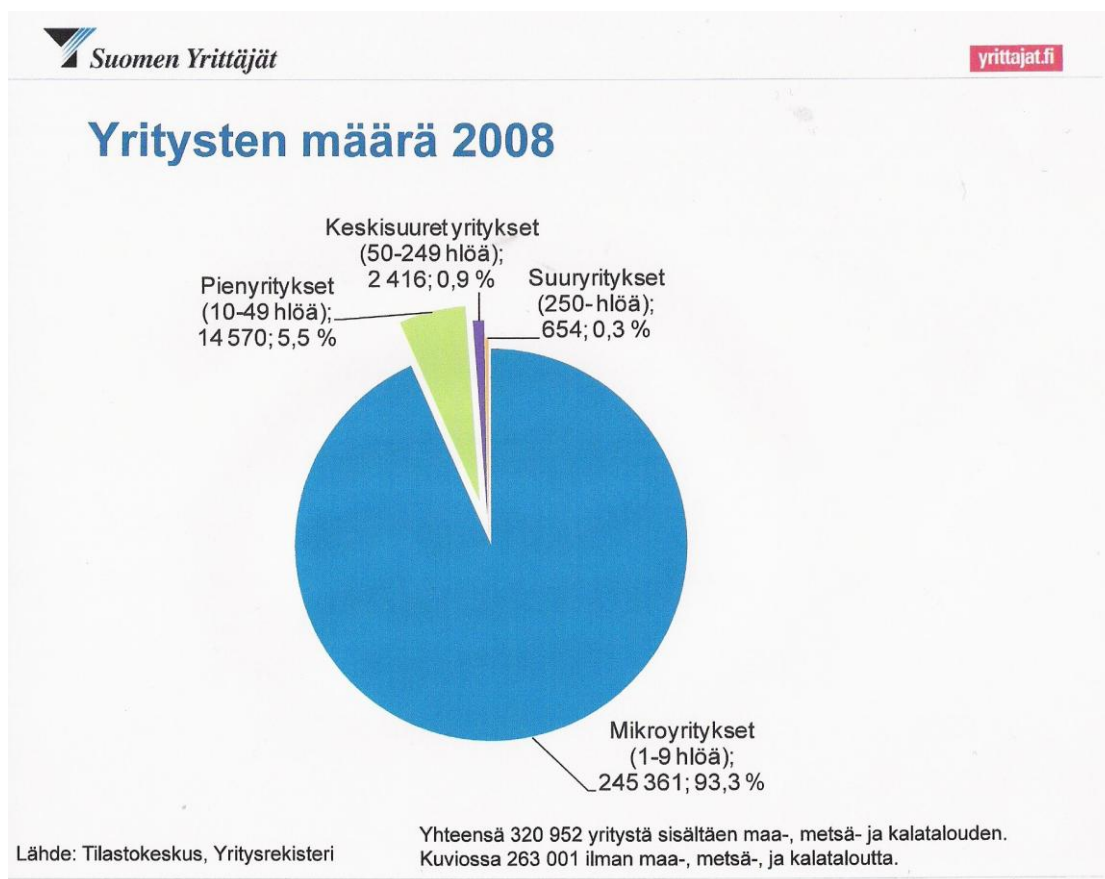
Osaakeyhtiön osaomistajat ovat myös työttömyysturvan kannalta yrittäjiä. Osaomistajalla tarkoitetaan henkilöä, joka omistaa yksin vähintään 15 % osakekannasta tai äänimäärästä, sekä henkilöä, joka perheenjäsentensä kanssa omistaa vähintään 30 % osakekannasta tai äänimäärästä. Osaomistaja on myös sellainen henkilö, jonka perheenjäsenet omistavat osakekannasta vähintään 30 %. (Uuden yrittäjän vero-opas, 2007, [viitattu 25.9.2009].)

Osuuskunnassa toimivat henkilöt ovat edelleen yrittäjiä työttömyysturvan perusteella. Tällöin osuuskunnassa tulee olla enintään kuusi jäsentä, ja joiden omistusosuus on yli 15 %. (Uuden yrittäjän vero-opas, 2007, [viitattu 25.9.2009].)

Yritysmuotoja on monia, joista aloittava yrittäjä valitsee itse itselleen ja yritystoimintaansa sopivimman. Suomessa käytössä olevia yritysmuotoja ovat elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. (Seppälä, 2008, 20.) Tässä raportissa olevassa haastattelussa tarkastelen asioita ainoastaan elinkeinonharjoittajina toimivien yksinyrittäjänäisten näkökulmasta.

2.1 Yritysten määrä Suomessa

Kaikkiaan Suomessa on noin 300 000 yritystä, mutta kun maa-metsä ja kalatalouden yritykset jätetään pois, yrityksiä on reilu 252 000. Näistä suurimman osan muodostaa alle 10 työntekijän yritykset, joita on 93 % kaikista yrityksistä. Pienyrityksiä on noin 6 % ja keskisuuria yrityksiä 1 %. (Suomen Yrittäjät, [viitattu 10.9.2009].)



Kuva 1. Yritysten määrä (Suomen yrittäjät[viitattu 15.1.2010])

Suomessa käytetään pienistä ja keskisuurista yrityksistä yleisesti lyhennettä pk-yritys. Pk-yritykset ovat alle 250 henkilön yrityksiä. Keskisuuri yritys on 50–249 henkilön yritys ja alle 50 henkilön yritys on pienyritys.(Suomen Yrittäjät, [viitattu 10.9.2009])

Tilastokeskuksen määritelmän mukaan mikroyritys on sellainen yritys, joka työllistää alle 10 henkilöä. Mikroyrityksen liikevaihto on alle 2 miljoona euroa. (Tilastokeskus, [viitattu 15.9.2009])

Pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on merkittävä vaikutus kansantalouteemme, koska niiden osuus bruttokansantuotteesta on peräti 40 %.(Suomen Yrittäjät [viitattu 10.9.2009])

2.2 Kuka on yksinyrittäjä?

Yrittäjistä suurin osa toimii yksin eli Suomen noin 230 000 yrittäjästä noin 140 000 toimii yksinyrittäjänä. Yleensä aloittava yrittäjä työskentelee yksin ja saattaa työllistää puolisonsa tai perheenjäsenensä. Valtaosa yksinyrittäjistä jatkaa yrittäjyyttään elinkeinonharjoittajana, eikä halua laajentaa liiketoimintaansa ja ryhtyä työnantaja yrittäjiksi.(Pirkanmaan yrittäjät [viitattu 15.9.2009].)

Yksinyrittäjän asema yrittäjänä on erilainen kuin muilla yrittäjillä. Yksinyrittäjä tekee kaikki yrityksensä työt pääsääntöisesti itse. Sairastuessaan yksinyrittäjä, joko tekee työt sairaana, tai muuten työt jäävät tekemättä ja siten tulot saamatta. Lomien pitäminen tai poissaolo esimerkiksi lapsen sairastumisen takia on paljon hankalampaa, kuin esimerkiksi palkansaajilla. (Pirkanmaan yrittäjät [viitattu 15.9.2009].)

Yksinyrittäjien yleisin yhtiömuoto on toiminimi. Jopa 56 % yksinyrittäjistä käyttää sitä. Yksinyrittäjyys painottuu palvelualoihin ja peräti 60 % yksinyrittäjistä toimii tällä toimialalla. Suomen yrittäjien vuonna 2010 tekemän Yksinyrittäjäkyselyn mukaan yksinyrittäjyys on aika pysyvä elinkeino ja elämäntapa. Tärkeimpiä perusteita yksinyrittäjänä toimimiseen ovat työn vapaus ja itsenäisyys. (Tammelin, 2010, 8, Yrittäjäsäsanomat 8.)

2.3 Ammatin- ja liikkeenharjoittaja

Elinkeinoharjoittajat jaetaan kahteen ryhmään: ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Yhteistä molemmille ryhmille on se, että he toimivat itsenäisesti. Elinkeinoharjoittaja katsotaan liikkeenharjoittajaksi yleensä silloin, kun hänellä on pysyvä osto- tai myyntipaikka, jossa hän toimii. Liikkeenharjoittajalla on usein suurempi riski sijoittamalleen pääomalle, kuin ammatinharjoittajalla. Lisäksi liikkeenharjoittaja työllistää vierasta työvoimaa enemmän ja useammin, kuin ammatinharjoittaja. (Uuden yrittäjän vero-opas, 2007,[viitattu25.9.2009].)

Tuloverotuksessa ei ole merkitystä sillä, onko ammatin- vai liikkeenharjoittaja. Molempia verotetaan elinkeinoverolain säännöksen mukaan. Erot tulevat vasta sitten, kun tarkastellaan kirjanpito- ja arvonlisäveron määriä. Esimerkiksi siivouspalveluiden arvonlisäveroprosentti on 23, kun taas kampaamopalveluiden on väliaikaisesti 8 %. (Uuden yrittäjän vero-opas, 2007[viitattu25.9.2009].)

Lähes kaikkien elinkeinoharjoittajien on yritystoimintaansa aloittaessaan ilmoitettava kaupparekisteriin ja tehtävä perustamisilmoitus. Tällä ilmoituksella yrittäjä saa yritykselleen Y-tunnuksen ja samalla hän suojaa oman yrityksensä toiminnan. Tällä perustamisilmoituksella ilmoitetaan samalla myös verohallinnon asiakkaaksi. (Uuden yrittäjän vero-opas, 2007[viitattu25.9.2009].)

3 YRITTÄJYYDEN ALKUTAIVAL SUOMESSA

Tässä kappaleessa selvitän miten ja milloin yrittäjäyys on alkanut Suomessa. Jonkin asteista yritystoimintaa on ollut jo silloin, kun vaihdannaistaloutta on ollut, mutta siitä milloin itsenäistä, työtä tekevää henkilöä on alettu kutsumaan yrittäjäksi, ei kuitenkaan ole niin paljon aikaa. Suomessa yritystoiminta on lähtenyt alkuun eri käsityöläisten perustamista ammattikuntalaitoksista ja killoista. Kiltatoiminta on yhä tänä päivänä toiminnassa kiltaneuvoston muodossa.

Jo keskiajalla kehittyi maakohtaisesti ammattikuntalaitoksia. Ammattikunnat olivat yhteenliittymiä eri käsityöammattien harjoittajien välillä ja ne muodostuivat eri alojen itsenäisistä yrittäjistä, mestareista, sekä kisälleistä. Killoiksi ammattikuntien oikeudet muodostettiin 1200-luvulla. (Seppälä, 2008, 26.)

Killalla tarkoitetaan keskiajalla syntynyttä uskonnolliseen elämään keskittynyttä yhteisöä. Killat muodostivat kiltalaitoksen, jonka piirissä myös Suomen kauppiailla oli jo jonkin asteista yhteistoimintaa. Killat olivat veljeskuntia, jotka oli perustettu juuri avun saamisen ja yhteydenpidon vuoksi. Suomessa niitä tiedetään olleen noin 18 kappaletta, joista vanhin kilta oli jo 1300-luvulla Likistöön perustettu Pyhän Kertun kilta. Kiltalaitos kiellettiin Ruotsissa, ja samalla myös Suomessa vuonna 1544 ja syynä kieltoon olivat kiltojen katollisen uskonnon juuret. (Seppälä, 2008, 27.)

Ammattikuntien kukoistusaika Euroopassa oli 1300–1400-luvuilla. Ruotsiin ammattikunnat syntyivät 1300-luvun alussa, kun saksalaiset kauppiat ja käsityöläiset toivat idean mukanaan. Suomessakin ammattikuntasäädöksiä alettiin soveltaa samaan aikaan kuin Ruotsissakin, mutta varsinainen ammattikuntatoiminta on alkanut vasta 1600-luvun alussa. (Seppälä, 2008, 26.)

Satakunnassa, Porissa, 1600-luvun puolivälissä käsityöläiset muodostivat yhteisen ammattikunnan, jonka oltermannina toimi räätälimestari Pentti. Suomen ammattikuntien parasta ja kukoistavinta aikaa elettiin 1800-luvun alussa. Vain ammattikuntien jäsenet olivat oikeutettuja valmistamaan ja myymään käsityötuotteita kaupungeissa ja lähialueilla. Ammattikuntien jäsenet kuuluivat lisäksi ammattikiltoihin, koska ilman sen jäsenyyttä ei käytännössä ollut oikeutta harjoittaa ammattia. (Seppälä, 2008, 26.)

Ammattikuntien tehtävänä oli vaalia jäsentensä taloudellisia etuja, ja lisäksi kuluttajienkin etuja, koska oli tärkeää, että kuluttaja sai edullisia ja laadukkaita tuotteita. Ammattikunnat muodostivat oman sosiaalisen ja kulttuurisen järjestelmän, jonka avulla he saivat siirrettyä teknistä tietoa, taitoja ja arvoja sukupolvilta toiselle.

Ammattikunnat olivat myös kiinteässä yhteistyössä eri viranomaisten ja kirkon kanssa. (Seppälä, 2008, 26.)

Suomessa ammattikuntatoiminta lakkautettiin vuonna 1868, kun voimaan tuli keisarillinen asetus elinkeinosta ja kaupasta. Kauppiaitten ja käsityöläisten pitikin perustaa alueellisia yhdistyksiä, jotka jatkoivat kisällitodistusten ja mestarikirjojen myöntämistä ja antamista. Myöhemmin tämä tehtävä siirtyi pienteollisuuden keskusliitolle ja vuonna 1996 tehtävän sai mestarikiltaneuvosto. (Satakunnan yrittäjät, [viitattu 13.1.2010].)

Mestarikiltaneuvoston tarkoituksena on tänä päivänä muun muassa pitää yllä mestarien ja kisällien arvostusta, edistää korkeaa ammattitaitoa, sekä edistää kädentaitoja ja niihin liittyvää yrittäjyyttä. Mestarikiltaneuvosto on Suomen yrittäjien jäsenyhdistys. Se myös myöntää mestarin- ja kisällin kirjoja ammatti- tai erikoisammattitutkinnon suorittaneille. (Satakunnan yrittäjät [viitattu 13.1.2010].)

4 SUOMALAISEN NAISYRITTÄJÄN HISTORIAA

Edellisessä kappaleessa kerrottiin yrittäjyyden historiasta yleisesti Suomessa, niin tässä kappaleessa perehdytään tarkemmin naisyrittäjyyden syntyyn. Naisyrittäjän tie on ollut pitkä ja kivinen ja miesten hallitsema. Samalla, kun naisten oikeudet ovat laajentuneet, niin ovat myös naisyrittäjien oikeudet toimia itsenäisinä yrittäjinä.

Kirsi Vainio-Korhonen on tehnyt tutkimuksen naisyrittäjän historiasta, jossa hänen tutkimuksen kohteena ovat olleet turkulaiset itsensä työllistäneet naiset. Hänen tutkimuksensa alkaa siitä, kun Suomi on Ruotsin vallan alaisena päättyen 1900-luvun loppuun. Naisyrittäjän historiasta saa ehkä vähän selvitystä sille, miksi tämän päivän naisyrittäjät pääsääntöisesti toimivat yksinyrittäjinä, vailla kovaa halua kasvuun ja työllistäväksi yrittäjäksi. Tämän päivän naisyrittäjät toimivat myös melko lailla samoilla aloilla, kuin pari sataa vuotta sitten. Aluksi kaksi tarinaa tunnetuista suomalaisnaisista, jotka yllätyksekseni paljastuivat oman aikansa yrittäjänaisiksi.

Johan Ludvig Runebergin puoliso Fredriga Runeberg joutui ennen naimisiin menoa taloudellisesti ahtaalle, kun hänen lapsuudenkotinsa tuhoutui Turun suurpalossa vuonna 1827. Fredrigan ja hänen leskiäitinsä oli pakko muuttaa tuhoutuneesta Turusta Paraisille asumaan pieneen vuokramökkiin. Elantonsa Fredriga ansaitsi valmistamalla myyntiin muun muassa naisten päähineitä ja vaatteita. Myöhemmin naimisiin mentäessä Fredrigan pienimuotoisen yritystoiminnan tuloilla ja säästöillä Runebergin perhe hankki asunnon Helsingistä. (Vainio-Korhonen, 2002, 17.)

Suurin osa tuntee Minna Canthin kirjailijana, mutta hän työskenteli lisäksi yrittäjänä. Jäädessään leskeksi vuonna 1879, hän odotti seitsemättä lastaan. Turvatakseen itsensä ja lastensa toimeentulon hän muutti vanhaan kotikaupunkiinsa Kuopioon, jossa hänen perheensä oli tukena ja apuna. Perheellä oli kauppoja joita Minna Canth alkoi pikku hiljaa hoitaa. Myöhemmin näistä kaupoista kehittyi sen ajan huomattava tekstiilien tukkukauppaa harjoittava liikeyritys. Minna Canthin kuoleman jälkeen perilliset jatkoivat liiketoimintaa aina vuoteen 1977 saakka. (Nummela, 2004, 7.)

Kahden viime vuosisadan aikana naisen asema on muuttunut merkittävästi. Juridiset ja poliittiset oikeudet, jotka ennen olivat vain miehillä, ovat nyt myös naisilla. Naiset, jotka ovat työelämässä, ovat hyötyneet palveluista, joita hyvinvointi yhteiskunta tarjoaa, esimerkiksi lastenhoitopalveluista. Maailman sodat puolestaan avasivat naisille ovia työpaikkoihin muun muassa teollisuuden aloille, jotka ennen sotia työllistivät ainoastaan miehiä. (Vainio-Korhonen, 2002, 11.)

Vaikka suuria yhteiskunnallisia muutoksia on tapahtunut, niin silti jako naisten ja miesten töihin on pysynyt lähes muuttumattomana. Edelleen naiset ja miehet työskentelevät eri ammateissa, eri tasoilla ja eri työtehtävissä. Useimmissa yhteiskunnissa juuri naiset tekevät maksua vastaan samoja töitä, joita he ovat tehneet maksua vastaan tai ilmaiseksi kodeissa. Naisvaltaiset alat ovat aloja, joita harjoitettiin jo vanhastaan palkattomana kotityönä. (Vainio-Korhonen, 2002, 12.)

Kirsi Vainio-Korhonen kertoo kirjassaan Vaatteita, hoivaa ja huolenpitoa tehtävistä, jotka ovat lähes kaikissa yhteisöissä kaikkina aikoina kuuluneet naisen tehtäviksi.

Nämä kuusi tehtävää ovat: ruokahuolto, vaatehuolto, kodinhoito, lasten hoito, sairaanhoito ja pienten lasten opetus. Maatalousyhteiskunnissa naisen tehtäviä olivat muun muassa viljely, säilöminen, kehrääminen, kutominen ja sairaista ihmisistä huolehtiminen. Nykyäänkin naiset työskentelevät elintarviketeollisuudessa, siivoojina, opettajina, vaateteollisuudessa ja sairaanhoitajina. (Vainio-Korhonen, 2002, 12.) Kirsi Vainio-Korhonen väittääkin, että vuosisatojen kuluessa naiset ovat aina keskittyneet ravinnon, hoivan ja vaatteiden ja näihin liittyvien tuotteiden tuottamiseen

Myös Suomi on muuttunut kahden viimeisen vuosisadan aikana. Agraari eli maatalousvaltaisesta yhteiskunnasta on muutettu teollistuneeksi yhteiskunnaksi ja siitä edelleen jälkiteolliseksi yhteiskunnaksi. Samalla on kaadettu naisen kouluttautumiseen ja työntekoon vaikuttaneet esteet. (Vainio-Korhonen, 2002, 18.)

Ennen ensimmäistä maailman sotaa suomalaiset naiset saivat äänioikeuden, vaalikelpoisuuden ja elinkeinovapauden. Tästä tasa-arvosta huolimatta on vielä yhteiskunnassamme vallalla jakautuminen naisten ja miesten aloihin. Enemmistö suomalaisnaisista työskentelee yhä niin sanotuissa naistenammateissa ja hoitavat lapsia, vanhuksia ja sairaita, ompelevat, siivoavat ja laittavat ruokaa palkkaa vastaan. (Vainio-Korhonen, 2002, 18.)

4.1 Naisyrittäjät 1700- ja 1800-luvuilla

Kuten jo edellisessä kappaleessa mainittiin, niin Kirsi Vainio-Korhonen on tutkinut naisyrittäjiä 1700-luvulta tähän päivään asti. 1700-luvun ja 1800-luvunkin tiedot hän on kerännyt pääasiassa Turusta, koska Turku oli näillä vuosituhansilla yksi maamme merkittävimmistä ja suurimmista kaupungeista. Turusta on myös eniten jäänyt jäljelle erilaisia dokumentteja, esimerkiksi veronkannosta ja väestökirjanpidosta, joiden avulla tutkimusta on voinut tehdä.

1700- ja 1800- luvun alussa naisilla ei ollut mitään mahdollisuuksia saada itselleen muodollista koulutusta ammattia varten. Lainsäädäntö, joka koski kauppaa, ei sallinut

sitä, että naiset olisivat voineet suorittaa kauppatutkinnon. Tämä tutkinto olisi antanut mahdollisuuden päästä itsenäiseksi porvariksi. Ainoastaan porvarimiehen leskellä oli oikeus hoitaa itsenäisesti asioitaan ja siten hänellä oli myös mahdollisuus kuulua porvariselinkeinojen joukkoon. Lesken mennessä uudelleen naimisiin tämä oikeus kuitenkin lakkasi ja hän menetti oikeudet harjoittaa elinkeinoaan ja uusi puoliso sai kauppiasoikeudet. (Vainio-Korhonen, 2002, 33.)

Myös käsityöala oli kaupungeissa ammattikuntien alaista elinkeinotoimintaa, jota naiset eivät saaneet leskiä lukuun ottamatta harjoittaa. Yksinomaan miehille oli sallittu myös alan ammattikoulutus ja se takasi miehille yksinoikeuden kaikkiin käsityöammatteihin. Tämä tarkoitti lisäksi sitä, että miehet saivat kaiken vallan, joka takasi vain miehille porvarivalan ja – säädyn. (Vainio-Korhonen, 2002, 33.)

Vuonna 1720 säädettiin laki ammattikuntajärjestyksestä, ja tämä laki antoi itseoppineille naisille mahdollisuuden työskennellä ammattikunta-aloilla. Tämä tarkoitti sitä, että naiset saivat työskennellä jonkin mies-mestarin suojeluksessa. Laki ei estänyt kaikkea itsenäistä toimintaa naisilta, vaan muun muassa naimaton nainen sai solmia työsopimuksia ja työskennellä esimerkiksi piikana ja hän sai hallita ansioitaan itsenäisesti. Laki salli myös naiselle oikeuden kaupitella pikkurihkamaa ja elintarvikkeita, tosin ilman porvarisoikeuksia. Naisten sallittiin myös toimia ravintoloitsijoina ja ruokaloiden pitäjinä, koska nämä alat eivät kuuluneet porvarisalojen joukkoon. Tämän lisäksi naiset saivat ottaa vuokralaisia ja harjoittaa majoitustoimintaa. (Vainio-Korhonen, 2002, 34.)

Vuoden 1734 yleiseen lakiin sisältyi määräys, jonka mukaan kauppaa harjoittavan tuli olla mies, mutta tästä säädöksestä poikettiin toisinaan. Esimerkiksi leski sai jatkaa puolisonsa elinkeinoa, jos tämä ei ollut holhouksen alainen. Koko 1800-luvun ajan suurin osa maamme kaupasta olikin naisleskien ylläpitämää ja heidän hallussa. (Nummela, 2004, 84.)

Vuonna 1748 annettiin uusi asetus, joka mahdollisti naisten kutoa myyntiin tai palkkaa vastaan yksinkertaisia pellavakankaita. Ammattikuntien säätelystä vapaata

toimintaa olivat myös muun muassa kehruu, kirjonta, sukankudonta ja lastenvaateiden ompelu. Naisten vaatteiden ompelua ja kankaiden kudontaa naiset saivat harjoittaa vain tiettyjen rajojen puitteissa. (Vainio-Korhonen, 2001, 34.) Hienoimpien pukujen ompeleminen oli miesräättälien yksinoikeus, mutta naiset saivat ommella paitoja, kauluksia ja alusvaatteita. (Vainio-Korhonen, 2002, 39).

Vaikka pellavakankaan kutominen vaati naisilta samanlaiset tiedot ja taidot, kuin miehiltäkin, niin ammattikäsiä se oli vain miehen tekemänä. Naisen hameen ompeleminen oli hyvin merkitty ammattikäsiön dokumentteihin, kun työn teki miespuolinen räättäli. Naispuolisen ompelijan työpanosta ei merkitty mihinkään viranomaislähteisiin. Killat pitivät ammattia ja ammattitaitoa vain miehille suunnattuina oikeuksina, ja oppipojasta mestariksi – koulutusjärjestelmään naisilla ei ollut mitään asiaa. (Vainio-Korhonen, 2002, 31.)

Silloin kun jokin ammatti menetti porvarisarvon, niin naisilla oli mahdollisuus tulla alalle. Esimerkiksi, kun Turun kankaankudonta alkoi muuttua naisvaltaiseksi alaksi, se menetti käsityöammattiin kuuluvan miehisen arvon ja aseman. Naisistuvat alat aiheuttivat myös sen, että palkat alenivat ja sen myötä miehiä ei alalle enää saatu tulemaan töihin. Naiset eivät kuitenkaan voineet liittyä ammattikuntajärjestelmään, koska se oli vain miehiä varten. Naiset siis jäivät ilman etuoikeuksia ja velvollisuuksia, joita miehillä oli ollut. Viranomaisten silmissäkin naiset olivat vain ansioteollisuuden harjoittajia. (Vainio-Korhonen, 2002, 31.)

Sekä naiset ja miehet ansaitsivat tulonsa käsintehtyillä työllä, mutta erilaisin ehdoin. Koulutus käsityöammatteihin oli mahdollista ainoastaan miehille. Naiset taas hyödynsivät kotona opittuja tietoja ja taitoja kehruusta, kudonnasta, leipomisesta ja ompelemisesta. Kilpailua ei myöskään ollut naisten ja miesten välillä, koska naisille sallituille töille ja aloille ei koskaan perustettu ammattikuntia. Työn arvo oli kiinni sukupuolella ja kun 1700-luvun lopulla kankaiden kudonta ja leninkien ompelu siirtyivät naisten töiksi, niin samalla nämä alat lakkasivat olemasta porvarisammattaja. (Vainio-Korhonen, 2002, 43.)

Yksi ala oli kuitenkin naisille sallittu ja se olikin vain naisten harjoittama ala. Lasten päästö eli kätilötoiminta kuului naisille sallittuihin töihin. Kirkkolaki vuodelta 1686 edellyttikin korkeaa moraalialaa ja kunniallisia ja raittiita elämäntapoja kätilöiltä. Osalla 1700-luvun turkulaiskätilöistä oli jopa Tukholmassa hankittu koulutus ja virallisesti tunnustettu asema. Osa kätilöistä taas oli itseoppineita kaupunkilaisnaisia. Vuonna 1781 Turun porvaristo myönsi 42 vuotta yksinyrittäjänä toimineelle kätilölle kätilöpalkan hänelle loppuiäkseen eli kätilöitä arvostettiin. (Vainio-Korhonen, 2002, 53.)

Naisten taloudelliseen asemaan haluttiin parannus ja tämän vuoksi vuonna 1864 sallittiin, että 25 vuotta täyttäneet naiset saivat oikeuden elättää itsensä ja hoitaa oikeudelliset asiansa ilman holhoojaa. Samalla sallittiin myös, että 15- vuotta täyttäneet työt saivat oikeuden päättää omista palkkatuloistaan. (Nummela, 2004, 84.)

Naisyrittäjien kannalta merkittävänä voidaan pitää vuotta 1879, jolloin astui voimaan elinkeinovapaus ja se virallisti naisten yritystoiminnan. Tämän jälkeen naisten tekemä yritystoiminta alkoi näkyä myös viranomaislähteissä. (Vainio-Korhonen, 2002, 12.)

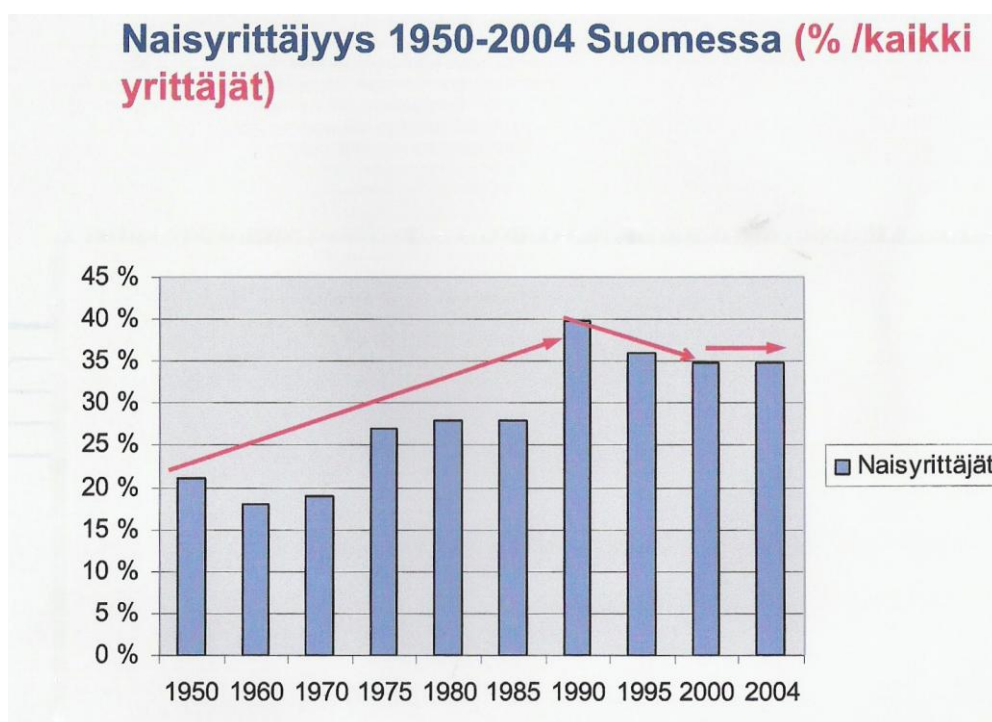
Autonomian ajan loppupuolella alkoi Suomen elinkeinoelämä liberalisoitua. Samalla kun teollistuminen ja kaupungistuminen kasvoivat, kasvoi myös palvelusektori. Samalla palvelujen tuottajat alkoivat naisistua ja naisyrittäjyys lisääntyä. (Nummela, 2004, 176.)

5 NAISYRITTÄJÄT TÄNÄPÄIVÄNÄ

Naisten pyörittämä yritystoiminta on varmasti jokaiselle tuttua. Naisten yritystoimintaa on joka puolella asuinympäristöämme. Omassa, pienessä, asuin kaupungissani on monia naisten pyörittämiä yrityksiä esimerkiksi kampaamoita, kauneushoitoloita, pieniä kauppaliikkeitä, kirpputoreja, tilitoimistoja ja verhoomvoja. Tämän lisäksi tulevat lukuisat hoiva- ja siivouspalveluita tuottavat yrittäjät.

Satakunnassa toimiva karhukuntien palveluseteli käytäntö onkin yksi tekijä, jolla pieniä, naisia itseään työllistäviä yrityksiä on syntynyt. Kerron tässä kappaleessa naisyrittäjien lukumäärästä tällä vuosituhanella ja siitä millaisia yrityksiä naiset perustavat. Naisyrittäjille on löydetty myös yhteisiä piirteitä.

Kaikissa maissa miesyrittäjien määrä on suurempi kuin naisyrittäjien. Suomessa naisyrittäjiä on reilu kolmannes kaikista yrittäjistä. Naisyrittäjien määrä on noussut 2000-luvulla. Vuonna 2006 Suomessa toimi 73 000 naisyrittäjää. Vuonna 2007 naisyrittäjien lukumäärä lisääntyi suhteellisesti enemmän kuin miesten. Palvelusektori on suurin ala, joissa naisyrittäjät työskentelevät, peräti 63 % naisyrittäjistä. Kaupanalalla työskentelee 22 % ja jalostuksessa 10 % naisyrittäjistä. (Naisyrittäjyyden edistämisen väliraportti, 2008,3) [viitattu 15.9.2009].)



(Kuva 2. Hookana, Naisyrittäjien määrä [viitattu 20.1.2010])

Naisyrittäjistä peräti 70 prosenttia toimii yksinyrittäjinä, kun taas miehistä yksinyrittäjinä työskentelee alle 60 prosenttia. Naisten yritykset ovat yleensä pieniä palvelualan yrityksiä, joiden perustaminen ei vaadi suurta pääomaa. Naisten yrittäjyyden tavoitteena on itsensä työllistäminen ja yritykset ovat nuoria, joten halua kasvuyritykseksi ei välttämättä ole. (Naisyrittäjyyden edistämisen väliraportti, 2008,3) [viitattu 15.9.2009].) Naisten yrityksistä peräti 80 % on toiminimellä toimivia yrityksiä ja vain 20 % naisten yrityksistä on yhtiömuotoisia. (Tammelin, 2010, 15, yrittäjäsanommat 8).

Työ- ja elinkeinoministeriö oli perustanut toukokuussa 2008 työryhmän, jonka tarkoituksena oli selvittää naisyrittäjien nykytilaa, sekä miettiä erilaisia keinoja edistää naisyrittäjyyttä. Työryhmä lisäksi selvittää, mitä esteitä on naisten yrittäjäksi ryhtymiselle. Tarkoituksena olisi, että yrittäjäksi saataisiin enemmän nuoria naisia ja työnantajayrityksiä. Keskeisenä tavoitteena työryhmällä on saada naisyrittäjien lukumäärä nousemaan 32 prosentista 40 prosenttiin (Naisyrittäjyyden edistämisen väliraportti, 2008,2) [viitattu 15.9.2009].)

Jyväskylän yliopistossa on valmistunut vuonna 2007 laaja tutkimus naisyrittäjyydestä, sekä naisten ja miesten eroista yrittäjinä. Tutkimuksen nimi on Miksi naisia on vain vähän yrittäjinä ja sen on tehnyt Hannu Tervo ja Mika Haapanen. Tässä tutkimuksessa käy selville, että naisten ja miesten motiivit ryhtyä yrittäjiksi ovat varsin erilaiset. Miehiä motivoivat suuremmat tulot, mitä palkkatyöstä voisi saada, kun taas naisia kannustaa yrittäjyyteen muut seikat. Naisille riittää kohtuullinen toimeen tulo ja tärkeää on myös työn ja perheen yhteensovittaminen. (Haapanen, Tervo, 2007, Kansantaloudellinen aikakauskirja [viitattu 14.3.2010])

Tutkimuksessa tulee esille myös se, että alueellisella ympäristöllä ei ole naisyrittäjäksi ryhtymiselle niin suurta merkitystä, kuin mitä se on miehille. Sellaisilla alueilla, joissa palkkatyötä on vähän, niin miehet perustavat yrityksiä varmemmin kuin naiset. Naiset taas muuttavat pois tai jättäytyvät vallan pois työelämästä. Vanhempien yrittäjyystaustalla taas on suurempi vaikutus poikiin kuin tyttöihin. Varsinkin isän

yrittäjyys vaikuttaa poikaan enemmän kuin äidin yrittäjyys tyttöön. (Haapanen, Tervo, 2007, Kansantaloudellinen aikakauskirja [viitattu 14.3.2010])

5.1 Yleisiä piirteitä naisyrittäjille

Naisyrittäjien toiminnalle löytyy yhtenäisempiä tekijöitä, kuin mitä miesyrittäjillä on. Naisten toiminnan keskeisiä perusteita ovat muun muassa paikallisuus, sosiaalinen vuorovaikutus ja yhteisöllisyys. Naisten yritys toiminta täydentää usein julkista sektoria, esimerkiksi kuntien asukkaille myöntämät palvelusetelit työllistävät hoiva-alan yksinyrittäjiä. (Naisyrittäjyyden edistämisen väliraportti, 2008,5) [viitattu 15.9.2009].)

Tässä muutama esimerkki naisyrittäjien yhteisistä piirteistä:

- Naisten yritystoiminta liittyy usein arkeen eli naisten yritykset ovat usein palvelualoilla, jotka tarjoavat muun muassa hoiva, siivous, käsityö tai ruokapalveluita.
- Naisten toiminta myös vastaa paikalliseen kysyntään ja näin tuloja syntyy paikalliseen talouteen.
- Naisten toiminta perustuu yhteisöllisyyteen ja se näkyy naisten verkostoitumisella
- Naisten toiminta on usein pienimuotoista ja yritystoimi voi olla osa-aikaista ja pienimuotoista, mutta pienikin yrittäjyys vahvistaa perheen taloutta. (Naisyrittäjyyden edistämisen väliraportti, 2008,6) [viitattu 15.9.2009].)

Naisyrittäjien halu ja kiinnostus kasvattaa ja laajentaa yritystoimintaansa on melko pientä. Naisyrittäjät toimivat pääsääntöisesti palvelualoilla ja asiakkaat koostuvat usein kotitalouksista, jonka seurauksena liikevaihto riittää vain yrittäjän itsensä työllistymiseen. Myös työntekijän palkkaamisen kynnyks on naisyrittäjälle usein korkea. (Naisyrittäjyyden edistämisen väliraportti, 2008,6) [viitattu 15.9.2009].)

Naisyrittäjiä rasittavat useat eri tekijät ja nämä tekijät ovat myös esteenä yrittäjyyttä suunnitteleville naisille. Suurimpia esteitä naisyrittäjyydelle ovat perheen ja työn yhteensovittaminen, sosiaaliturvan puutteet, korkeat sosiaalikulut, sijaisten puute ja liika varovaisuus. Naisyrittäjän halu työllistää ulkopuolinen työntekijä loppahtaa usein siihen, että työntekijäkustannukset ovat korkeita. Naisyrittäjää rasittaa myös vanhemmuuden kustannuksien epätasa-arvoinen jakautuminen. (Naisyrittäjyyden edistämisen väliraportti, 2008,6) [viitattu 15.9.2009].)

6 AIKAISEMPIA TUTKIMUKSIA NAISYRITTÄJISTÄ

Tähän opinnäytetyöhön on otettu esimerkeiksi seuraavia tutkimuksista, jotka koskevat naisyrittäjiä: Suomen akatemialle tehty tutkimus naisyrittäjän historiasta, Jyväskylän yliopistossa tehty tutkimus naisten halukkuudesta ryhtyä yrittäjäksi, naisyrittäjyyden edistämistyöryhmän tekemä tutkimus, sekä yksi opinnäytetyö naisyrittäjyydestä.

Jo aiemmassa kappaleessa tuli esille Kirsi Vainio-Korhosen tutkimus naisyrittäjän historiasta. Hänen tutkimuksensa nimi on: Ruokaa, vaatteita hoivaa, naiset ja yrittäjyys paikallisena ja yleisenä ilmiönä 1700-luvulta nykypäivään. Omaan kyselyyni tämä antaa hyvää taustaa, koska haastateltavani ovat juuri erilaisia palveluita ja hoivaa tuottavia yksinyrittäjä naisia.

Yksi laaja raportti naisyrittäjyydestä on tehty edellisen työministeri Tarja Cronbergin toimesta. Hän asetti naisyrittäjyyden edistämistyöryhmän selvittämään naisyrittäjyyden nykytilaa ja kartoittamaan keinoja, jolla naisyrittäjyyden osuutta saisi kasvatettua. Tässä väliraportissa on tutkimustietoa, joka koskee naisyrittäjyyden tilaa tänä päivänä. Tämä tutkimuksen kysely tehtiin TE-keskuksiin.

Jyväskylän yliopistosta valmistui 2007 naisten ja miesten yrittäjälähtöisen liittyvä työ: Miksi naisia on vain vähän yrittäjinä. Tämän työn ovat tehneet professori Hannu Tervo ja yliassistentti Mika Haapanen ja heidän tutkimuksensa on osa Suomen

Akatemian Liiketoimintaosaamisen tutkimusohjelmaa. Tutkimuksen tarkoituksena on ollut selvittää syitä, miksi naiset valitsevat mieluummin palkkatyön kuin yrittäjyyden.

Laurea ammattikorkeakoulun opiskelija Oona Haapakorpi on vuonna 2007 tehnyt opinnäytetyön nimeltä: Yrittäjänä nainen. Opinnäytetyön kysely on tehty Naisyrittäjyyskeskuksen asiakasrekisterissä oleville yrittäjille ja tässä työssä kartoitettiin nais- ja miesyrittäjyyden eroja.

7 TUTKIMUKSEN TAVOITTEET JA TARKOITUS

Tutkimuksella tulisi aina olla jokin tehtävä tai tarkoitus, joka ohjaa tutkimusstrategian valintaa. Tutkimusstrategian valinnassa on hyvä pohtia seuraavaa kolmea kysymystä:

1. mikä on tutkimusongelman muoto?
2. kuvaako tutkimus luonnollisesti tapahtuvaa ilmiötä?
3. onko tutkimuksen kohde nykyaikaan sijoittuva ilmiö?(Hirsjärvi, Remes, Sajavaara, 2009, 137.)

Tutkimuksen tarkoitusta voidaan kuvailla neljän eri piirteen perusteella. Näiden piirteiden mukaan tutkimus voi olla kartoittavaa, selittävää, kuvailevaa tai ennustavaa. Yhteen tutkimukseen voi silti sisältyä useampia eri perusteita ja tutkimuksen edetessä perusteet voivat jopa muuttua. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara, 2009, 138.)

Kartoittava tutkimuksen tarkoituksena on selvittää muun muassa vähemmän tunnettuja ilmiöitä, kehittää hypoteeseja tai etsiä uusia näkökulmia. selittävässä tutkimuksessa etsitään selitystä syy-seuraus suhteen muodossa. Kuvailevan tutkimuksen tarkoitus taas on esittää tarkkoja kuvauksia henkilöistä tai tapahtumista tai se dokumentoi ilmiön kiinnostavia piirteitä. Ennustavan tutkimuksen pyrkimyksenä on ennustaa ihmisten toimintojen tai tapahtumien seurauksia.

(Hirsjärvi, Remes, Sajavaara, 2009, 138.)

Oman kyselyni tarkoituksena on kurkistaa yksinyrittäjänaisen työarkeen ja kertoa siitä asiasta kiinnostuneille. Työarkei koostuu kysymyksistä, jotka liittyvät yrittäjän pitämiin lomien, sairauslomiin ja lomien sijaisjärjestelyihin. Yksi teema kysymyksissä on yrittäjän vapaa-aika ja kuinka paljon yrittäjät jaksavat harrastaa vapaa-ajallaan ja millaista työkykyä ylläpitävää toimintaa yrittäjät harjoittavat. Toinen teema, jota kyselyssäni käsitellen, on asiakas ja tarkemmin yrittäjän ja asiakkaan välinen suhde. Halusi saada selville millaisia ovat oman yrityksen kannalta hyvät asiakkaat ja voivatko yrittäjät valita asiakkaitansa? Kysymyksen teemat valikoituivat haastatteluun myös sen vuoksi, että näitä kysymyksiä muun muassa omat asiakkaani kysyvät minulta.

Tutkimuksen alussa olisi hyvä tietää ja tunnistaa, mitkä ovat lähtökohdat tutkimukselle. Lähtökohdana voi olla tutkimusongelma tai muut tutkijaa mietityttävät kysymykset. Tutkimuksen alussa usein tutkijalla on jokin asia tai alue, joista hän on kiinnostunut ja usein tutkimus tähän suuntautuukin. Aihe tutkimukseen voi siis syntyä muun muassa käytännön kokemusten, vihjeiden tai opiskelujen pohjalta. (Hirsjärvi, Hurme, 2008, 13).

Toimin itse yksinyrittäjänä ja siksi itselläni on lähtökohtaisesti tietoa yrittäjänaisen arjesta ja sen myötä laadin tutkimukseni teemat ja aiheen. Tämän vuoksi rajasin kyselyyn osallistuvat naiset pelkästään toiminimellä toimiviin, yksin yritystään pyörittäviin naisiin. Yrittäjän ja yrityksen iällä ei ollut merkitystä valintaan vaan haastateltavaksi valikoitui niin nuoreen aloittavaan yrittäjään, kuin jo yli kaksikymmentä vuotta yrittäjänä toimineeseen naiseen.

Tässä tutkimuksessa vastauksia haetaan seuraaviin tutkimusongelmiin:

- Miten yksinyrittäjänaiset ovat järjestäneet loma- ja sairausloma-ajan sijaisjärjestelyt.
- Kuinka paljon vapaa-aikaa yrittäjänaisilla on?

- Millaista tyky-toimintaa ja harrastuksia yrittäjänaisilla on?
- Millaisia asiakkaita yrittäjillä on?

7.1 Kyselyn kohde ja taustatiedot

Kyselyni kohteeksi valitsin viisi toiminimellä toimivaa yksinyrittäjä naista, jotka toimivat palvelusektorilla. Alat vaihtelevat valokuvauspalveluita tuottavasta yrittäjästä hermoratahierontaa tuottavaan yrittäjään. Neljä yrittäjää pyörittää toimintaansa Satakunnassa ja yksi yrittäjä Varsinais-Suomessa.

1. Parturi-kampaamoalan yrittäjä

Ikä: 51, toiminut yrittäjänä 25 vuotta.

Koulutus: alan ammattikoulu

Perhe: mies, kolme täysi-ikäistä lasta, joista yksi asuu kotona

2. Valokuvausalan yrittäjä

Ikä: 26, toiminut yrittäjänä reilun vuoden

Koulutus: yo-valokuvaajan ammattitutkinto

Perhe: avopuoliso

3. Ompelupalvelu ja foliopaino yrittäjä

Ikä: 45, toiminut yrittäjänä 13 vuotta

Koulutus: alan ammattikoulu

Perhe: kaksi lasta, joista toinen alaikäinen

4. Siivouspalvelualan yrittäjä

Ikä: 54, toiminut yrittäjänä 2 vuotta

Koulutus: ylioppilas, suurtalousesimiehen erikoisammattitutkinto

Perhe: ei perhettä

5. Hermoratahieroja-yrittäjä

Ikä: 40, toiminut yrittäjänä 5 vuotta

Koulutus: ylioppilas, päivähoitaja, myynnin ammattitutkinto, libristi tutkinto, hermoratahieronnan mestaritutkinto

Perhe: mies, kaksi alaikäistä lasta

7.2 Kyselyn menetelmät

Tässä opinnäytetyössä kyselyn menetelmänä käytetään teemahaastattelua. Teemahaastattelun valitsin sen vuoksi, koska halusin ennen kaikkea saada haastateltavieni yksinyrittäjänäisten äänen kuuluville.

Kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimuksen pohjana on todellisen elämän kuvaaminen ja kertominen, ja kohdetta tutkitaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Laadullisessa tutkimuksessa ihminen on tiedon keruun väline, ja tämä tarkoittaa sitä, että tutkijan kerää tietoa omien havaintojensa ja keskusteluiden avulla. Apuvälineenä voi olla esimerkiksi kyselylomake.(Hirsjärvi, Remes, Seljavaara, 2009,161, 164.)

Laadullisen tutkimuksen menetelmiä ovat muun muassa teemahaastattelu, havainnointi ja ryhmähaastattelut. Nämä menetelmät ovat sellaisia, joissa tutkittavien näkökulmat pääsevät parhaiten esille. Tutkittavat valitaan tarkoituksenmukaisesti, eikä satunnaisotoksen menetelmää käytetä tiedonkeruussa. Tutkittavat tapaukset käsitellään laadullisessa tutkimuksessa ainutlaatuisina ja sen mukaan aineistoa myös tulkitaan.(Hirsjärvi, Remes, Seljavaara, 2009, 164.)

Teemahaastattelusta käytetään myös nimeä puolistrukturoitu haastattelumenetelmä, jolle on ominaisista se, että haastattelun näkökohta on lyöty lukkoon, mutta ei kaikkia. Teemahaastattelussa haastattelu kohdennetaan tiettyihin teemoihin, joista tutkija ja haastateltava keskustelevat. Yksityiskohtaisten kysymysten sijaan haastattelu etenee keskeisten teemojen varassa ja tämä vapauttaa haastattelun tutkijan näkökulmasta, ja tuo haastateltavien äänet kuuluville.(Hirsjärvi, Hurme, 2008, 48.)

8 KYSELYN TOTEUTTAMINEN

8.1 Aineiston keruu

Kyselyni aineiston keräsin teemahaastattelun muodossa. Olin tehnyt puolistrukturoidun kyselylomakkeen (LIITE 1), joka sisälsi valitsemiani teemoja. Haastattelut sovittiin puhelimitse ja tehtiin sovittuna ajankohtana siten, että minä menin tapaamaan haastateltavaa. Tarkoituksena oli, ettei haastattelusta saisi tulla minkäänlaista vaivaa haastateltavalle. Lisäksi tässä vaiheessa sain kerottua haastateltaville kyselyn aiheesta, joten kysymykset eivät olleet haastattelua tehdessä täysin vieraita.

Kun aika ja paikka oli sovittu, menin kyselylomakkeen ja sanelemin kanssa tapaamaan haastateltavaa. Yhtään haastattelua ei tarvinnut peruuttaa ja haastateltavat suhtautuivat myönteisesti haastatteluun, joten tunnelma haastattelussa oli rento. Haastattelu sujui teemoittain valittujen kysymysten mukaisesti.

Haastattelun alussa korostin sitä, ettei haastateltavien nimiä ja asuinkuntia mainita haastattelussa. Tämä saattoi olla yksi syy siihen, ettei kukaan kieltäytynyt haastattelusta.

8.1.1 Kyselylomake

Kyselylomakkeen laadin puolistrukturoiduksi, johon oli merkitty eri teemoja yrittäjän arkea koskeviin kysymyksiin. Aluksi kysyin haastateltavien perustiedot kuten, yrittäjän iän, yrittäjänä toimimisen ajan, alan jolla yritys toimii, koulutuksen ja perhesuhteet.

Ensimmäinen teema käsitteli yrittäjän työaikaa, loma-aikojen pituutta ja sairausloman työjärjestelyjä. Toisen teeman aiheita olivat tyky-toiminta ja harrastukset. Kolmas teema selvitteli yrittäjän perheen suhtautumista yrittäjyyteen ja viimeisenä teemana olivat asiakkaat.

8.2 Aineiston käsittely

Laadullinen aineisto, joka on tallennetussa muodossa, on hyvä kirjoittaa puhtaaksi sanatarkasti. Tätä on aineiston litterointi. Litterointi voidaan tehdä koko aineistosta, tai vain tietyistä osasta aineistoa esimerkiksi teema-aiheiden mukaan. (Hirsjärvi, Remes, Sajovaara, 2009, 222)

Mitään tarkkaa ja yksiselitteistä ohjetta ei ole siitä, kuinka tarkkaan litterointi tulisi tehdä. Aluksi tulisi tietää, minkälaisia analyysia aiotaan tehdä, ja aiotaanko käyttää jotakin tietokoneella käytettävää analyysiohjelmaa. (Hirsjärvi, Remes, Sajovaara, 2009, 222)

Itse litteroin haastattelut sanasanalta teema-aiheiden kohdilta ja kirjoitin ne käsin paperille. Haastatteluja joutui kuuntelemaan useampaan kertaan, jotta teemaan liittyvä vastaus tuli oikein ymmärrettyä ja kirjoitettua oikein.

9 YKSINYRITTÄJÄNAISEN ARKI JA KYSELYN TULOKSIA

Yrittäjäksi ryhtymiseen on varmasti yhtä monta syytä kuin on yrittäjiäkin. Syitä voi olla esimerkiksi halu työllistää itsensä tai olla oman itsensä herra. Yrittäjä voi periaatteessa itse päättää miten pitkää päivää hän työskentelee ja kuinka paljon lomaa pitää.

Sampo pankki teetti yhdessä Nero Partnerssin kanssa vuonna 2007 yrittäjäkyselyn, jonka tuloksena oli se, että suomalaiset yrittäjät ovat tyytyväisempiä työhönsä kuin muut suomalaiset keskimäärin. Tutkimuksesta nousi esille se, että yrittäjillä oli kaksi vahvaa motiivia ryhtyä ja toimia yrittäjinä. Ensimmäinen motiivi oli työn vapaus ja itsenäisyys ja toinen motiivi yrittäjyydelle oli itsensä toteuttamisen mahdollisuus. Vain 12 % tähän kyselyyn vastanneista piti rahaa tärkeänä motiivina yrittäjäksi ryhtymiselle. (Sampopankki, [viitattu 9.2.2010])

Yksinyrittäjällä ei ole työyhteisöä ympärillään vaan työyhteisö koostuu muun muassa perheestä, ystävistä, asiakkaista ja muista yrittäjistä. Yrittäjä ei kuulu lakisääteisen työterveyshuollon piiriin, joten yrittäjä voi helposti laiminlyödä oman terveytensä. (työterveyslaitos, duunitalkoot[viitattu15.9.2010].)

Yrittäjän hyvinvoinnin kuusi osa-alueita ovat: johtaminen, työyhteisö, terveys, elämäntilanne, motivaatio ja osaaminen. Näitä osa-alueita parhaiten kuvaa yrittäjän Evita-ympyrä. Evita-työhyvinvointipalvelut tuottavat työeläkeyhtiö Varman asiakkaille palveluita työhyvinvoinnin kehittämiseen. Kehittämisen pohjana käytetään Evita-ympyrää, joka kuvaa näitä kuutta osa-alueita. (Työeläkeyhtiö Varma, [viitattu 2.11.2010]). Näitä asioita olisi jokaisen yrittäjän, myös yksinyrittäjän hyvä käydä läpi.



Kuva 3. Yrittäjän Evita-ympyrä [Suomen yrittäjät, viitattu 1.9.2010]

Tässä kappaleessa on tarkoitukseni yhdistää löytämäni teoreettista pohjaa kyselyni eri teemoille. Samalla, kun valitsemieni teemojen teoriaa käsitellään, niin haastateltavien omia kokemuksia tuodaan esille heidän suorina lainauksina.

9.1 Yrittäjän työaika ja vapaa-päivät

Ensimmäisessä kysymyksessä halusin saada tietoa siitä, kuinka pitkiä työpäiviä haastateltavat tekevät, ja pystyvätkö he itse vaikuttamaan työpäivänsä pituuteen.

Työntekijällä on työaika Suomen työaikalain perusteella keskimäärin 8 tuntia päivässä ja 40 tuntia viikossa (Työterveyslaitos [viitattu 6.9.2010]).

Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2009 suurimmalla osalla palkansaajia työaika oli 35–40 tuntia viikossa. Yrittäjistä noin neljännes teki säännöllisesti tämän pituista työviikkoa. Yrittäjistä lähes 46 % teki pitkää ja säännöllistä yli neljänkymmenen tunnin viikkoa. (Tilastokeskus [viitattu 6.9.2010].) Haastateltavilla työpäivän pituus vaihteli parista tunnista koko päivänkin kestäväan työhön

” Voin vaikuttaa ite ja sanotaanko välillä on yhdeksän tunnin päiviin ja välillä saattaa olla kahden tunnin päiviin. Se riippuu ihan siitä millai sit on asiakkaita” (Parturi-kampaaja yrittäjä)

”Työaikaan pystyy aika paljon vaikuttaa, se riippuu keikasta. Pisimmillään kuvaukset, esimerkiksi hääkuvaukset voi kestää koko päivän.” (Valokuvaaja-yrittäjä)

”No, sanotaan sillain kahdeksan viiva neljatoista tuntia. Ei todellakaan ole koskaan kahdeksan tunnin päiviä ollu.” (Ompelija-yrittäjä)

”Kyl menee välillä yhdeksän, kymmenen tuntia. Yhdeksän viiva kymmenen on pisimmillään, ilman ruokataukoa.” (Siivousalan-yrittäjä)

”No, kyl mä tietysti voin vaikuttaa työaikaan ja aika paljon iltapainotteista työ on sitten. Välillä töitä tehdään yhdeksäänki saakka. Ite sitä saa rytmittää päivän ja päättää kuinka paljon töitä tekee. Kyl ihmiset tulis vaikka yölläki, jos vaan tekis.” (Hermoratahieronta-alan yrittäjä)

Lisäksi kysyin yrittäjiltä kuinka monta vapaa-päivää he pitävät viikossa. Valokuvaajalla ja ompelijalla oli töitä toisinaan viikonloppuisinkin, mutta siivousalan yrittäjä, hermoratahieroja ja kampaaja pyrkivät pitämään viikonloput vapaana.

Kysymykseeni, kuinka monta vapaa-päivää viikossa pystyy pitämään, yrittäjät vastasivat seuraavasti.

”No, oikeestaan alkuun en ollenkaan, viikonloputkin tehtiin töitä. 2008 vuoden jälkeen mä ymmärsin alkaa pitää lomaa”(Ompelija.yrittäjä)

”Joo, on ollut kyllä ihan riittävästi”(Valokuvaaja-yrittäjä)

”Pystyn pitää ihan riittävästi, että mä nyt pidän, lauantain pidän kiinni ja sit tulee näit puolii päivii periaatteessa.”(Parturi-kampaaja-yrittäjä)

” No, kyl mä sen kaks pidän, et joskus oon lauantaisinki ollu. Mut kyl mä oon yrittänyt kaks pitää vapaana.”(Siivousalan yrittäjä)

”No, yleensä on sitten lauantai ja sunnuntai. Kyl ne on ihan ehdottomasti mun vapaita.” (Hermoratahieroja)

9.2 Yrittäjän loma

Yrittäjä päättää itse kuinka pitkiä lomia vuodessa pitää. Välttämättä tämä oma vapaus ei kuitenkaan toteudu siten, kuin yrittäjä itse haluaisi. Yksi syy on se, että yrittäjän vapaa-päivä tarkoittaa sitä, että siltä päivältä ei myöskään kerry yhtään tuloja. Sijaisen saaminen voi olla myös yrittäjälle hankalaa. Kynnys työllistämiseen on korkea, ja omaa yritystä ei haluaisi jättää vieraan ihmisen käsiin.

”Omatoimista lomaa kyllä. Palkallista lomaa ei ole ollu”(valokuvaaja)

Suomen yrittäjät – järjestö teki vuonna 2003 jäsenyrityksilleen kyselyn, jossa se selvittivät, kuinka pitkää kesälomaa yrittäjät viettävät. Kyselystä ilmeni, että useimmat yrittäjät pitävät kahden viikon mittaisen kesäloman. Neljännes yrittäjistä järjesti itselleen muutaman päivän mittaisen loman, kolmannes piti 1-2 viikkoa lomaa ja toinen kolmannes 2-4 viikkoa lomaa.

Viisi prosenttia vastanneista yrittäjistä ei pitänyt loma laisinkaan ja kuusi prosenttia piti lomaa yli neljä viikkoa. (Suomen yrittäjät [viitattu 27.1.2010].)

”Oon pyrkinyt pitämään joo, kyllä, kesällä pidän melkein kolmisen viikoakin. En ehkä ihan putkeen. Ehkä pari viikkoa. Ja talvella sit puoltoista kaks viikkoo. Lomaa on pakko pitää, sitä ei kukaan anna. Se on tässä yrittäjän hommassa vaan otettava”(parturi-kampaaja)

”No, kesälomia oon kaks viikkoo pitänyt ja talvella ei niit sit ole, kun on ne joulunpyhät ja tämmöset”(Siivooja)

”En ole pitänyt mitään lomaa”(Ompelija)

”No, kuule, mä olin kolme ja puoli viikkoo kesälomalla ensimmäisen kerran näin pitkään. Ja ens kesänä sama juttu. Aikasemmin en ole ollutkaan kuin kahta viikkoo kesällä. Ja talvella ehkä se hiihtoloma, kun lapsillakin on silloin. Ja joulun tietämällä on pyhiä.” (Hermoratahieroja)

Yrittäjien loma ajan pituus on usein verrannollinen yrityksen kokoon. Pienten yritysten yrittäjillä ja yksinyrittäjillä oli vähemmän lomapäiviä, kuin isompien yritysten yrittäjillä. Yksinyrittäjät pitivät jopa kolmanneksen vähemmän lomaa, kuin yli kymmenen henkeä työllistävä yrittäjä. (Suomen yrittäjät [viitattu 27.1.2010].)

9.2.1 Yrittäjien tuetut lomat

Yrittäjille on tarjolla tuettuja lomaa, johon voi osallistua yksin, tai perheen kanssa.

Suomen yrittäjät ry yhdessä Maaseudun Terveys- ja Lomahuolto ry:n kanssa toteuttaa yrittäjien lomatoimintaa. Lomatoiminta saa rahoituksen raha-automaattiyhdistykseltä ja Terveys- ja lomahuolto ry vastaa lomatoiminnan käytännön järjestelyistä, ja tekee päätökset lomatuen myöntämisestä. Vuonna 2010 noin 7500 henkilöä ja 1200 yrittäjää tai yrittäjäperhettä saa mahdollisuuden tuettuun lomaan.(Yrittäjä sanomat, 20, no 1, tammikuu, 2010.)

Tuettuja lomia on seuraavanlaisia: kuntokatelomia, terveyskatelomia, perhe- ja juniorilomia ja kuntoilukatelomia. Kuntokateloma on tarkoitettu alle 60-vuotiaille yrittäjille, joita kiinnostaa fyysinen ja henkinen hyvinvointi. Terveyskate lomat ovat taas tarkoitettu yli 60-vuotiaille yrittäjille. Perhelomat on tarkoitettu lapsiperheille ja ne toteutetaan lasten ehdoilla. Kuntoilusta, luonnosta ja levosta kiinnostuneille yrittäjille on suunniteltu kuntoilukatelomia.(Yrittäjä sanomat, 20, no 1, tammikuu, 2010.)

9.3 Yrittäjän sairasloma

Kun yksinyrittäjä sairastuu tai loukkaantuu vakavasti, se voi pahimmillaan lopettaa koko yritystoiminnan ja samalla elinkeinon, varsinkin silloin, kun sijaista ei ole. Kyselyssäni kysyin miten yrittäjät ovat hoitaneet omat sairaus-loman työjärjestelyt ja ovatko he ennakkoon miettineet sijaista.

”Täytyis kysyy jotain luokkakaveria hoitaa hommat. En ole ollut sairaana töissä, enkä ole joutunut jäämään pois hommista”(Valokuvaaja)

”Ei tee sit kukaan töitä. Sit on vaan liike kiinni. Kyl sit joskus joutuu, kun on jotain vakavampaa, niin joutuu olee pois kylmästi. Kun joku oksennustauti on raju niin ei silloin tee töitä. Se on sit vaan asiakkaille ilmoitettava, et sopiiko myöhemmin.”(Parturi-kampaaja)

”No, joku toinen hoitaja tekee työt. Mut ei ne asiakkaat mielellään mene kenenkään toisen hoitajan luokse. Sitten on vaan pitempi väli ja sitten vaan täytyy järjestää uus aika.” (Hermoratahieroja)

Yksi yrittäjistä oli käyttänyt vuokratyönvälitystä ja ratkaissut siten sairausloma ajan työjärjestelyt.

”No, se on vuokrafirma, ja sit täytyy vaan peruuttaa kotisiivoukset.”
(Siivooja)

Yksi yrittäjistä oli loukannut itsensä työtapaturmassa ja hän oli pitkällä sairauslomalla ja sen seuraukset yrityksen toimintaan olivat ankarat.

”No, sairauslomajärjestelyt menivät sillai, et tuotanto tippu, koska ei mulla ollut vierasta työvoimaa”(Ompelija)

9.4 Yrittäjän tyky-toiminta

Työkykyä ylläpitävä toiminta eli tyky-toiminta tarkoittaa työpaikalla yhteistyössä toteutettua tavoitteellista toimintaa, jossa kiinnitetään huomiota muun muassa työoloihin, työympäristöön ja työyhteisöön. Tyky-toiminnan suunnittelussa, toteuttamisessa ja arvioinnissa käytetään perusteena tietoa ergonomista. Tyky-toiminnassa tulisi kiinnittää huomiota varsinkin tuki- ja liikuntaelinsairauksiin. (Euroopan työterveys ja työturvallisuusvirasto [viitattu 12.2.2010])

Kysyin, että onko jokin harrastus valittu siten, että se tukisi yrittäjän omaa työssä jaksamista, niin tähän kaikki haastateltavat yhtä lukuun ottamatta vastasivat kielteisesti. Hermoratahierojalle oman kehon hieronta oli työkykyä ylläpitävää toimintaa. Haastateltavista yrittäjistä yksikään ei ole valinnut esimerkiksi harrastustaan sen perusteella, että siitä voisi olla jotakin hyötyä työkyvyn ylläpitämiseen.

”Tällä hetkellä ei mitään. Ei jaksa kyl noitten päivien jälkeen tehdä mitään.”
(Siivooja)

”No, aloitin aina jumpat syksyllä, mutta ne sit jäi. Työhuone on ollut harrastushuone, se on ollut mun terapiahuone ja työhuone.”(Ompelija)

”En nyt varsinaisesti ole sen mukaan valinnut. Urheilen aika paljon, mutta se ei liity työhön, vaan urheilen muutenkin.”(Valokuvaaja)

”No, ei oikeastaan oo muuta kuin toi mökkeily: Sit on mitä siellä touhuu, ei oo muuta.”(Parturi-kampaaja)

”No, tähän on, tämä hermoratahieronta on juuri sitä. Mä olen tänään ite ollu hoitopöydällä. No, sit tietenki koiran kanssa lenkkeilyä ja ulkoilua. Ei sitä kauheasti kerkee kyllä mitään harrastaa.” (Hermoratahieroja)

9.5 Yrittäjä ja perhe

Sampo-pankin yrittäjille tehdyssä kyselyssä yrittäjän tärkeimpiä arvoja ovat perhe ja koti. Näiden jälkeen tulevat työ, ystävät, harrastukset ja viimeisenä arvona tulee raha. Tämä järjestys on todettu samaksi myös ei-yrittäjillä. (Sampopankki, [viitattu 9.2.2010])

Erittäin tyytyväisiä yrittäjät olivat silloin, kun kyseessä oli perhe, lapset, asunto ja ystävät. Tyytymättömyyttä aiheutti tulotaso, mahdollisuus matkusteluun ja vapaa-ajan käyttö. Kun yrittäjiä ryhdyttiin vertaamaan ei-yrittäjiin, niin huomattiin, että yrittäjät ovat tyytyväisempiä muun muassa asuntoonsa, tulotasoonsa ja autoonsa, mutta tyytymättömämpiä harrastuksiinsa, ystävyys-suhteisiinsa ja vapaa-aikaansa. Tämä antaa aiheutta olettaa, että yrittäjät ovat työkeskeisiä, kuten yleensä oletetaan. (Sampopankki, [viitattu 9.2.2010])

Kyselyssäni kysyin yrittäjänaisilta sitä, mitä mieltä heidän perheensä on ollut siitä, että äiti/puoliso on ryhtynyt yrittäjäksi. Kaikki yrittäjät, jolla on perhettä, vastasivat, että perhe on suhtautunut myönteisesti yrittäjyyteen. Yhdellä haastateltavalla ei ollut perhettä, joten hän ei vastannut tähän kysymykseen.

”Positiivisella mielellä.” (Valokuvaaja)

”No, kai ne on niinku tottunu siihen, ku toi mies on ollu jo ennen yrittäjä. Lapset on kasvanu siihen, kun me ollaan kumpikin yrittäjiä.” (Hermoratahieroja)

Perheelle on myös jäänyt tarpeeksi aikaa, ja varsinkin kaksi perheellistä yrittäjää, joiden liikkeet sijaitsevat kotona ovat olleet erittäin tyytyväisiä ratkaisuuksiinsa.

”Oikeastaan, ainakin silloin, kun lapset oli pieniä, ne oli tyytyväisiä, kun äiti oli aina kotona. Periaatteessa, kun tää liike on kotona. Sillain oon saanut olla täs lähellä lapsia.” (Parturi-kampaaja)

”No, se otetaan sillai, et kun lapset tulee koulusta, mulla on silloin kahvipaussi. Työhuone on kodin yhteydessä, joten olen läsnä koko ajan”
(Ompelija)

9.6 Yrittäjä ja asiakas

Yksinyrittäjälle asiakas on sekä työkaveri, että työnantaja. Asiakkaaseen liittyvässä teemassa kysyin ensimmäiseksi millaisia asiakkaita haastateltavillani on. Ovatko asiakkaat satunnaisia vai onko jo muodostunut vakituisia asiakassuhteita. Tuloksena oli että, jo pidempään toimineilla yrittäjillä oli enemmän vakituisia asiakkaita kuin nuorilla yrittäjillä. Tosin tässäkin alalla oli merkitystä. Siivousalalla sai jo parissa vuodessa muodostettua itselleen vakituisen asiakaskunnan, kun taas valokuvausalalla asiakkaat olivat enimmäkseen satunnaisia.

”Satunnaisia asiakkaita enimmäkseen, mutta jotkut lehdet on useamman kerran pyytänyt.”(Valokuvaaja)

”No, sekä että. Mul on niinku nyt tämmösii, ku on ollu kaksi vuotta säännöllisiä. Sit on tämmösii, et mä käyn vaan kerran tekemäs, esimerkiksi ikkunat pesemässä tai suursiivouksen. Ehkä sit vuoden kuluttua ottavat yhteyttä tai ei ota”(Siivooja)

” Sanotaanko yhdeksänkymmentäyhdeksän prosenttisesti on tuttuja asiakkaita”
(Parturi-kampaaja)

”Asiakkaita on ollu laidasta laitaan. Nuoria ja yksityisasiakkaita ja yksi alihankintatyö”(Ompelija)

”No, aika vakituisia. Kyl nää on pitkäaikaisia asiakassuhteita. No, on niin pitkiä asiakassuhteita mulla, kun mä oon tehny yrittäjänä töitä.”
(Hermoratahieroja)

Yritystä perustettaessa asiakas on itsestäänselvyys. Ilman asiakasta ei ole myöskään yritystoimintaakaan. Monesti varsinkin pienyritykset ottavat asiakkaikseen kaikki, jotka se vain saa haalittua. Asiakkaita ei erotella tarpeiden ja toiveiden mukaan, vaan tarjotaan kaikkea kaikille. Jotta yritys voisi vastata asiakkaiden toiveisiin ja ratkaista heidän ongelmiaan parhaalla mahdollisella tavalla olisi asiakkaat ryhmiteltävä eli segmentoitava. (Pitkämäki, 2000, 51.)

Yrityksillä on kolme erilaista tapaa segmentoida asiakkaitaan. Yksi tapa on sellainen, että yrityksen tarjoamalla tuotteella ei ole määriteltyä asiakasryhmää, vaan tuotetta myydään kaikille, joita se kiinnostaa. Toinen tapa segmentoida on se, että yrityksen jokaiselle tuotteelle on tarkasti määritellyt asiakasryhmät ja ne markkinoidaan ainutlaatuisesti. Kolmannessa segmentointitavassa yrityksen koko liiketoiminta kohdistetaan vain yhteen asiakasryhmään. (Pitkämäki, 2008, 53.)

Yrityksen hyöty segmentoinnista on se, että se saa asiakkaikseen sellaisia, joiden kanssa yhteistyö on kaikkein hyödyllisintä ja tällöin asiakas myös sitoutuu yritykseen voimakkaammin. Asiakaskin hyötyy, koska tällöin hän saa yhteistyökumppanin, joka on aidosti kiinnostunut hänen tarpeistaan. (Pitkämäki, 2008, 52.)

Haastattelussa oli kysymys, joka koski sitä, että kelpaako kaikki asiakkaat. Tämä kysymys erotti nuoren yrittäjän jo pitkään toimineista yrittäjistä. Yrittäjyyden alkutaipaleella ei vielä ole varaa valikoida asiakkaita, vaan periaatteessa kaikki kelpaavat.

”Kyl tähän mennessä on kelvannut ihan kaikki maksavat asiakkaat.”
(Valokuvaaja)

Kun, taas jo pidempään yrittäjänä toimineet naiset uskalsivat kieltäytyä heille ei-sopivista asiakkaista. Kun kysyin voivatko yrittäjät valita asiakkaansa, niin kaikki haastateltavat vastasivat, että voivat valita itse asiakkaansa. Hermoratahieroja tosin oli sitä mieltä että asiakkaat olivat valinneet hänet, eikä hän asiakkaitaan

”No, alkuun kyl kelpas kaikki, mut jostain asiakkaasta jäi sellanen olo, et, ja nimi muistiin, et jos soitti uudelleen niin kyl mul oli sit päivät täynnä”(Ompelija)

”Periaatteessa voin. Voin kyllä sillai, että, et se on toisaalta täs ammatissa oikeastaan hyvä puolikin”(Parturi-kampaaja)

”No, kyl mä oon vähä valikoinu. Täytyy se niinku kattoo, et, totanoi, et jos on hirveen raskas paikka tai jos rupee henkisesti olee vaikeita asiakkaita, niin kyl mä oon heittäny ne pois”(Siivooja)

”No, ei täs kyl kauheasti pysty kyl valitsemaan sitä asiakaskantaa. Kyl ne on valinnu mut” (Hermoratahieroja)

Asiakas on yrityksen tärkein sidosryhmä, koska asiakas on se, joka maksaa yrittäjän palkan. Asiakas voi olla yksityisasiakas, kauppa, tai yritysasiakas tai jostakin muusta sidosryhmästä. (Pitkänen, 2001, 71.)

Asiakkaan olisi saatava tunne, että yritys ei pyri ainoastaan elämään asiakkaastaan vaan, että yritys on aidosti kiinnostunut tämän tarpeista. (Pitkänen, 2001, 89.) Kun asiakas aletaan nähdä yrityksen kumppanina niin asiakas alkaa olemaan elävä ja arvosta yksilö, jolla on muutakin arvoa, kuin pelkkä taloudellinen arvo. (Pitkänen, 2001, 134)

9.6.1 Unelma-asiakas

Halusin myös kysyä yrittäjien unelma-asiakkaasta, eli millainen olisi mieluisin asiakas. Jokaisella haastateltavalla oli oma mielikuvansa unelma-asiakkaasta.

”Toisaalta, ihan hieno, että saa vapaat kädet, mut toisaalta täytyy kuitenkin aina kysyä asiakkaalta, se joku toivomus niillä aina on. Et ihan en osaa sanoa sillai. Et saa itekki itseensä toteuttaa”(Parturi-kampaaja)

”Unelma asiakas on ollut noi nuoret työt. Ne on teettänyt vanhojen tanssin puvun, ja ensimmäisessä sovituksessa ne sanoo, et tästä tulee hienempi kun mä odotin.”(Ompelija)

”Jaa, semmonen tietysti, joka maksaa hyvin ja semmonen, joka haluaa toisenki kerran käyttää.”(Valokuvaaja)

”Ihan normaali perhe, missä ei olla kotona vaan saa ihan sillai rauhassa tehdä. Semmonen, joka sit tykkää, et on hyvin tehty”.(Siivooja)

” No, oikeastaan sellanen, joka haluaa tietää jotain omasta ittestään ja hoidosta. On niinku kiinnostunu omasta terveydestään ja kyselee ja haluaa tietää mihin tällä hoidolla vaikutetaan.” (Hermoratahieroja)

9.7 Tulevaisuus

Kyselyn lopuksi kysyin yrittäjiltä, että toimivatko he yrittäjinä vielä viiden vuoden päästä ja jos toimivat niin miksi. Mielenkiintoista oli, että yksikään ei ollut ehdottomasti sitä mieltä, ettei toimisi. Yksi yrittäjä ajatteli, että hän toimisi ainakin sivutoimisina yrittäjinä, vaikka menisi palkkatöihin.

”Joo, varmaan. No, kyl yrittäjänä on ihan kiva olla töissä. Varman työt vähenee sitte aina sillai, et tekee vähempi töitä, kun tulee ikää. Kyllä, tässä kun tää liike on. Tässä sitä tehdään” (Parturi-kampaaja)

”Sivutoimisena, ehkä. Tuskin kokopäiväisenä, koska ei oo asiakkaita, enkä ole optimistinen sen suhtee, että tulis olemaan” (Valokuvaaja)

”No, toiminimi on tos ja pysyy.” (Ompelija)

” Jaa, kyl kai ilmeisesti, jos ei mitään tapahdu. Kyl varmaan.” (Siivooja)

” Joo, kyllä varmasti, ellei jotain vakavaa loukkaantumista tuu, ettei käsillä pysty töitä tekemään.” (Hermoratahieroja)

10 YHTEENVETO KYSELYSTÄ

Kyselyn tehtävänä oli selvittää toiminimellä toimivien yksinyrittäjänäisten henkilökohtaisia ratkaisuja muun muassa siihen kuinka paljon vapaa-aikaa ja lomia he pystyvät pitämään, millaisia sairauslomajärjestelyjä heillä on, onko heillä työkykyä ylläpitävää toimintaa tai harrastuksia, ja millaisia asiakassuhteita heille on yrittäjyyden aikana syntynyt.

Kyselyn aiheen vuoksi kovin tarkkoja tutkimustuloksia on miltei mahdoton tehdä. Kyselyssä selvinneitä asioita ei voi yleistää koskemaan kaikkia yksinyrittäjänaisia, koska haastateltavia oli vain viisi, ja koska kyselyssä kysyttiin yrittäjien omia henkilökohtaisia kokemuksia. Kysely selvittikin, että ei ole vain yhtä tapaa toimia yrittäjänä, vaan yrittäjänä voit tehdä itse omat päätökset koskien työtä, vapaa-aikaa ja asiakkaita.

Kyselyn ensisijainen tulos on sen tuoma tieto yksinyrittäjänäisten ratkaisuista oman työn ja arjen selviytymiseen. Kyselyn antamaa tietoa voivat hyödyntää esimerkiksi ne henkilöt, jotka harkitsevat yrittäjyyttä. Haastattelussa esitettyjä kysymyksiä voisi miettiä jo etukäteen ennen toiminimen hakuprosessia.

Kyselyä tehtäessä selvisi, että yrittäjänäisten työpäivät ovat kaikilla eripituisia. Kukaan haastateltavista ei tee kahdeksasta neljään -työpäivää, vaan kaikilla viidellä yrittäjänaisella työpäivät ovat eripituisia. Välillä töitä saattoi olla vain osan päivää ja toisinaan töitä paiskittiin tunteja ruokataukoja pitämättä.

Vapaa-aikana yrittäjänaiset pystyvät pitämään ainakin kaksi päivää viikossa. Vapaa-ajaksi laskettiin myös puolipitkät päivät, sekä tietenkin päivät, jolloin asiakasta ei ollut. Joskus joku teki töitä myös viikonloppuisin, mutta se oli satunnaista.

Lomia haastateltavat pitivät vaihtelevasti. Kaksi yrittäjää ei omien sanojensa mukaan pitänyt minkäänlaista lomaa. Kolmella haastateltavalla oli ainakin kahden viikon kesäloma. Talvilomaa pyrittiin myös pitämään, varsinkin jos lapsilla oli hiihtoloma.

Sairaslomajärjestelyt vaihtelivat haastateltavilla. Pienet vaivat eivät työntekoa haitanneet, vaan työtä saatettiin tehdä sairaanakin. Yksi haastateltava oli käyttänyt vuokratyötä välittävää yritystä silloin, kun ei itse kyennyt tekemään töitä. Muilla käytäntö vaihteli eli asiakastapaaminen peruttiin tai siirrettiin toiseen ajankohtaan. Yksi yrittäjä oli suunnitellut pyytävänsä kaveria auttamaan. Pahimmillaan sairastuminen johti siihen, että yrittäjä joutui jättämään työt tekemättä.

Työkykyä ylläpitävää toimintaa haastateltavilla yhtä lukuun ottamatta ei ollut lainkaan. Vain yksi yrittäjä oli valinnut itselleen hoidon, jonka tarkoituksena oli ylläpitää omaa työkykyä ja terveyttä. Harrastuksille monellakaan ei ollut aikaa, mutta yrittäjät ulkoilivat ja urheilivat jonkin verran.

Perheet suhtautuivat myönteisesti haastateltavien yrittäjyyteen. Varsinkin perheelliset naisyrittäjät kuulostivat varsin myönteisiltä siihen, miten he pystyivät yhdistämään lastenhoidon ja oman työnsä yrittäjinä.

Asiakkaat olivat haastateltavilla pääsääntöisesti vakioasiakkaita. Pisimmillään asiakassuhde oli yhtä pitkä kuin yrityksen ikä. Asiakkaita myös valikoitiin oman jaksamisen ja mieltymysten mukaan.

Unelma-asiakasta haastateltavilla ei ollut mitään suureellisia vaatimuksia. Unelma-asiakas oli sellainen, joka maksoi työstä, antoi positiivista palautetta, antoi tehdä työn rauhassa ja sellainen joka tilasi uudelleen työtä yrittäjältä.

Huolimatta työn epäsäännöllisyydestä, lyhyistä lomista, välillä pitkistäkin päivistä niin tulevaisuudessa jokainen haastatettava uskoi jatkavansa yrittäjänä ainakin jossain muodossa. Valokuvaaja-yrittäjä oli aivan varma, että ei toimisi kokopäiväisenä yrittäjänä tulevaisuudessa, koska asiakkaita ei ole tarpeeksi, mutta haluaa silti toimia sivutoimisena yrittäjänä. Siivousalan yrittäjä toisaalta oli joutunut kieltäytymään töistä oman jaksamisen vuoksi. Suomen Yrittäjien kyselynkin mukaan yksinyrittäjäyys on aika pysyvä elinkeino. Eli mitä pidempään on toiminut yrittäjänä, sen varmempaa on sen jatkaminen.

11 LOPPUSANAT

Opinnäytetyön tekeminen on ollut pitkä, vaativa ja antoisa henkilökohtainen oppimistapahtuma. Työn valmistuminen on todella vaatinut aikaa ja kärsivällisyyttä. Välillä työ ei edennyt lainkaan ja silloin oli pakko pitää taukoa kirjoittamisessa. Innostus aiheeseen kuitenkin helpotti työskentelyä.

Teoriaosuuden tekeminen oli mielenkiintoista, varsinkin yrittäjyyden historiaa käsittelevä osuus. Kiinnostavaa oli myös oman aikansa naisyrittäjien Minna Canthin ja Fredriga Runebergin tarinat.

Haastattelut olivat myös opinnäytetyön antoisimpia puolia. Oli erittäin kiinnostavaa kuulla haastateltavien vastauksia. Lisäksi haastateltavien omakohtaiset ratkaisut valittuihin teemoihin olivat varsin mielenkiintoisia. Valitettavasti usein kävi siten, että kiinnostavimmat seikat yrittäjyydestä tulivat esiin vasta haastattelun jälkeen. Luulen, että sanelimeen vastaaminen vähän jännitti haastateltavia. Kun laitoin sanelimen kiinni, niin sen jälkeen alkoi tulla enemmän tarinaa, niin aiheesta, kuin aiheen vierestäkin.

Jos vertaan haastateltavien vastauksia omiin toimintatapoihin yrittäjänä, niin huomasin, että yhtäläisyyksiä on monen haastateltavan kanssa. Omat lomani ovat lyhyitä ja ne koostuvat juhlapyhistä ja viikon kesälomasta. Sairauden iskiessä asiakkaalle sovitaan uusi päivä. Tyky-toimintaa en ole valinnut työn takia, vaan oman

kiinnostuksen vuoksi. Aluksi en myöskään valikoinut asiakkaitani, vaan kaikki kelpasivat, mutta nyt olen oppinut kieltäytymään, jos aikaa ei löydy uudelle asiakkaalle. Tulevaisuudessa tulen toimimaan ainakin sivutoimisena yrittäjänä eli yritystoimintaa en näillä näkymin tule lopettamaan vaikka siirtyisin palkansaajaksi.

Itselleni yrittäjyys on mahdollistanut muun muassa sen, että perheelle on voinut antaa sen verran aikaa, kun on itse halunnut. Työt ovat lisääntyneet sen mukaan, kun lapset ovat kasvaneet. Mielestäni se on ollut parasta tässä työssä. Myös haastattelemi perheelliset yrittäjät pitivät tätä mahdollisuutta hyvänä asiana yrittäjyydessä. Yrittäjä-äideille oli tärkeää, että pystyi lähettämään aamulla lapset kouluun.

Itse en ole pitänyt yrittäjyyttä elämäntapana tai itseäni rohkeana ryhtyessäni yrittäjäksi. Yrittäjyys on ollut yksi keino työllistyä ja yhdistää työ ja perhe itselleni toivomalla tavalla. Nyt olen huomannut totuuden mukaiseksi Suomen Yrittäjien tekemän tutkimustuloksen. Eli mitä pidempään toimii yrittäjänä, sitä vaikeampaa on luopua yrittäjyydestä. Oman työn vapaus, oman itsensä herruus ja ihanat asiakkaat ovat täyttä totta, eivät myytti yrittäjyydestä.

12 LÄHTEET

Kirjalliset lähteet

Hirsjärvi, Sirkka & Hurme, Helena. 2008. Tutkimushaastattelu. Helsinki. Gaudeamus.

Hirsjärvi, Sirkka, Remes, Pirkko & Sajavara, Paula. 2009. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna. Tammi. 15.painos

Keskinen, Soili & Virtanen, Nana. 2001. Yrittäjän muotokuva – persoonallisuus, taitaminen ja tilannetekijät yhdessä. Aikuiskasvatus 2, 159–166

Nummela, Ilkka. 2004. Toiselta kantilta: Minna Canth liikeneisena. Tampere. Tammer-paino.

.

Pitkänen, Kati. 2001. Yrityskuva ja maine menestystekijöinä. Helsinki, Edita Oyj.

Pitkämäki, Ari. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä, Gummerus.

Selin, Erica ja Jarmo. 2005. Kaikki on kiinni asiakkaasta. Helsinki: Tietosanoma oy

Seppälä, Aarne. 2008. Sama suunta- sama päämäärä. Pori, Kehitys Oy.

Tammelin, Lotta. 2010. Yrittäjä Sanomat, 8/2010

Vainio-Korhonen, Kirsi. 2002. Ruokaa, vaatteita, hoivaa: naiset ja yrittäjäyys paikallisena ja yleisenä ilmiönä 1700-luvulta nykypäivään. Keuruu, Otava.

Sähköiset lähteet:

Euroopan työterveys ja työturvallisuusvirasto [viitattu 12.2.2010] Saatavissa:

http://osha.europa.eu/fop/finland/fi/good_practice/tule/ergonomia/tyky

Haapanen, Mika, Tervonen, Hannu. 2007. Miksi naisia on vain vähän yrittäjinä.

Kansantaloudellinen aikakauskirja 1/2007. [viitattu 14.3.2010] Saatavissa:

<http://taloustieteellinenyhdistys.fi/images/stories/kak/kak12007/kak12007tervo.pdf>

Naisyrittäjyyden edistämisen väliraportti. Naisyrittäjyys tänään ja huomenna. Työ- ja elinkeinoministeriö, 2008, 5, [viitattu 15.9.2009]. Saatavissa:

http://www.tem.fi/files/20722/Naisyrittajyyden_valiraportti.pdf

Pirkanmaan yrittäjät [viitattu 15.9.2009] saatavissa:

<http://www.pirkanmaanyrittajat.fi/py->

[lehti/paakirjoitukset/2007/5_2007/yrittajista_suurin_osa_on_yksiny/](http://www.pirkanmaanyrittajat.fi/py-lehti/paakirjoitukset/2007/5_2007/yrittajista_suurin_osa_on_yksiny/)

Sampopankki, Yrittäjätutkimus,[viitattu 9.2.2010] Saatavissa:

<http://www.sampopankki.fi/fi->

[fi-TietoaSampoPankista/media/Tiedotteet/Tiedotearkisto/Pages/20070913.aspx](http://www.sampopankki.fi/fi-TietoaSampoPankista/media/Tiedotteet/Tiedotearkisto/Pages/20070913.aspx)

Satakunnan yrittäjät, [viitattu 13.1.2010] [Saatavissa:

<http://yhdistys.yrittajat.fi/satakunta/index?page=120>

Suomen yrittäjät, Yritysten määrä, [viitattu 10.9.2009] Saatavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyysuomessa>

Suomen yrittäjät, Yrittäjän loma, [viitattu 27.1.2010] Saatavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/a/yi/vain-viidenes-yrittajista-pitaa-pitkan-loman>

Tilastokeskus, Työajat, [viitattu 15.9.2009] Saatavissa:

http://www.stat.fi/til/tyti/2009/15/tyti_2009_15_2010-06-01_kat_005_fi.html

Tilastokeskus, Tilinpäätöstilaston laatuseloste, [viitattu 15.9.2009] Saatavissa:
http://www.stat.fi/til/litipa/2008/litipa_2008_2009-12-30_laa_001_fi.html

Työeläkeyhtiö Varma. [viitattu 2.11.2010] Saatavissa:
<https://www.varma.fi/fi/PdfDocuments/Anonymous/Julkaisut/tyohyvinvointi/EvitaPeiliTyokirja.pdf>

Työterveyslaitos, duunitalkoot, [viitattu 15.9.2010] saatavissa:
<http://www.ttl.fi/duunitalkoot/>

Työterveyslaitos, työaikasäädökset, [viitattu 6.9.2010] Saatavissa:
<http://www.ttl.fi/fi/tyohyvinvointi/tyoaika/tyoaikasaadokset/sivut/default.aspx>

Uuden yrittäjän vero-opas. Verohallituksen julkaisu 49.07.2007.[viitattu 25.9.2009]
saatavissa: <http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=1874;1536782>

Kuvat

Suomen yrittäjät. Yritysten määrä Suomessa. [viitattu 15.1.2010] Saatavissa:
<http://www.yrittajat.fi/File/68d5fa24-6203-45fe-9415-f1292a93ae67/Yrittajyystillasto2010.pdf>

Hookana, Heli. 2006. Naisyrittäjyys Satakunnassa. [viitattu 20.1.2010] Saatavissa:
<http://www.satamittari.fi/linkkitiedosto.asp?taso=0&id=52>

Suomen yrittäjät. Yrittäjän Evita ympyrä. [viitattu 1.9.2010] Saatavissa:
<https://www.varma.fi/fi/PdfDocuments/Anonymous/Julkaisut/tyohyvinvointi/EvitaPeiliTyokirja.pdf>

LIITE 1

KYSELYLOMAKE / Yksinyrittäjän arki

1. TAUSTATIEDOT

- Ikä
- ala, jolla toimii
- kuinka kauan toiminut yrittäjänä
- koulutustausta
- perhe (lapset?)

2. TYÖ AIKA

- miten pitkiä työpäiviä tekee pisimmillään ja voiko itse vaikuttaa työaikaan
- vapaa-päivät (kuinka paljon pystyy pitämään viikossa, onko riittävästi)
- loman pituus (onko kesälomaa tai talvilomaa ja kuinka pitkiä ne ovat)
- sairasloman työjärjestelyt

3. TYKY/VAPAA-AJAN TOIMINTA

- millaista työkykyä ylläpitävää toimintaa/harrastuksia on
- onko harrastus valittu tukemaan omaa jaksamista työssä

4. PERHE

- onko perheelle jäävä aika riittävä
- mitä mieltä perhe yrittäjyydestä

5. ASIAKKAAT

- millaisia asiakassuhteita on (satunnaisia, vakituisia)
- voitko valita asiakkaitasi
- millainen on mieluisa/unelma asiakkaasi

6. TULEVAISUUS

- Toimitko yrittäjänä vielä viiden vuoden päästä