

Pipsa Pulkkinen

Yritysten lyhyen elinkaaren syitä

Opinnäytetyö

Kevät 2012

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö
Pienen ja keskisuuren yritystoiminnan liikkeenjohdon koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Koulutusohjelma: Pienen ja keskisuuren yritystoiminnan liikkeenjohdon koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Markkinointi ja tuotantotalous

Tekijä: Pipsa Pulkkinen

Työn nimi: Yritysten lyhyen elinkaaren syitä

Ohjaaja: Tero Turunen, FM, KTT

Vuosi: 2012 Sivumäärä: 72 Liitteiden lukumäärä: 1

Opinnäytetyön tavoite oli tutkia Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan ohjeistamien yritysten lopettamisen syitä. Tutkimuskohteena olivat niin sanotut lyhyen elinkaaren omaavat, alle kolme vuotta toimineet yritykset. Tutkimus rajattiin ajallisesti koskemaan vuosina 2008 ja 2009 perustettuja yrityksiä. Tarkoitus oli selvittää yrittäjien motiiveja, koulutustaustaa, yrityskeskuksen toimintaa yrityksen perustamisen aikana, rahoitusta sekä kansantalouden vaikutusta yrityksiin.

Teoriaosuudessa perehdyttiin ensin Suomen kansantalouden tilanteeseen vuosina 2008–2011, joka kuvasi, millaisessa toimintaympäristössä yrittäjät perustivat yrityksensä. Tämän jälkeen käsiteltiin pk-yrittäjyyttä Suomessa, yrittäjyyteen ajavia tekijöitä sekä liiketoiminnan yleisimpiä lopettamisen syitä. Lopuksi tutustuttiin yrityksen elinkaari-teoriaan ja elinkaaren eri vaiheiden riskeihin.

Tutkimus toteutettiin yhdistäen kvantitatiivista ja kvalitatiivista tutkimusotetta ja tutkimusaineistoa. Otantamenetelmänä käytettiin harkinnanvaraista näytettä ja tutkimusmenetelmäksi valittiin teemahaastattelu. Ennen teemahaastatteluita analysoitiin perusjoukon demografisia ominaisuuksia käyttäen Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan tietojärjestelmästä saatua sekundääristä aineistoa.

Tutkimustulokset analysoitiin tilastollisen kuvailun keinoin, jonka tuotoksena muodostui yksityiskohtainen kuva jokaisesta tutkitusta yrityksestä. Tuloksina oli, että yrittäjien osaamattomuus, epärealistiset talouslaskelmat sekä rahoitus vaikuttivat yhdessä liiketoiminnan lopettamiseen. Tutkimustuloksia ei voi tilastollisesti yleistää koskemaan muita kuin tutkimukseen osallistuneita yrityksiä, mutta epäonnistumistarinoista voi kuitenkin olla hyötyä liiketoiminnan monimuotoisuuden ymmärtämisessä tutkittuja yrityksiä laajemminkin.

Avainsanat: elinkaarimallit, lakkauttaminen, pienet ja keskisuuret yritykset, yrittäjyys

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business school

Degree programme: SME Business Management

Specialisation: Marketing and Production Economics

Author/s: Pipsa Pulkkinen

Title of thesis: Reasons for winding up business in short-life-cycle start-up enterprises

Supervisor(s): Tero Turunen

Year: 2012 Number of pages: 72 Number of appendices: 1

The aim of the present thesis was to study the various reasons why the incubatees of the Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava Enterprise Agency finish their business activities in South Ostrobothnia. The main focus was on companies established during the years 2008 and 2009 with short lifespans. The purpose was to find out the entrepreneurs' motives, their educational background, the operations of the Enterprise Agency, financing, and the effect of the national economy on the companies.

The theoretical framework of this study consists of Finland's economy during the years 2008 to 2011 with the purpose of finding out in what kind of environment the entrepreneurs founded their companies. In addition to the theory, the study contains knowledge about small and medium-sized enterprises in Finland, factors driving people to self-employment, the most common factors driving companies to go out of business, and company life cycle theories.

The study was carried out combining the quantitative and qualitative research approaches and material. The sample was discretionary, and semi-structured interview was chosen as the research method. Before the interviews, the demographic properties of the target population were analyzed using secondary material received from the database of Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava.

The study results were analyzed statistically, and conclusions were drawn from the interviews. A detailed picture of each examined company was formed as an output. It became obvious that the entrepreneurs' inexperience in conjunction with unrealistic business plan calculations and financing resulted in business failure. The results cannot be statistically generalized to other companies. However, the detailed stories of the failed companies can be of use for understanding the diversity of business at a more general level.

Keywords: business failure, company life cycle, entrepreneurship, self-employment, SME

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Kuvio- ja taulukkoluetelo.....	6
Käytetyt termit ja lyhenteet	7
1 JOHDANTO	8
1.1 Tutkimuksen taustaa	8
1.2 Tavoitteet ja tutkimuksen rakenne.....	9
2 YRITYSTOIMINNAN LOPETTAMISEN SYITÄ	10
2.1 Kansantalouden tilanne 2008–2010.....	10
2.2 Pk-yrittäjyys Suomessa.....	13
2.3 Tie yrittäjyyteen.....	16
2.3.1 Vastentahtoinen yrittäjyys	18
2.3.2 Hautomotoiminta	19
2.4 Yleisimmät syyt liiketoiminnan lopettamiseen	21
2.5 Yrityksen elinkaari	25
2.5.1 Greinerin sekä Churchillin ja Lewisin elinkaarimallit.....	26
2.5.2 Yrityksen elinkaaren riskit	29
3 TUTKIMUSASETELMA.....	34
3.1 Tutkimusongelma.....	34
3.2 Tutkimusmenetelmä.....	34
3.2.1 Näyte.....	36
3.2.2 Teemahaastattelu	38
3.2.3 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti	40
4 TUTKIMUKSEN TULOKSET.....	42
4.1 Demografisten ominaisuuksien tarkastelua.....	42
4.2 Teemahaastattelun tulos.....	49
4.2.1 Yrittäjien alkutilanne.....	50
4.2.2 Yritys.....	52
4.2.3 Hautomotoiminta ja rahoitus	55

4.2.4 Yrityksen lopettaminen.....	57
4.2.5 Yhteenveto.....	62
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	65
LÄHTEET	67
LIITTEET.....	72

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Yritysten ongelmat rahoituksen saannissa (Yritysten rahoituskysely 2010, 11).....	11
Kuvio 2. Bruttokansantuotteen volyymin muutokset edellisestä neljänneksestä, % (Bruttokansantuote kasvoi 2011).	12
Kuvio 3. Työttömyysaste Suomessa vuosina 2007–2010 (Työvoimatutkimus 2010).....	13
Kuvio 4. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset 1. neljännes, koko Suomi (Aloittaneiden yritysten määrä kääntyi laskuun 2011, Uusien yritysten 2010).	14
Kuvio 5. Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava: 2008 ja 2009 aloittaneiden yritysten yritysmuoto verrattuna lyhyen elinkaaren omaaviin, lopettaneisiin yrityksiin.	15
Kuvio 6. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset Etelä-Pohjanmaalla (Aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten 2011).....	16
Kuvio 7. Yrittämistilanne valinnan vapauden ja suotuisuuden suhteen (Huuskonen 1995, 76).....	19
Kuvio 8. Yrityksen perinteinen elinkaarimalli (Jylhä, Paasio & Strömmer 1997, 27).....	25
Kuvio 9. Uudet yritykset kriittisessä alkuvaiheessa sekä vakiintumisvaiheessa (Littunen 2000, 102, 104).....	30
Kuvio 10. Kuolemanlaakso (Mukailtu: Marriott [Viitattu 30.1.2012]).....	32
Kuvio 11. Yrittäjien ikäluokkajakauma.....	43
Kuvio 12. Yrittäjien sukupuolijakauma	44
Kuvio 13. Koulutusluokkajakauma 2008	45
Kuvio 14. Koulutusluokkajakauma 2009	46
Kuvio 15. Lyhyen elinkaaren yritysten toimialajakauma koulutusluokittain	47
Kuvio 16. Työtilannejakauma 2008	48
Kuvio 17. Työtilannejakauma 2009	49
Kuvio 18. Teemahaastatteluiden sukupuoli- ja ikäjakauma	50
Taulukko 1. Näytteen lukumäärät perustusvuosittain.....	42

Käytetyt termit ja lyhenteet

AY	Avoin yhtiö
BKT	Bruttokansantuote
ELY-keskus	Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus
Finnvera Oy	Suomen valtion omistama erityisrahoittaja
GEM-tutkimus	Global Entrepreneurship Monitor
Mikroyritys	Yritys, joka työllistää alle kymmenen henkilöä
Oy	Osakeyhtiö
Pk-yritys	Pieni ja keskisuuri yritys
SAK	Suomen Ammattiliittojen Keskusjärjestö
T:mi	Toiminimi
Tekes	Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus
Yksinyrittäjä	Yhden henkilön yritys

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen taustaa

Pk-yritykset ovat tärkeä osa suomen kansantaloutta ja niiden osuus työllistäjinä on huomattavan suuri. Tutkimusten mukaan kuitenkin joka kolmas uusista yrityksistä lopettaa toimintansa alle viiden vuoden toiminnan jälkeen. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 60.) Lyhyen elinkaaren omaavat yritykset ovat yhä enemmän tutkittu ilmiö ympäri maailmaa. Mikä saa ihmiset lähtemään yrittäjyyteen ja mitkä asiat vaikuttavat yrityksen lyhyen elinkaaren kehitykseen?

Tämä opinnäytetyö käsittelee yritysten lopettamisen syitä. Työn toimeksiantaja on Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava. Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava toimii Etelä-Pohjanmaan maakunnassa tarjoten maksuttomia ja luottamuksellisia asiantuntijapalveluita aloittaville yrittäjille. Vuonna 1992 perustettu Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry toimii Uusyrityskeskus Neuvoa-antavan ylläpitäjänä. (Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava, Etusivu. [Viitattu 10.10.2011].) Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava toimii tiiviissä yhteistyössä kuntien, pankkien, vakuutusyhtiöiden, koulujen, yritysten sekä järjestöjen kanssa. Useat näistä yhteistyökumppaneista ohjaavat yrittäjiä neuvontaan Uusyrityskeskukseen, sekä osallistuvat Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan toiminnan rahoittamiseen. (Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava, Yhteistyössä. [Viitattu 10.10.2011].)

Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan tarjoamat palvelut keskittyvät yritystoiminnan aloittamiseen tarvittavien suunnitelmien tekemiseen ja tietojen antamiseen. He arvioivat yritysidean ja neuvovat miten liikeidea voisi kehittää. He auttavat yrittäjää myös liiketoimintasuunnitelmassa, rahoituksessa, talouslaskelmissa, verotuksessa, vakuutusasioissa, perustamismenettelyssä, rekisteröinnissä sekä yritysmuodon valinnassa. Sen lisäksi Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava antaa starttirahalausuntoja rahoittajille. (Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava, Etusivu [Viitattu 10.10.2011].)

Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavalle on myönnetty laatusertifikaatti ISO 9001. Toimitusjohtaja Ari Loukasmäen (2011) mukaan Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan

tavoitteena on, että 90 % neuvotuista ja perustetuista yrityksistä toimii 2 vuotta perustamisesta ja 80 % neuvotuista ja perustetuista yrityksistä toimii 5 vuotta perustamisesta. Aikaisempia tutkimuksia Etelä-Pohjanmaan yrittäjien lopettamisesta ei ole tehty Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan toimesta.

1.2 Tavoitteet ja tutkimuksen rakenne

Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli selvittää Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan ohjeistamien, alle kolme vuotta toimineiden, yritysten lopettamisen syitä. Tarkoituksena on tutkia lyhyen elinkaaren omaavia yrityksiä.

Tutkimuksen ensisijainen tavoite oli tuottaa tietoa Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavalle ja selvittää, miksi heidän neuvomat yritykset lopettavat toimintansa alle kolmen vuoden toiminnan jälkeen ja mitkä asiat vaikuttavat yritystoiminnan kannattamattomuuteen. Tämän tiedon avulla Uusyrityskeskus voi kehittää omia neuvontapalveluita ja mahdollisesti tunnistaa lyhyen elinkaaren yrityksen ennen yrityksen perustamista.

Opinnäytetyö koostuu viidestä luvusta. Luvussa kaksi luodaan tutkimuksen viitekehys, jossa käsitellään yritystoiminnan lopettamisen syitä kirjallisuuden pohjalta. Luku kolme sisältää empiirisen tutkimuksen tutkimusasetelman, jonka pohjalta tämä tutkimus on toteutettu. Luku kolme sisältää myös tutkimusongelman, tutkimusmenetelmän ja tutkimuksen otannan tarkemman määrittelyn, sekä arvioi tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä. Luvussa neljä esitellään tutkimuksen tulokset siten, että ensin käsitellään sekundäärisestä aineistosta tehdyt päätelmät ja sitten esitellään teemahaastattelun tulokset. Luku viisi sisältää tutkimukseen sekä kirjallisuuteen perustuvat johtopäätökset.

2 YRITYSTOIMINNAN LOPETTAMISEN SYITÄ

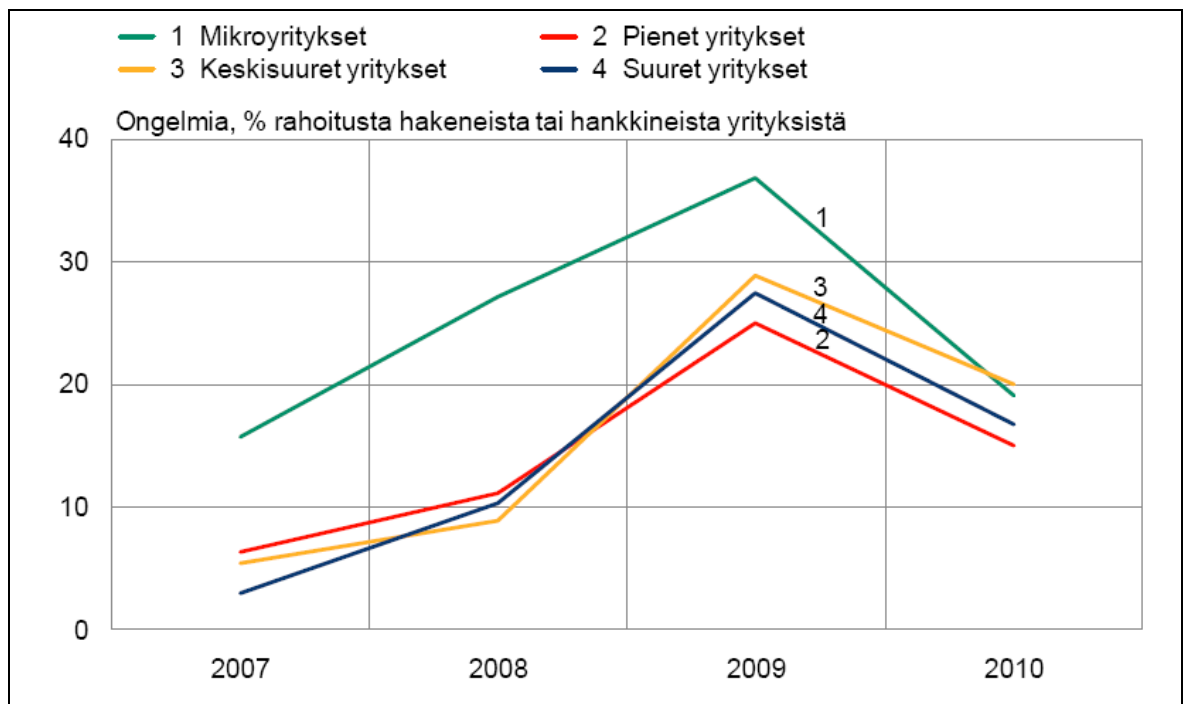
Yritystoiminnan lopettamista on tutkittu vähemmän kuin yritystoiminnan aloittamista. Yritystoiminnan lopettamisen syyt ovat monen suuren ja pienen asian summa, eikä niitä voi kaikkia ennustaa. Huolellisella suunnittelulla sekä riskit tunnistamalla yritys voi kuitenkin välttää yleisimmät kuopat yrityksen alkutaipaleella.

2.1 Kansantalouden tilanne 2008–2010

Tämä alaluku käsittelee vuoden 2008–2010 vuoden kansantalouden tilannetta, sillä opinnäytetyön tutkimus on rajattu koskemaan vuonna 2008 ja 2009 aloittaneita yrityksiä. Vuodesta 2011 ei ole vielä julkaistu tilastollista tietoa, joten sitä vuotta ei voida käsitellä. Kansantalouden tilanteen kartoituksella on tarkoitus ymmärtää millaisessa toimintaympäristössä yrittäjät perustivat yrityksensä ja miten ne toimivat perustamisen jälkeen. Kansantalouden tilannetta voi seurata monilla mittareilla. Koska koko kansantalouden ymmärtäminen on vaativaa, opinnäytetyö keskittyy vain tiettyihin, oleellisiin mittareihin. (Miettinen 1998, 13.)

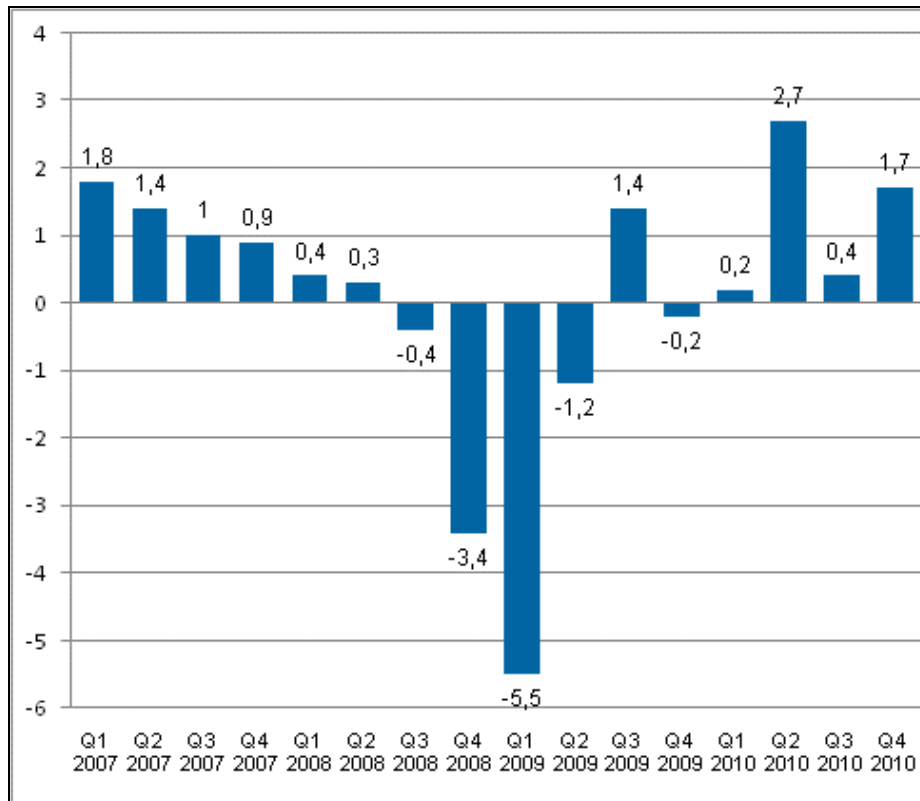
Ensimmäisenä mittarina on raha. Vuoden 2007 lopulla alkanut häiriötila kansainvälisillä rahoitusmarkkinoilla sai aikaan bruttokansantuotteen laskun vuonna 2008. Finanssikriisi iski myös suomeen heikentäen pankkien tuloksia ja aiheuttaen luottotappioita. Tämä vaikutti suuresti Suomen yritystoimintaan ja yritystoiminnan rahoitukseen. Pankit tiukensivat huomattavasti laina-ehtoja ja takauksia. Finanssikriisillä oli vaikutusta suoraan myös viennin määrään. Vienti laski, sillä lyhytaikaisten luottojen määrää ja saatavuutta tiukennettiin. (Freystätter & Mattila 2011, 14.) Suomen Pankin julkaisu käsittelee finanssikriisin aiheuttamaa rahoituksen saannin ongelmaa pienyrityksistä suuriin yrityksiin. Kuvioista yksi (Kuvio 1) nähdään, että mikroyrityksillä on ollut eniten ongelmia ulkoisen rahoituksen saannissa. Tämä johtuu mikroyritysten vakuuksien puutteesta, joten usein rahoitus jää kokonaan saamatta. Samoja ongelmia kohdataan pienyrityksissä. Suurissa ja keskisuurissa yrityksissä ongelmiksi koetaan

lyhytaikaiset ja liian suuret rahoitukset. Selvää kuitenkin on, että rahoituksen saanti on vaikeutunut finanssikriisin myötä. (Yritysten rahoituskysely 2010, 11.)



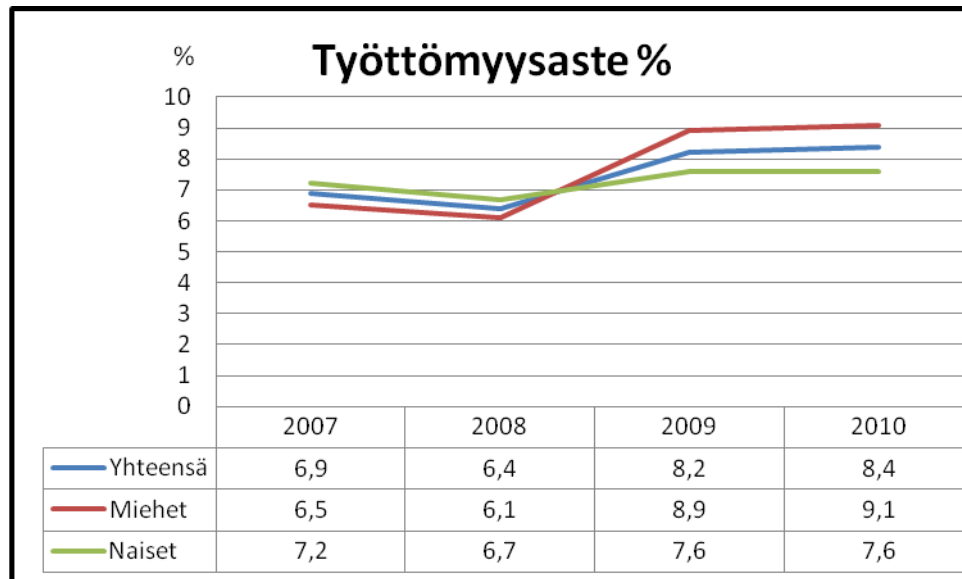
Kuvio 1. Yritysten ongelmat rahoituksen saannissa (Yritysten rahoituskysely 2010, 11).

Toisena mittarina on bruttokansantuote, yksi tärkeimmistä kansantalouden mittareista. Bruttokansantuote eli BKT "...muodostuu yhden vuoden aikana tuotettujen lopulliseen kulutukseen tarkoitettujen hyödykkeiden hintojen summana." (Miettinen 1998, 20). Kuvio 2) käy ilmi Suomen bruttokansantuotteen kehitys. Vuoden 2008 lopulla Suomi koki taantuman. Taantuman sai aikaan laskusuhdanne, joka johtui BKT:n hidastuneesta kasvusta. Laskusuhdanteessa kokonaiskysynnän määrä hidastuu. (Miettinen 1998, 73.) Taantumaksi ajatellaan puolen vuoden jaksoa, jolloin talous ei kasva. Taantuman pitkittyminen tarkoittaa laman alkua. (Teollisuuden toimialakatsaus 2009.) Kun kokonaiskysynnän määrä laskee, sillä on musertava vaikutus pk-yrityksiin. Kaiken kokoiset yritykset kokevat taantuman tuomat vaikeudet, mutta pienet ja keski-suuret yritykset ovat heikoimmilla. Taantuman vaikutus näkyy ensimmäisenä teollisuuteen ja vientiin keskittyneissä yrityksissä. Kysynnän ei tarvitse laskea paljon, että se vaikuttaa pieniin yrityksiin. (Freystätter & Mattila 2011, 18–19.)



Kuvio 2. Bruttokansantuotteen volyymin muutokset edellisestä neljänneksestä, % (Bruttokansantuote kasvoi 2011).

Viimeisenä kansantalouden mittarina toimii työttömyys. Työttömyys mittaa paremmin väestön hyvinvointia kuin bruttokansantuote (Miettinen 1998, 69). Työttömyys ja bruttokansantuote korreloivat negatiivisesti keskenään, eli bruttokansantuotteen noustessa työttömyys laskee (Koskela 2004, 185). Tätä negatiivista korrelointia kutsutaan Okunin laiksi (Freystätter & Mattila 2011, 31). Kuvio kolme (kuvio 3) kuvaa työttömyysasteen kehitystä suomessa vuosina 2007–2010. Vuonna 2008 työttömyysaste oli 6,4 prosenttia ja se nousi vuonna 2009 8,2 prosenttiin. Laskusuhdanteen ja taantuman vaikutus työttömyyteen riippuu työmarkkinoiden sopeutumisesta talouden tilanteeseen. Työttömyys ei nouse huimasti työmarkkinoiden sopeutuessa tilanteeseen esimerkiksi alentamalla palkkaverotusta tai sivukuluja. Jos näin ei tapahdu, kysynnän laskiessa yritysten on säästettävä resursseja irtisanomisilla. (Miettinen 1998, 74.) Suomessa vuoden 2008 taantuman aikaan turvauduttiin irtisanomisten sijaan ylitöiden vähentämiseen, lomautuksiin ja lyhennettyihin työviikkoihin. Tämän vuoksi Suomen työttömyys ei suoraan seuraa Okunin lakia. (Freystätter & Mattila 2011, 31.)



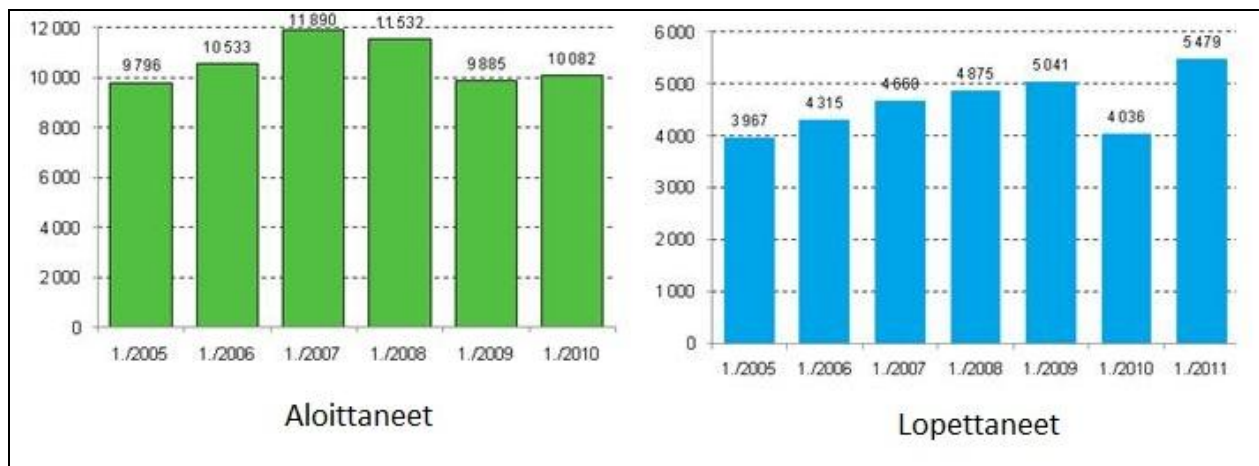
Kuvio 3. Työttömyysaste Suomessa vuosina 2007–2010 (Työvoimatutkimus 2010).

Näiden mittareiden ja tilastojen perusteella kansantalouden tilanne on ollut vaikea vuosina 2008–2010. Suomen bruttokansantuote laski huimasti vuonna 2009 luoden työttömyyttä sekä laskien kysyntää. Yritykset joutuivat leikkaamaan resurssejaan lomautuksilla ja irtisanomisilla. Vuodet 2008 ja 2009 ovat olleet vaikeita aikoja yrityksen perustamiselle. Finanssikriisin myötä yrityksen rahoituksen saanti on ollut haastavaa. Perustamisen jälkeen kuolemanlaaksoon joutuminen, eli kassavirran negatiivinen kehitys, on varmasti tuonut taantumassa lisähaasteita, sillä rahoitus on ollut tiukassa. Monet ihmisistä olivat työttömiä, joten se antaa aihetta ajatella myös pakkoyrittäjyyden mahdollisuutta näinä vuosina. Olisiko mahdollista, että ihmiset perustavat yrityksen vain työllistääkseen itsensä työnhakuprosessin ajan?

2.2 Pk-yrittäjyys Suomessa

Suomen yrityskanta koostuu suurimmaksi osaksi pienistä yrityksistä. Vuonna 2008 suomen yrityksistä 99,8 prosenttia oli pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Mikroyritysten, eli alle kymmenen henkilöä työllistävien, yritysten määrä oli kaikkiaan 98 prosenttia. Suurin osa näistä mikroyrityksistä työllistää alle kaksi henkilöä. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 37.) Vuonna 2008 koko pk-sektorin osuus BKT:stä oli yli

40 prosenttia ja yritysten liikevaihdosta (395 miljardia euroa) noin puolet. (Pk-yritysten rooli suomessa 2008 [Viitattu 7.11.2011].) Tilastokeskuksen tutkimusten mukaan aloittaneiden yritysten määrä lähti laskuun vuonna 2008 ja jatkoi laskuaan vuoden 2009 loppuun asti. Samaan aikaan lopettaneiden yritysten määrä kasvoi tasaisesti käyden hieman alempana vuonna 2010. (Uusien yritysten perustaminen 2011.) Kuvio neljä (Kuvio 4) on tilastokeskuksen julkaisema yritystilanne vuosien 2005–2011 ensimmäiseltä neljännekseltä. GEM -tutkimuksesta selvisi talouskriisin vaikuttaneen yrittäjäaktiivisuuden laskuun, mutta vuonna 2009 lopettaneisiin yrityksiin talouskriisillä ei nähty olevan vaikutusta. (Stenholm, Heinonen, Kovalainen & Pulkkinen 2009, 3-4.)



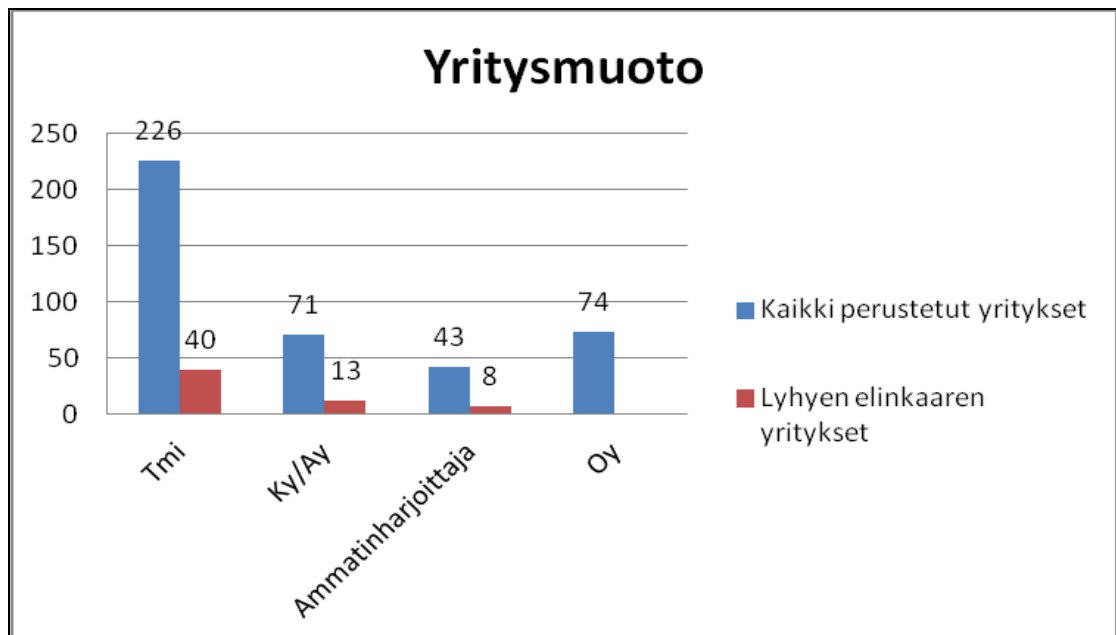
Kuvio 4. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset 1. neljännes, koko Suomi (Aloittaneiden yritysten määrä kääntyi laskuun 2011, Uusien yritysten 2010).

Vuonna 2009 tehdyn GEM -tutkimuksen (Global Entrepreneurship Monitor) mukaan suomalaisten miesten sekä nuorten aikuisten yrittäjäaktiivisuus on laskenut. Samaan aikaan kuitenkin korkeasti koulutettujen ja innovatiivisten yrittäjien määrä on nousussa. Innovatiivisuus on kuitenkin pohjoismaisella tasolla heikkoa, sillä suomessa innovatiivisten yritysten määrä on toiseksi alhaisin. Myös kasvupalukkuus suomalaisten yritysten keskuudessa on heikkoa. (Stenholm, Heinonen, Kovalainen & Pulkkinen 2009, 5-7.)

Työ- ja elinkeinoministeriön tutkimuksen mukaan lähes yksi kolmasosa yrityksistä lopettaa toimintansa ensimmäisten kolmen vuoden aikana. Eloönjäämisaste vaihtelee toimialoittain ja jopa yritysmuodoittain. Myös yrittäjän sukupuolella on väliä, sillä naisten eloonjäämisaste on usein matalampi miehiin verrattuna.

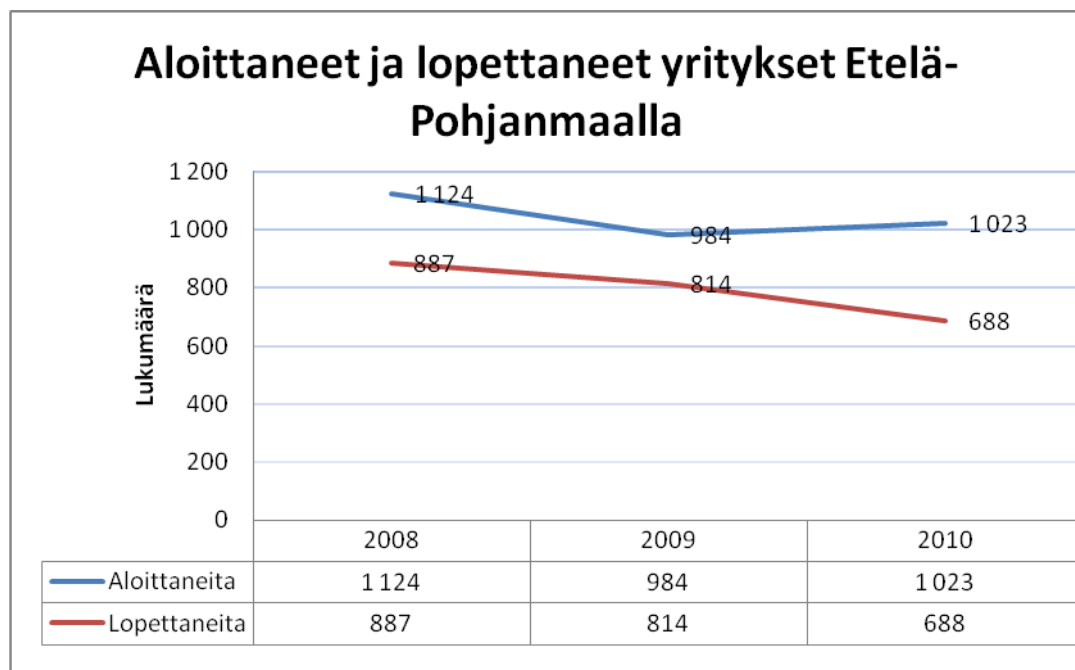
Yritysmuodoista toiminimellä toimivilla yrityksillä on matalin eloonjäämisaste. Toiminimi on helppo aloittaa ja helppo lopettaa, sekä toiminimellä yrittäjä voi aloittaa liiketoiminnan pienellä pääomalla. Huomattavasti paremmin menee osakeyhtiöillä, joilla on toimialoista korkein eloonjäämisaste. Osakeyhtiöiden liiketoiminta on myös pääomavaltaisempaa verrattuna toiminimeen. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 60–61.) Oman pääoman suuruus voi siis vaikuttaa yrityksen eloonjäämisasteeseen. Osakeyhtiön perustamiseen tarvitaan 2 500 € alkupääomaa, kun taas toiminimi tarvitsee vain yrittäjän työpanoksen (Yritysmuoto [Viitattu 15.11.2011]).

Kun verrataan tämän opinnäytetyön perusjoukkoa kaikkiin 2008–2009 Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan ohjeistamiin yrityksiin, voidaan huomata samankaltaisuuksia Työ- ja elinkeinoministeriön yrittäjyyskatsauksen kanssa. Kuvio 5 (Kuvio 5) voidaan tarkastella yritysmuotoa. Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan asiakkaista 226 on valinnut toiminimen. Voidaan huomata, että suurin osa lopettaneista on myös toiminimiä. Huomattavinta tässä kuviossa kuitenkin on se, että osakeyhtiöitä on perustettu 74. Yhtään osakeyhtiötä ei ole lopettanut alle kolmen vuoden toiminnan jälkeen. Osakeyhtiöillä on siis tässäkin tapauksessa korkeampi eloonjäämisaste.



Kuvio 5. Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava: 2008 ja 2009 aloittaneiden yritysten yritysmuoto verrattuna lyhyen elinkaaren omaaviin, lopettaneisiin yrityksiin.

Työ- ja elinkeinoministeriön yrittäjyyskatsaus 2010 tutkii yrittäjyyttä myös maakunnittain. Yrittäjyyttä kuvataan yritystiheytenä, eli montako asukasta on yhtä yritystä kohti. Etelä-Pohjanmaan maakunnassa on korkea yritystiheys, heti pääkaupunkiseudun ja Varsinais-Suomen jälkeen. Kuitenkin Etelä-Pohjanmaan yrityskannan kasvu oli alhaista. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 188–189.) Etelä-Pohjanmaalla yritysten perustaminen lähti hieman laskuun vuonna 2009, eikä määrä noussut kuin 39 yrityksellä seuraavana vuonna. (Kuvio 6) Tähän voi olla syynä tuolloin vaikuttanut taantuma. Taantuma tai jokin muu syy sai yritysten lopettamisen hieman nousuun vuonna 2009. Lopettaneiden yritysten määrä laski kuitenkin huomattavasti vuonna 2010, jopa 126 yrityksellä.



Kuvio 6. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset Etelä-Pohjanmaalla (Aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten 2011).

2.3 Tie yrittäjyyteen

Yrittäjyyttä pidetään yleisesti toisena, vapaaehtoisena vaihtoehtona palkkatyölle. Kautosen ja Kantolan (2007, 17) mukaan yrittäjyys nähdään hyvänä asiana, jopa lama-ajan pelastajana kuin talouden nostajanakin. Tämän vuoksi yrittäjyyttä pyritään edistämään kaikin tavoin uusien työpaikkojen ja kasvun toivossa. Vuonna

2010 SAK:n kestävän talouskasvun ja työllisyyden ohjelman julkaisussa mainittiin seuraavat yrittäjyyttä edistävät kohdat:

7. Koulutuksen kaikilla tasoilla tarvitaan nykyistä enemmän yrittäjyyskasvatusta ja koulutusta samoin kuin työelämä tietoutta.

17. Tarvitaan pitkän aikavälin kasvuyrittäjyysohjelma, jonka tavoitteena on lisätä kasvuhakuisten yritysten määrää ja houkutella investointeja. Kasvuhakuisille yrityksille tukea antavaa rahoitusta ja neuvontaverkostoa selkeytetään. Kasvua tuetaan sekä yritys- että yksilötasolla muun muassa kilpailukykyisellä verotuksella. Erityisesti osaamisintensiivisten palvelujen kasvumahdollisuuksia on parannettava.

64. Yrittäjyyden edistämiseksi yrittäjyyskasvatusta tulee vahvistaa kaikilla koulutusasteilla sekä opettajien perus- ja täydennyskoulutuksessa.

73. Yrittäjyyttä tulee tukea muun muassa laajentamalla startti-rahankäyttöä erilaisten aloittavan yrittäjyyden muotojen tukemiseen. (SAK 2010, 6–14.)

Suuri osa yrittäjyyden edistäjistä ja tukijoista ovat kuitenkin sitä mieltä, että yritysten määrä ei ole niin tärkeää kansantaloudelle kuin yritysten laatu. Kasvuyritykset työllistävät ihmisiä ja rikastuttavat sen alueellista kehitystä. Itse yritysten määrällä on tietysti oma vaikutuksensa työllisyyteen, mutta suurin osa aloittavista yrityksistä työllistää yhden tai kaksi henkilöä. Siksi yrittäjyyden edistämässä tulisi kiinnittää huomiota myös laadullisiin asioihin. (Varamäki, Saarakkala, & Tornikoski 2007, 13.)

Suomessa yritysten määrä on jatkuvassa kasvussa ja yrittäjyyden edistämisen vuoksi on tehty erilaisia tutkimuksia yrittäjien motiiveista aloittaa yritys. Nämä tekijät kiinnostavat tutkijoita muun muassa siksi, että saataisiin tietoa miten voidaan kannustaa ihmisiä valitsemaan yrittäjyys palkkatyön sijaan. (Kautonen & Kantola 2007, 17.) Useat tutkimukset ovat paljastaneet, että yrittäjyyteen kannustaviksi tekijöiksi ovat muodostuneet aikaisemmat kokemukset sekä yrittäjän persoonallisuus. Persoonallisuuden ominaisuuksilla tarkoitetaan henkilökohtaisia toimintatapoja esimerkiksi päätöksenteossa; kuinka henkilö toimii erilaisissa tilanteissa ja kuinka henkilö ilmaisee itsensä. Yhtä tärkeitä ovat myös taloudelliset,

sosiaaliset ja poliittiset tekijät. Aikaisempi yrittäjäkokemus, perheyrittäjätausta sekä työkokemus ovat yrittäjyyden yleisimpiä taustatekijöitä. Usealla yrittäjäksi ryhtyneellä on kokemusta pienestä yrityksestä ja sen hoitamisesta. Työkokemuksella hankittua asiantuntemusta käytetään voimavarana ja kilpailuetuna oman yrityksen perustamiselle. Usein ensimmäinen yritys onkin samaa alaa kuin aikaisempi työpaikka. (Huuskonen 1995, 51–53, 57.)

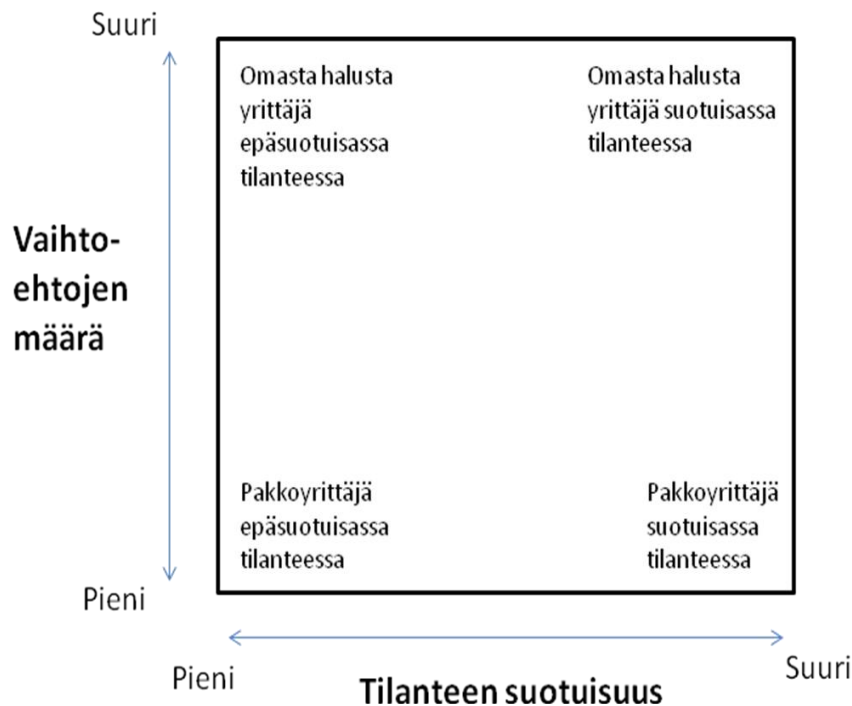
2.3.1 Vastentahtoinen yrittäjyys

Tutkimukset ovat antaneet hyödyllistä tietoa yrittäjyydestä ja se on tuonut tietoisuuteen termin pakkoyrittäjyys. Pakkoyrittäjyydestä tai vastentahtoisesta yrittäjyydestä puhutaan silloin, kun yrittäjän ajautuminen yrittäjyyteen tapahtuu olosuhteiden pakosta tai väärin perustein. (Kautonen & Kantola 2007, 18.) Pakkoyrittäjyyteen päätyminen syitä voivat olla esimerkiksi nykyiseen työtilanteeseen tyytymättömyys, ura ei etene halutulla tavalla tai yksinkertaisesti työttömyys (Huuskonen 1995, 76).

Suomen yrittäjien tekemän tutkimuksen mukaan yksinyrittäjien tärkein syy toimia yrittäjänä ovat vapaus ja itsenäisyys (noin 75 prosenttia). Vaikka suurin osa vastaajista oli tätä mieltä, niin toiseksi suurimman vastausprosentin (9 prosenttia) sai palkkatyön menetys tai pakkoyrittäjyys. (Yksinyrittäjäkysely 2010, 4.) Littusen (2000, 28–29) tutkimuksesta selviää työttömyyden ja sen uhan olevan suuri motivaatiotekijä ryhtyä yrittäjäksi. Sillä on myös vaikutusta valittuun yritysstrategiaan. Tutkimuksesta kuitenkin käy ilmi, että työttömyydellä ei nähty olevan suoraa yhteyttä yrityksen kykyyn kehittyä. (Littunen 2000, 28–29.)

Myös Kautonen ja Kantola (2007, 18) kuvaavat vastentahtoisesta yrittäjän henkilöksi, joka kokee ainoaksi mahdollisuudeksi itsensä työllistämisen. Dennis (1996) kirjoittaa artikkelissaan pakkoyrittäjyyden olevan todella vaikea selvittää. Kyselyillä selvitettyjä tilastoja hämää usein se, että esimerkiksi itsensä työttömäksi merkinnyt vastaaja on opiskelija, eläkkeellä tai kotiäitinä, ennen yrityksen perustamista. (William. J. Dennis. 1996, 651–652.) Yrittäjyyteen päätyminen riippuu elämäntilanteesta sekä käsillä olevista vaihtoehtoista. Huuskonen (1995) esittää kirjassaan mallin tilanteen ja vaihtoehtojen suhteesta yrittäjyyteen (Kuvio

7). Paras tilanne yrittäjällä on, kun vaihtoehtojen määrä sekä tilanteen suotuisuus ovat molemmat suuria. Tällöin yrittäjä on ”omasta halusta yrittäjä suotuisassa tilanteessa”. Kuvasta nähdään, että pakkoyrittäjyydessä tilanteen suotuisuus saattaa olla suuri, mutta vaihtoehtojen määrä aina pieni. (Huuskonen 1995, 76.)



Kuvio 7. Yrittämistilanne valinnan vapauden ja suotuisuuden suhteen (Huuskonen 1995, 76).

Termiä pakkoyrittäjyys on kuitenkin kritisoitu, sillä yrityksen aloittaminen on pohjimmiltaan oma valinta. Kautonen ja Kantola (2007, 19) painottavatkin, että esimerkiksi Suomessa pakkotilanteita yrittäjyyteen ei helposti synny hyvän sosiaaliturvan myötä. (Kautonen & Kantola 2007, 19.)

2.3.2 Hautomotoiminta

Kun päätyy lähtemään yrittäjyyden tielle, on yrittäjällä vastassa useita haasteita. Usein yrittäjät eivät pysty itse selättämään näitä haasteita ja silloin yrityshautomot tulevat kuvioihin. Yrityshautomotoiminta on yleistynyt Suomessa. Yrityshautomolla tarkoitetaan organisaatiota, joka antaa neuvoa yritystoiminnan alku- ja toimintavaiheissa. Hautomot auttavat yrityksiä rahoituksessa, liikeideassa sekä

liikeidean arvioinnissa. Hautomoiden tarkoitus on antaa yrittäjille tietoja liikeidean kehittämisestä ja kasvuyrityksen luomisesta. Yrityshautomot keskittyvät niin yritykseen kuin yrittäjäänkin. Yrittäjille järjestetään yrittäjäkoulutuksia ja luodaan valmiuksia yrittäjyyteen. Yrityksille hautamotoiminta voi olla maksutonta tai maksullista. Palveluja tarjoavat muun muassa Uusyrityskeskukset ja ELY-keskukset ympäri suomea.

Yrityshautomoiden tarjoamat palvelut eroavat toisistaan. Palvelut voivat vaihdella parin tunnin tapaamisista jopa kolmen vuoden läheiseen yhteistyöhön. Monet yrityskeskukset tarjoavat sekä lyhytaikaista yritysneuvontaa kuin pitkäaikaista hautamotoimintaa. Pitkäaikaisissa suhteissa yrittäjille on tarjolla jopa tilitoimistopalveluita ja toimistotiloja. Hautomo mahdollistaa myös yritysten verkostoitumisen muiden hautomon yritysten sekä alueen yritysten kanssa. Kyse on sosiaalisten kontaktien luomisesta ja niiden ylläpitämisestä. Pitkäaikaisiin yrityshautomoihin otetaan innovatiivisia, hyvän liikeidean omaavia kasvuyrityksiä. (Novago yrityskehitys Oy 2011.)

Rahoitusyhtiöt tekevät läheistä yhteistyötä yrityskeskusten kanssa. Usein rahoitusta hakemaan tuleva yrittäjä ohjataan yrityshautomoon. Yrityshautomot ikään kuin toimivat rahoitusyhtiöiden tukipilarina ja arvioivat rahoituksen kannattavuuden. Hautomo arvioi yrityksen ja auttaa yrittäjää esimerkiksi liiketoimintasuunnitelmassa ja/tai kassavirta-analyysin teossa. Hautomoiden toiminta vaikuttaa siis monin tavoin yritysten perustamiseen ja myös perustamatta jättämiseen. (Novago yrityskehitys Oy 2011.) Maksullisten ja maksuttomien yrityshautomoiden toiminta eroaa varmasti toisistaan. Maksullisia palveluja tarjoava yrityshautomo voi karsia huonot liikeideat tai ei-kasvuyritykset asiakaskunnastaan. Se voi myös hyväksyä huonolla liikeidealla olevan yrityksen maksua vastaan. Maksuilla hautomot karsivat pienellä pääomalla toimivat yritykset, joilla ei ole varaa maksaa jäsenmaksuja. Maksuttomat palveluntarjoajat toimivat usein julkisella rahalla ja yhteistyökumppaneiden rahoituksella. Näin ollen autettavien yritysten kirjo on taatusti laajempi. Kumpi on yritykselle parempi, sen päättää itse yrittäjä.

Yrityshautomaita on kritisoitu muun muassa lehdistössä, kun Helsingin-sanomien talousuutisissa puhuttiin yrityshautomoiden hyödyistä. Artikkelin mukaan

yrityshautomoitteita on vuonna 2007 ollut noin sata ja että hautomot keskittyvät liikaa yritysten määriin, laadun sijaan. Artikkelissa haastatellun Tekesin edustajan mielestä yrityshautomotoimintaa tulisi uudistaa. Yksi keino karsia huonoimpia yrityshautomoitteita olisi yrityshautomoiden julkisen tuen ohjaaminen suoraan aloittaville yrityksille. Tällöin yrittäjät voisivat käyttää rahat suoraan parasta palvelua antavalle yrityshautomolle. (Alkio 2007.)

2.4 Yleisimmät syyt liiketoiminnan lopettamiseen

Pienille yrityksille liiketoiminnan lopettaminen on monesti todennäköisempää kuin suurille yrityksille. Lopettamiselle on monia eri syitä ja taustalla saattaa olla sekä sisäisiä että ulkoisia tekijöitä. (Kallio 2002, 89.) Littusen (1997, 85) mukaan lyhyen elinkaaren omaavat yritykset ovat usein panostaneet muita enemmän tuotekehitykseen. Kuitenkin tuotekehityshankkeet ovat jääneet toteuttamatta ja yritykset keskittyvät vain yhteen tuotteeseen. Yritykset ovat myös kuluttaneet resursseja asiakaskunnan kasvattamiseen ja yritysten liiketoiminta on muuttunut aloitustilanteesta. Pelkkä tuotteisiin erikoistuminen ei kanna kriittisen alkuvaiheen yli, vaan yritysten tulisi tehdä läpimurto markkinoille taatakseen säilymisen. (Littunen 1997, 85)

Yrittäjän ominaisuudet. Yrittäjän ominaisuudet vaikuttavat monen pk-yrityksen aloittamiseen, mutta ne ovat myös monen yrityksen lopettamisen syy. Näitä ominaisuuksia ovat muun muassa yrittäjän vähäinen koulutus, markkinoiden ja tuotteiden tuntemattomuus sekä huono johtajuus. Yleensä huono johtajuus ajaa yrityksen epäonnistumiseen. (Kallio 2002, 90–92.) Lyhyen elinkaaren omaavat yritykset kompastuvat monesti omaan kehitykseensä. Liian nopea kasvuhaluus ja yritystoiminnan nopeat muutokset johtavat resurssien loppumiseen ja yrittäjän johtamiskykyjen puutteellisuuteen. (Littunen 1997, 85.) Kallion (2002, 91) sanoin ”Syystä Smallbone (1990) väittää, että suurin osa pienyrityksistä ei lopeta toimintaansa kysynnän puutteesta, riittämättömästä rahoituksesta tai väärin valitusta sijainnista vaan siitä, että omistajayrittäjällä ei ole tarpeeksi motivaatiota tai kykyä vetää firmaansa menestyksellisesti.”

Resurssit. Resursseilla tarkoitetaan yrityksen henkisiä kuin fyysisiäkin varoja. Resursseiksi kutsutaan kaikkea, joka tuottaa arvoa itse liiketoiminnalle. Resursseihin lukeutuvat rahallinen omaisuus ja kiinteä pääoma kuten tilat ja koneet, mutta myös henkilöstön osaaminen ja suhdepääoma, eli verkostot ja luodut suhteet markkinoilla. (Luoma 2010.) Resurssien puutteesta johtuva liiketoiminnan lopettaminen pienessä yrityksessä voi johtua siis henkilökunnan osaamattomuudesta tai riittämättömyydestä tai rahallisten resurssien loppumisesta.

Rahoitus. Rahoitus on olennainen osa yritystoimintaa. Yritystoiminnan alkuvaiheen rahoituksen tulisi olla riittävää kattamaan kaikki investoinnit ja yritystoiminnan menot. Yritystoiminnan alussa rahoitus on lyhyen aikavälin rahoitusta, jonka jälkeen tulorahoituksen tulisi kattaa liiketoiminta. (Rahoituksen suunnittelu [Viitattu 16.11.2011].) Rahoitusta hankittaessa tulee ottaa huomioon kassavirta, sillä yrityksen alkuvaiheessa on menoja jo kun kassavirta on negatiivinen. Rahoitustarpeen arviointiin tulee tehdä kassavirta-analyysi, joka antaa viittausta yrityksen maksukykyvystä. Jos kassavirta-analyysi on epärealistinen, on yrityksen rahoituskin suunniteltu väärin. (Kassavirtalaskelmat [Viitattu 16.11.2011].) Ilman rahaa tai rahoitusta yrityksen elinkaari loppuu lyhyeen.

Rahoituksen lähteitä ovat oma pääoma ja vieras pääoma sekä tulorahoitus. Vierasta pääomaa eli lainaa yritykset hakevat sijoittajilta, rahoitusyhtiöiltä, pankeilta tai julkisilta tahoilta (ELY-keskus, Finnvera Oy). Yrityksen alkuvaiheessa yritys toimii lähinnä omalla ja vieraalla pääomalla. Mitä suurempi oma pääoma, sitä paremmat lainaehdot yritys saa. Pitkän aikavälin tavoitteena olisi saada yrityksen tulorahoitus kattamaan kaikki yritystoiminnan kustannukset. Rahoituksen saannissa on kuitenkin omat riskinsä. Jos oman ja vieraan pääoman loputtua yritys ei tuota tulosta, se kokee kuolemanlaakson, ja lopulta yrityskuoleman. Rahoitusriskejä ovat myös korkojen nousu ja luottoriskit. Luottoriskeillä tarkoitetaan mahdollista luottotappiota rahoittajalle, kun yritys ei ole maksukykyinen. (Rahoituksen suunnittelu [Viitattu 16.11.2011].)

Henkilökohtaiseen rahoitukseen kuuluu oleellisesti myös starttiraha. Starttiraha on tarkoitettu yrittäjän toimeentulon takaamiseksi yrityksen perustamisen aikana.

Starttirahaa haetaan työ- ja elinkeinoministeriöltä ja sitä myönnetään enintään 18 kuukautta. (Starttiraha 2011.)

Talous. Talouden tilanne on suuri tekijä yrityksen hengissä säilymiselle. Talousvaihtelut vaikuttavat yrityksen henkilöstöön ja kassavirtaan. Aikaisemmin käytiin läpi kansantalouden vaikutuksia yrittäjyyteen. Taloudentilanteen ymmärtäminen ja siihen sopeutuminen on haastavaa ja vaatii joskus yritystoiminnan muutoksia. Yrittäjä ei voi itse hallita talouden tilannetta, mutta voi oppia selviytymään talouden muutoksista. Jos siihen ei pysty, taantuma tai lama voi käydä sietämättömäksi. Tällöin pelkkä resurssien leikkaaminen ei auta ja yritys menee nurin.

Yrityksen lopettaminen on joko vapaaehtoista tai pakollista. Vapaaehtoinen lopettaminen tarkoittaa yrittäjiä jotka suunnitelmallisesti lopettavat yritystoiminnan esimerkiksi jäädäkseen eläkkeelle, sukupolvenvaihdoksen tai sairauden vuoksi. Syitä voi olla monia, mutta näissä tapauksissa yritys myydään eteenpäin tai lopetetaan. (Kallio 2002, 89–93.) Juridinen lopettaminen on helpointa yksityisellä elinkeinoharjoittajalla, henkilöyhtiöllä tai toiminimellä. Tällöin vapaaehtoiseen lopettamiseen tarvitaan vain ilmoitus kaupparekisteriin. Osakeyhtiön ja osuuskunnan juridiseen lopettamiseen tarvitaan selvitystilamenettely, jonka tarkoituksena on kartoittaa ja jakaa netto-omaisuus osakkaille. (Yrityksen juridinen lopettaminen 2010.) Pakollinen lopettaminen liittyy yrityksen epäonnistumiseen. Tällöin yritys on tappiollinen ja monessa tapauksessa ajautuu konkurssiin. (Kallio 2002, 89–93.). Yritystoiminnan lopettamisen eri muotoja ovat esimerkiksi sukupolvenvaihdos, yrityskauppa ja konkurssi.

Sukupolvenvaihdos. Sukupolvenvaihdos on yksi vapaaehtoisen lopettamisen muoto. Sukupolvenvaihdoksella tarkoitetaan yritystoiminnan myymistä lähisukulaiselle. Tällöin ei aina päällimmäisenä ajatella mahdollisimman suurta voittoa, vaan yritystoiminnan jatkuvuutta. Sukupolvenvaihdos eroaa muusta yrityskaupasta siten, että sukupolvenvaihdon yhteydessä on mahdollisuus verohelpotuksiin. (Sukupolvenvaihdos 2010.)

Yrityskauppa. Yrityskauppa tarkoittaa joko yrityksen liiketoiminnan myyntiä tai liiketoiminnan omistuksen myyntiä. Yrityskaupan kauppatavat vaihtelevat

yrittäjämuotoittain. Osakeyhtiön liiketoimintakaupassa aikaisemmat sopimukset vaihtuvat, sillä toinen osapuoli muuttuu. Liiketoimintaa myytäessä täytyy muistaa, että myyjänä on itse yhtiö. Rahat menevät siis yhtiölle, ei yrittäjälle. Osake- tai yhtiöosuuskaupassa yrityksen aikaisemmat sopimukset pysyvät voimassa. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön osake- tai yhtiöosuuskaupassa on kuitenkin ominaista, että osakkeiden myyjä saa rahat ja maksaa niistä pääomaveroa ja myyntikuluja. (Kauppatavat käytännössä 2010.)

Konkurssi. Konkurssissa yritystoiminta loppuu pakon edessä. Konkurssiin joko hakeudutaan itse tai velkojat voivat hakea kyseiselle yritykselle konkurssia. Useimmissa tapauksissa, yrityksen velkojen kattamiseksi, omaisuutta joudutaan realisoimaan, eli muuttamaan rahaksi. (Jylhä, Paasio & Strömmer, 1997, 178.) Konkurssiin ajautuminen tarkoittaa maksukyvyttömyyttä. Konkurssilain toisen luvun ensimmäisessä pykälässä määritellään maksukyvyttömyys näin:

2 luku: 1 §

Maksukyvyttömyys konkurssin edellytyksenä

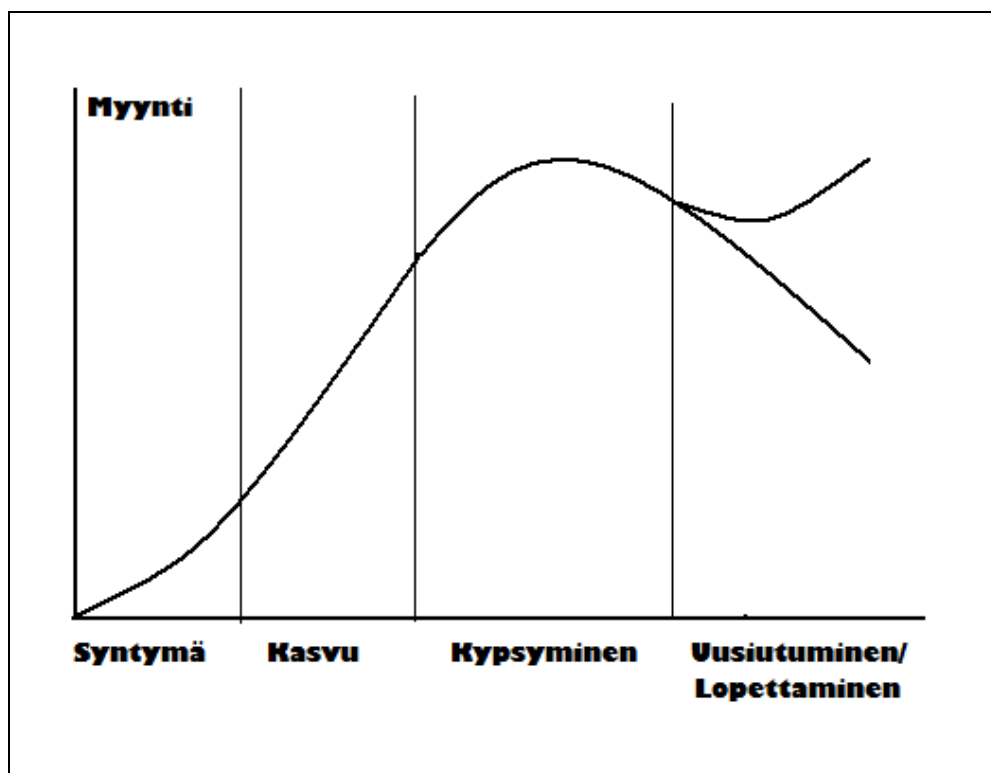
Konkurssiin voidaan asettaa velallinen, joka on maksukyvytön, jollei tässä laissa tai muualla toisin säädetä.

Maksukyvyttömyydellä tarkoitetaan tässä laissa sitä, että velallinen on muuten kuin tilapäisesti kykenemätön maksamaan velkojaan niiden erääntyessä. (Finlex, 20.2.2004/120.)

Yritystoiminnan loputtua yritysmuodolla on suuri vaikutus lopputulokseen. Toiminimellä oleva yrittäjä on itse vastuussa kaikesta yrityksen omaisuudesta ja lainoista, eikä toiminimeä itsessään voi myydä eteenpäin. Näin ollen maksukyvyttömänä yrittäjä joutuu realisoimaan omaa omaisuuttaan kattaakseen velat. Osakeyhtiön velat pysyvät yrityksellä, eivätkä ne kaadu yrittäjän harteille. (Kauppatavat käytännössä 2010.)

2.5 Yrityksen elinkaari

Jokainen yritys kehittyy omalla vauhdillaan. Yrityksen kehityksen vaiheita kuvataan elinkaarimallilla, joka perustuu yrityksen liiketoiminnalliseen kasvuun. Elinkaarimalleista on useita eri tulkintoja ja ne eroavat toisistaan eri vaiheiden lukumäärän ja tunnuspiirteiden myötä. Tunnetuimmat mallit ovat Greinerin (1972) sekä pien- ja kasvuyritysten kehitykseen erikoistunut Churchill & Lewis (1983). (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 15, 21.) Yrityksen elinkaaren kuvaamiseen käytetään S-käyrää. Jylhä, Paasio ja Strömmer (1997, 27–28) esittelevät kirjassaan perinteisen elinkaarimallin, joka koostuu neljästä eri vaiheesta; Syntyminen, Kasvu, Kypsyminen ja Uusiutuminen/lopettaminen (Kuvio 8). S-käyrästä voi nähdä yrityksen kehityksen olevan ensin hidasta, kasvuvaiheessa kasvu lähtee nopeaan nousuun ja kypsyyvaiheessa kasvu taas hidastuu ja lopulta lähtee laskuun. Perinteinen elinkaarimalli sopii erityisesti suurten organisaatioiden kasvun kuvaukseen. Ajallisesti koko elinkaari kuvaa monia kymmeniä vuosia. (Jylhä, Paasio & Strömmer 1997, 27.)



Kuvio 8. Yrityksen perinteinen elinkaarimalli (Jylhä, Paasio & Strömmer 1997, 27).

2.5.1 Greinerin sekä Churchillin ja Lewisin elinkaarimallit

Tässä luvussa käydään läpi lyhyesti Greinerin sekä Churchillin ja Lewisin elinkaarimallien pääpiirteet.

Greiner. Greinerin elinkaarimalli tarkastelee yrityksen kehitystä ja kasvua viiden kasvuvaiheen avulla. Greinerin mielestä yrityksen kasvu ja kehitys ovat enemmänkin organisaation sisäisten kuin ulkoisten tekijöiden vaikutusten tulos. Jokainen kasvuvaihe kohtaa evoluution ja revoluution. Evoluutio on tasaisen rauhallista kasvua, jota seuraa aina revoluutio. Revoluutiolla Greiner tarkoittaa kriisiä joka muokkaa yrityksen johtoa ja toimintaa kohti seuraavaa kasvuvaihetta. Jokaiseen kasvuvaiheeseen siirtyessä yritys kohtaa ja selvittää kriisivaiheen. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 16.)

Greinerin elinkaarimallin viisi kasvuvaihetta on nimetty seuraavasti:

- kasvu luovuuden avulla
- kasvu johtajuuden avulla
- kasvu delegoinnin avulla
- kasvu koordinoinnin avulla
- kasvu yhteistyön ja joustavuuden avulla

Greiner painottaa mallissaan myös viittä avaintekijää; yrityksen koko, yrityksen ikä, yrityksen kehitysvaiheita, teollisuuden kasvunopeutta sekä kriisivaiheita. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 22.)

Kasvu luovuuden avulla tarkoittaa yrityksen perustamisvaiheen luovia yrittäjiä. He luovat tuotteet ja markkinat, joilla yritys lähtee kasvuun. Yrityksen kasvaessa tarvitaan enemmän osaamista. Henkilöstön määrä ja tuotteet kasvavat. Omistaja ei näe mitään muutoksen tarvetta ja kohtaa johtamisen kriisin. Tästä kriisistä päästään yli kun omistaja huomaa tarvitsevänsä apua johtajuudessa. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 17.)

Johtajuuden kehittäminen synnyttää muutoksia organisaatioon. Sen myötä toimintoja eriytetään toisistaan luoden uusia erikoistuneita yksiköitä. Nyt markkinointi ja tuotanto toimivat toisistaan erillään. Autonomiakriisi iskee, kun

yksiköiden johtajat alkavat kysellä lisää itsenäisyyttä. Tämän kriisin ratkaisu on delegoiminen. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 18.)

Delegointi vaiheessa eri toimintoyksiköille annetaan lisää vastuuta ja organisaatio laajenee tulosityksiköiksi. Tämä luo ylemmille johtajille paineita, sillä nyt koko liiketoiminnan seuraaminen ja kontrollointi on vaikeampaa. Seuraava kriisi onkin kontrollikriisi jonka myötä kehitetään eri seurantajärjestelmiä. Tämä kriisi johtaa seuraavaan kasvunvaiheeseen, eli koordinointiin. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 19.)

Koordinointi vaihe painottuu organisaation rakenteen muutoksiin. Uusien seurantajärjestelmien myötä myös investointien ja muutosten hyväksyttäminen ylimmällä johdolla tulee ajankohtaiseksi. Alemman johdon tulee aikaisempaa tarkemmin perustella päätöksiään ja tämä johtaa kriisiin. Luottamuskriisissä olennaista on hallinnon ja tulosityksiköiden eri näkemykset. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 19–20.)

Greinerin viimeisessä vaiheessa organisaatio muuttuu projektiluontoiseksi, jossa toimitaan yhteistyön ja joustavuuden avulla. Tiukat johtamisjärjestelmät vaihtuvat työryhmiin, jotka yhdessä pohtivat ongelmia ja uusia toimintatapoja. Organisaation yksilöllisyys vaihtuu yhteisöllisyyteen esimerkiksi taloudellisten palkkioiden jaoissa. Koska Greinerin elinkaarimalli kuvaa erityisesti kasvuyritysten kehitystä, hän arvioi seuraavan kriisin koskevan henkilöstön väsymistä. Tätä kriisiä ei kuitenkaan ole enää määritelty hänen elinkaarimallissaan. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 20.)

Churchill ja Lewis. Churchill ja Lewis ovat kirjoittaneet artikkelin 'The Five Stages of Small Business Growth' vuonna 1983. Artikkelin avulla heidän näkemyksensä pienyrityksen elinkaarimallista. Churchillin ja Lewisin malli pohjautuu Greinerin aikaisemmin julkaisemaan malliin, jonka pohjalta he tekivät erityisesti pienyrityksille suunnatun mallinsa. Myös Churchill ja Lewis tarkastelevat elinkaarta yrityksen koon ja liikevaihdon mukaan sekä he ovat jakaneet elinkaaren viiteen vaiheeseen. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 15.)

Churchill ja Lewis nimesivät vaiheensa seuraavanlaisesti:

1. Existence (Synty)
2. Survival (Hengissä säilyminen)

3. Success (Menestys)
4. Take-off (Nopea Kasvu)
5. Resource Maturity (Kypsyys) (Churchill & Lewis 1983, 3-4; Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 22.)

Syntyvaihe kuvaa yrityksen alkua, jolloin yrityksen päätehtävä on hengissä pysyminen. Organisaatio on vielä yksinkertainen ja yrittäjä on päävastuussa kaikesta. (Churchill & Lewis 1983, 3-4.)

Hengissä säilymisvaiheessa yritys on havainnut liikeideansa toimivaksi ja yritys on saanut asiakkaita. Yritys kuitenkin tasapainottelee tulojen ja menojen kanssa. Päätehtävä on yhä hengissä pysyminen. (Churchill & Lewis 1983, 4.)

Churchill ja Lewis ovat jakaneet menestysvaiheen kahteen osaan. Menestysvaiheeseen päässeessä yrityksen tulee pohtia haluaako se olla kasvuyritys, vai onko yrityksen vain tarkoitus elättää yrittäjää siihen asti kunnes yrittäjä luopuu yrityksestä. (Churchill & Lewis 1983, 4-7.)

Nopean kasvun vaihe kohtaa ne yritykset, jotka ovat pyrkineet kasvuun. Tässä vaiheessa tärkein ongelma on kuinka päästään nopeaan kasvuun ja kuinka kasvu rahoitetaan. Yleistä tämän vaiheen yrityksille on yrittäjän vallan väheneminen ja pätevien liikkeenjohtajien palkkaaminen. Nopea kasvu voi olla hallittua tai hallitsematonta. Huonoimmassa tapauksessa se voi viedä yrityksen konkurssiin tai jopa takaisin aikaisempiin elinkaaren vaiheisiin. (Churchill & Lewis 1983, 7-9.)

Viimeinen vaihe eli Kypsyysvaihe saavuttaa kasvuyrityksen jossain vaiheessa. Yrityksellä ei ole enää mahdollisuuksia tai halukkuutta kasvaa. Kypsyysvaiheen ongelmat ovat nopean kasvun yhtäkkinen hidastuminen, jolloin yrityksen on pystyttävä vakautumaan ja silti säilyttämään kasvun aikana saamansa kilpailuedut. (Churchill & Lewis 1983, 9.)

Nämä elinkaarimallit eivät välttämättä enää ole ajankohtaisia, sillä yritystoiminta on muuttunut paljon 1980-luvulta. Nykypäivän yritysten selviytyminen on paljon kiinni suhteista ja verkostoitumisesta eri ydinosaamisalueiden kesken. Niiden avulla jaetaan resursseja ja toimintoja, jotka ennemmin olisivat olleet yrityksille liian suuri investointi. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 25.)

2.5.2 Yrityksen elinkaaren riskit

Tässä opinnäytetyössä perehdytään elinkaarimallien vaiheisiin myös niiden tuomien riskien kautta. Riskitekijät käydään läpi perinteisen elinkaarimallin avulla. Perinteisen elinkaarimallin lisäksi tutustutaan kuolemanlaaksoteoriaan, joka on monen lyhyen elinkaaren omaavien yritysten kohtalo.

Perustamisvaihe. Ensimmäinen elinkaaren vaihe on perustamisvaihe. Tämä on yrityksen kriittisin vaihe, jossa yrittäjän osaaminen ja motivaatio ovat elintärkeitä. Perustaminen lähtee yrittäjän liikeideasta. Liikeideassa on tärkeintä oman tuotteen ja markkinoiden tuntemus. (Strang 2000, 30–33.)

Suurimmat riskit ovat raha, motivaatio ja liikeidea. Nämä voivat olla joko yrittäjän puolella tai vastaan. Yrityksen pääoma on perustamisvaiheessa niukkaa, eikä tulojakaan vielä ole. Omien markkinoiden tuntemus tulee siinä vaiheessa tärkeäksi, sillä virheet markkinoilla syövät pääomaa ja pääoman loputtua yritys ajautuu vaikeuksiin. Tässä elinkaaren vaiheessa yritys on täysin riippuvainen yrittäjän omasta motivaatiosta johtaa yritys menestykseen. Jos yrittäjän motivaatio ja into loppuvat, yritys ei tule pääsemään perustamisvaihetta pidemmälle ja yritys kuolee. Liikeidea voi olla kuinka hyvä tahansa, mutta jos yrittäjältä puuttuvat tietotaito, ei yritys voi menestyä. Pienimmätkin virheet kostautuvat ja riskit ovat moninkertaisia muihin elinkaaren vaiheisiin verrattuna. (Strang 2000, 30–33.)

Littusen (2000, 102,104) tutkimuksissa selvisi seuraavat yrityksen ja yrittäjän ominaisuuksiin liittyvät asiat, jotka vaikuttavat yrityksen eloonjäämiseen kriittisessä alkuvaiheessa. (Kuvio 9) Kuvio 9 nähdään, millaiset ominaisuudet vievät yrityksen kriittisen alkuvaiheen yli ja millaiset ominaisuudet mahdollisesti estävät yrityksen kehitystä, tehden siitä lyhyen elinkaaren yrityksen.

Toimintaa jatkavat yritykset	Kriittisessä alkuvaiheessa toimintansa lopettaneet yritykset	Toimintaa jatkavat yritykset	Kriittisen alkuvaiheen jälkeen toimintansa lopettaneet yritykset
Yrityksen syntyminen		Yrityksen syntyminen ja perustamisvaihe	
<ul style="list-style-type: none"> *Uusi käynnistetty yritys *Perheyritys *Työttömyyden uhka *Sisäiset motiivit *Markkinatilanteen mahdollisuudet 	<ul style="list-style-type: none"> *Uudelleen organisoinnin kautta syntynyt yritys *Tutut asiakkaat *Kilpailun vähäisyys <ul style="list-style-type: none"> * Hyvät suhteet rahoittajiin *Lainarahoituksen helppo saatavuus 	<ul style="list-style-type: none"> *Sisäiset motiivit ja yrittämisen mahdollisuudet *Perustamisprosessi onnistunut *Perustamisinvestoinnin rahoitusrakenne tasapainossa *Markkinatilanteen mahdollisuudet 	<ul style="list-style-type: none"> *Voimakkaat sisäiset motiivit *Perustamisprosessi onnistunut *Perustamisinvestoinnin rahoitusrakenne tasapainossa *Markkinatilanteen mahdollisuudet
Yrityksen perustamisvaihe		Yritystoiminnan kriittinen alkuvaihe	
<ul style="list-style-type: none"> *Perustamisprosessi onnistunut *Kannattavuus hyvä ensimmäisinä vuosina *Toimintavaihtoehtoja harkitaan *Perustamisinvestoinnin rahoitusrakenne tasapainossa 	<ul style="list-style-type: none"> *Epärealistiset odotukset *Kannattavuus koko toiminnan ajan heikko *Eri toimintavaihtoehtojen harkinta vähäistä *Perustamisinvestoinnin rahoitusrakenne epätasapainossa *Kilpailijoiden kaltainen tuote tai tuotevalikoima liian laaja resursseihin nähden 	<ul style="list-style-type: none"> *Kannattavuus hyvä ensimmäisinä vuosina *Ei kasvatavoitteita tai hallittu kasvu *Varovainen tuotekehitys *Kehittämisinvestoinnit *Markkinoiden muutokset hallinnassa *Rahoituksen tasapaino ja riittävä tulorahoitus 	<ul style="list-style-type: none"> *Kannattavuus heikentynyt ensimmäisinä vuosina *Voimakkaat kasvatavoitteet ja liiketoiminnan muutokset *Voimakas erikoistuminen *Ei juuri kehittämisinvestointeja/ tutannolliset investoinnit *Markkina-alueen voimakas laajentaminen *Investoinnit liian suuria tulorahoitukseen nähden
Yrittäjä		Yrittäjä	
<ul style="list-style-type: none"> *Ammatillinen koulutus *Työntekijänä hankittu tai erittäin monialainen työkokemus *Suunnitelmallisuus tai joustavuus *Voimakas johtamishalu *Halua ratkaista ongelmia 	<ul style="list-style-type: none"> *Ilman ammatillista koulutusta *Tuotantopainotteinen työkokemus *Suunnittelun puute *Voimakas suoriutumishalu *Ongelman ratkaisukyvyyn puute 	<ul style="list-style-type: none"> *Yrittäjän taustalla, koulutuksella ja työkokemuksella ei suoraa yhteyttä yritysten menestymiseen *Suunnitelmallisuus tai joustavuus *Ryhmäjohtajuus -yrityksen sisäiset verkostot 	<ul style="list-style-type: none"> *Suunnitelmallisuus, mutta suunnitelmat epärealistisia *Löyhät yhteistyösidokset - yritysten välinen yhteistyö ei korvaa yrittäjän osaamista

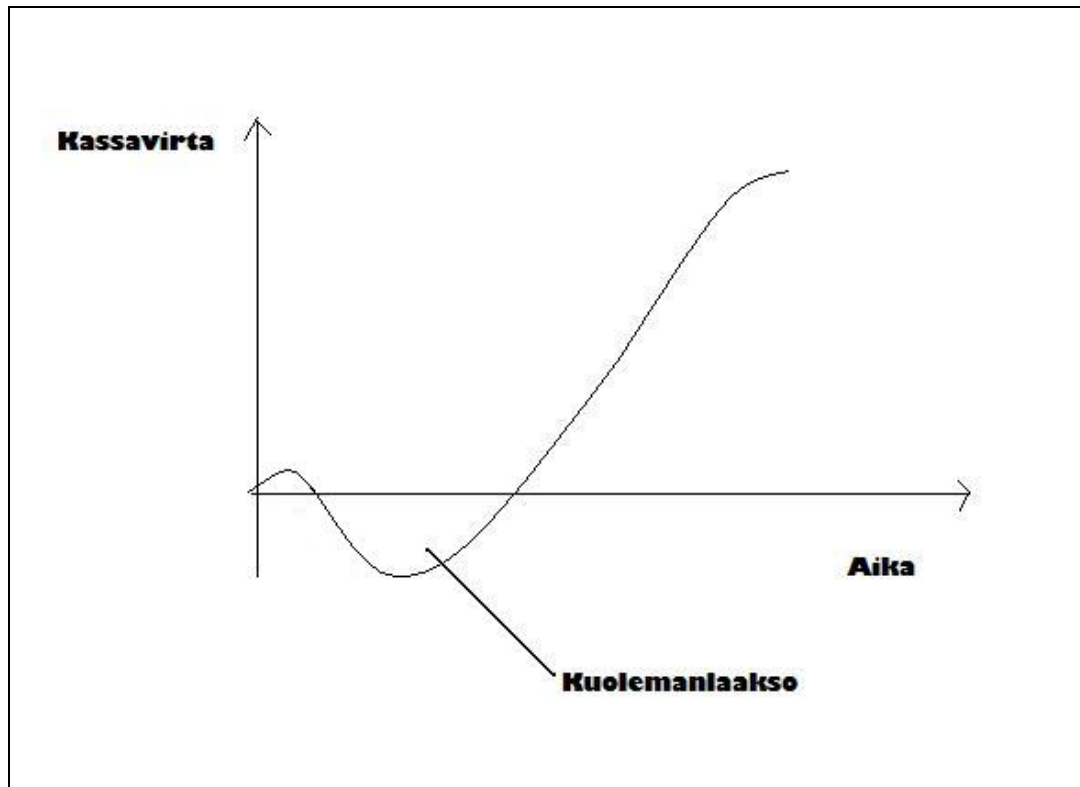
Kuvio 9. Uudet yritykset kriittisessä alkuvaiheessa sekä vakiintumisvaiheessa (Littunen 2000, 102, 104).

Kuolemanlaakso. Erityisesti Pk-yritysten perustamisvaiheeseen kuuluu kriittinen vaihe, jota voidaan kutsua kuolemanlaaksoksi ('the valley of death'). Kuolemanlaaksoon joutuessaan yrityksen kassavirta on negatiivista ja samalla yrityksen rahoituksen tarve kasvaa. Tällöin yritys tarvitsee rahoitusta päästäkseen pois kuolemanlaaksosta. Yritys voi käyttää joko omaa pääomaa tai hakea apua ulkoisilta rahoittajilta. Jos rahoittajia ei löydy, yritys joutuu lopettamaan toimintansa tai pahimmassa tapauksessa hakeutua konkurssiin. Joissain tapauksissa

rahoitusta saadaan, mutta sitä ei osata käyttää oikein kuolemanlaaksosta nousemiseen. (Marriott [Viitattu 30.1.2012].)

Aloittava yritys saa rahoitusta tai sillä on omaa pääomaa perustamisen yhteydessä. Tämä raha tekee yrityksen kassavirrasta hieman nousevaa. Saatu rahoitus pitää kassavirran hetken positiivisena, mutta sen loputtua kassavirta lähtee laskuun jos tarvittavaa markkinaosuutta ei ole saavutettu. Alku investointien käyttö hyödyllisiin, kasvua edistäviin toimintoihin, on kuolemanlaakson ylityksen elinehto. Suurin syy kuolemanlaaksoon joutumiselle on kassavirta-analyysin epärealistisuus. Myös se, että alkurahoitusta ei saada, johtaa kuolemanlaaksoon. Silloin kassavirta lähtee heti laskuun. Kuolemanlaakson yli pääsee hankkimalla lisärahoitusta, joka tuottaa yleensä pk-yrityksille vaikeuksia. Suurin rahoituksen saannin ongelma on luotettavuuden puute. Rahoittajille täytyy todistaa liikeidean luotettavuus, joka on tässä vaiheessa vaikeaa. Ristiriita on siinä, että rahoittajat odottavat kasvua, mutta ilman rahoittajia ei ole kasvua. (Ashby 2011.)

Kaikki yritykset eivät kohtaa kuolemanlaaksoa. Oikein suunniteltu markkinoiden kehitys ja rahoitus säästää yrityksen kuolemanlaaksoilta. Kuviossa kymmenen (Kuvio 10) on kuolemanlaakso esitetty S-käyrällä. S-käyrällä näkyy kuinka alkupääoma laittaa kassavirran lievään nousuun. Nousu loppuu, kun yrityksen pääoma loppuu ja yritys jää pelkän negatiivisen kassavirran armoille. Näin yritys ajautuu kuolemanlaaksoon. Kuvio mukailee Neil Marriotin käyttämää kuviota, joka on alkuperäisesti Osawan ja Miyazakin (2006) julkaisemasta artikkelista.



Kuvio 10. Kuolemanlaakso (Mukailtu: Marriott [Viitattu 30.1.2012]).

Kasvuvaihe. Kasvuvaiheeseen päässyt yritys on todistanut liikeidean toimivuuden ja onnistunut selviytymään perustamisvaiheen haasteista. Kasvuvaiheessa yritystoiminnan tuottavuus lähtee nousuun ja yritys on saanut tarpeeksi asiakaskuntaa selviytyäkseen. (Strang 2000, 30–33.) Riskinä on liiketoiminnan nopea kasvu. Liiallinen kasvu on riskitekijä silloin, kun yrityksen osaaminen ja kannattavuus eivät pysy kasvuvauhdin mukana. (Jylhä, Paasio & Strömmer 1997, 177.) Myös yrittäjän liika itseluottamus voi koitua yrityksen kohtaloksi. Kasvuvaiheessa perustajan tulisi luopua yksinjohtajuudesta, mutta usein se on yrittäjälle vaikeaa. (Strang 2000, 30–33.)

Kypsyysvaihe. Kypsyysvaihetta voidaan pitää yrityksen elinkaaren huippuna. Tällöin on saavutettu vakaat markkinat tuotteille ja asiantuntemus alasta on huipussaan. Riskejä tuo monimuotoisemman organisaation rakenne, jonka sisällä ei keritä vastaamaan markkinoiden muutoksiin. Resursseja käytetään erilaisiin tutkimuksiin joissa selvitetään tarvittavia muutoksia, mutta niitä ei toteuteta. Kypsyysvaihe kestää vain hetken ja sitten yritys siirtyy viimeiseen elinkaaren vaiheeseen, se joko uusiutuu tai lopettaa. (Strang 2000, 41–42.)

Uusiutuminen / lopettaminen. Viimeisessä elinkaaren vaiheessa on tavallista, että yritys byrokratisoituu. Yritys voi kuitenkin lähteä uudistumaan uuden johdon tai uusien tuotteiden turvin. Tällöin yritys voi vielä kasvaa esimerkiksi yrityskauppojen tai uuden tuotantolinjan kautta. Yrityksessä voi olla nouseva kassavirta ja näin ollen se voi vaikuttaa kypsyysvaiheen yritykseltä. Kypsyysvaihe on kuitenkin saanut yrityksen johdon liian luottavaiseksi ja varoja ei enää osata käyttää järkevästi. Esimerkiksi ylemmän johdon palkkatasoa nostetaan kohtuuttoman korkeaksi. Nämä menot eivät heti heijasta yrityksen toimeentuloon, vaan vaikutus voi näkyä vasta kahden vuoden kuluttua. Uusiutumisessa riskinä on johdon liika itseluottamus, joka pitkällä aikavälillä heijastuu koko organisaatioon. (Strang 2000, 42–43.)

Kritiikkiä. Elinkaarimalleja on kritisoitu niiden kaavamaisuuden ja joustamattomuuden vuoksi. Tikkasen ja Alajoutsjärven (2001, 15) mukaan näitä malleja ei tulisi tulkita liian jyrkästi. Varsinkaan pienyrittäjän elinkaarien täydellisiksi ennustajiksi niitä ei tule ajatella. Parhaiten elinkaarimallit kuvaavat kasvuyritysten ihanteellista kehitystä. (Tikkanen & Alajoutsjärvi 2001, 15.)

Kallio (2002, 23–24; 88–89) jakaa yrittäjyyden kolmeen kategoriaan; lyhyen elinkaaren omaavat yritykset, eloonjäävät ei-kasvuyritykset ja kasvuyritykset. Elinkaarimallien avulla pyritään ajattelemaan vain yrityksen kasvua, eikä pohdita sitä, että suuri osa pienyrityksistä on eloonjääviä ei-kasvuyrityksiä. Suurin osa pienyrityksistä ei kohtaa muuta kuin perustamisvaiheen ja eloonjäämisvaiheen ennen lopettamista. (Kallio 2002, 23–24; 88–89.)

3 TUTKIMUSASETELMA

Tutkimusmenetelmää päätettäessä on tutkittava omaa tutkimusongelmaa. Mihin kysymyksiin tutkimuksella halutaan vastata ja millaisia tuloksia tutkimuksella haetaan. (Aaltola & Valli 2001, 12–13.)

3.1 Tutkimusongelma

Tämä opinnäytetyö tutki Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan ohjeistamien, lyhyen elinkaaren omaavien yritysten lopettamista. Tutkimus vastaa kysymykseen:

”Miksi Uusyrityskeskus Neuvoa-antavan ohjeistamat yritykset ovat lopettaneet toimintansa alle kolmen vuoden toiminnan jälkeen?”.

Tutkimuksen tarkoitus oli selvittää yrittäjien motiiveja lähteä yrittäjäksi, koulutustaustaa, yrityskeskukseen toimintaa yrityksen perustamisen aikana, rahoitusta sekä kansantalouden vaikutusta yrityksiin. Näiden teemojen avulla opinnäytetyöntekijä pyrki selvittämään mahdolliset syyt liiketoiminnan lopettamiseen sekä hahmottamaan yritysten elinkaaren vaiheet ja kohtaamat riskit.

3.2 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusongelmaan haetaan ratkaisua analysoimalla valmiita tilastoja, sekä teemahaastatteluilla. Tutkimukseen valittiin näyte Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan tietojärjestelmästä.

Kvalitatiivinen ja kvantitatiivinen tutkimus. Tutkimukset voidaan jakaa kahteen eri luokkaan. Voidaan puhua teoreettisista tutkimuksista, joiden tavoitteena on etsiä uusia näkökulmia ja uusia tutkintamenetelmiä, sekä empiirisistä tutkimuksista, jotka perustuvat teoreettisten tutkimusten menetelmiin ja tuloksiin, soveltaen niitä käytännön tasolla. (Holopainen & Pulkkinen 2008, 20.) Tämä opinnäytetyö toteutettiin empiirisenä tutkimuksena. Empiirinen tutkimus voidaan

jakaa monella eri tavalla, mutta yleisimmin se jaetaan kahteen ryhmään. Tällöin puhutaan kvantitatiivisesta ja kvalitatiivisesta tutkimuksesta. (Heikkilä 2008, 16.)

Kvalitatiivinen tutkimus, toisin sanoen laadullinen tutkimus, pyrkii vastaamaan kysymyksiin ”miten?” ja ”miksi?”. Tällöin etsitään syitä ja selityksiä tietyille tapahtumille. Tutkimuksen aineisto on suppeampi ja tutkimuksissa voidaan käyttää haastatteluita sekä valmiita aineistoja. *Kvantitatiivinen* eli määrällinen tutkimus on yleensä tilastollista tutkimusta, jota käytetään laajoja aineistoja prosenttiosuuksien ja lukumäärien mittaamiseen. Tulokset ovat usein numeerisia ja ne havainnollistetaan taulukoiden tai kuvioiden avulla. (Heikkilä 2008, 16–17.) Tämä tutkimus seuraa kvantitatiivisen tutkimuksen tunnuspiirteitä. Johtuen pienestä tutkimusaineistosta, tutkimus ei voinut tukeutua pelkkään kvantitatiivisen tutkimukseen, joten tutkimusaineistoa hankittaessa käytettiin kvalitatiivista tutkimusotetta ja -aineistoa.

Kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen tutkimusten erot voivat olla häilyviä. Moni kvalitatiivinen tutkimus pohjautuu kvantitatiiviseen tutkimukseen ja monessa tutkimuksessa näitä kahta käytetään rinta rinnan. Siksi näitä kahta ei tulisi pitää toistensa vastakohtina, vaan ajatella niiden täydentävän toisiaan. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2004, 126–128.) Hirsjärvi ja Hurme (2008, 26–27) käsittelevät kvalitatiivisen ja kvantitatiivisen tutkimuksen valintaa. He ovat sitä mieltä, että tutkimusongelma määrää tutkimusmenetelmän. Tutkimus voi sisältää monentyyppisiä tutkimusongelmia ja näin ollen hyödyntää myös molempia menetelmiä. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 26–27.)

Kokonaistutkimus ja otantatutkimus. Tutkimusta aloitettaessa on mietittävä tehdäänkö kokonais- vai otantatutkimus. Ensin täytyy määritellä perusjoukko, joka muodostuu jokaisesta tutkittavasta kohteesta. Jos perusjoukko on hyvin pieni, voidaan tehdä kokonaistutkimus. Kokonaistutkimuksessa tarkastellaan jokaista otantayksikköä. (Holopainen & Pulkkinen 2008, 29.) Kokonaistutkimusta käytetään yleisesti kvantitatiivisissa tutkimuksissa, joissa tarkastellaan noin sadan otantayksikön joukkoa (Heikkilä 2008, 33). Holopaisen ja Pulkkinen mukaan (2008, 30) kokonaistutkimus kannattaa tehdä silloin, kun otos olisi yli puolet perusjoukosta. Tämän opinnäytetyön perusjoukko koostuu vuosina 2008 ja 2009 perustetuista, Uusyrityskeskus Neuvoa-antavan neuvomista lyhyen elinkaaren

omaavista, lopettaneista yrityksistä. Opinnäytetyö toteutetaan otantatutkimuksena. Otantatutkimus tulee kyseeseen silloin, kun perusjoukko on suuri tai kokonaistutkimuksen tekeminen tulisi liian kalliiksi. Heikkilä (2008, 34) muistuttaakin, että otos ei milloinkaan ole suoraan verrannollinen tutkimuksen perusjoukkoon.

Perusjoukon koko ei vaikuta itse otoksen kokoon. Perusjoukosta selviää vain, onko tarpeellista tehdä kokonais- vai otantatutkimus. Otoksoon vaikuttavat kuitenkin tutkimuksen tavoitteet. Jos tutkimuksen tarkoituksena on tuottaa yksityiskohtaisia tuloksia, on otoksen oltava suurempi kuin karkeiden erojen selvittämisessä. Luottamustaso on toinen asia joka vaikuttaa otoksen kokoon. Jos halutaan saada luotettavia tietoja perusjoukosta, on otoksen koko oltava laaja. Jokaisessa otantatutkimuksessa on virhemarginaali, sillä otos ei voi koskaan vastata täydellisesti perusjoukkoa. Virhemarginaali pienenee otoksen koon kasvaessa. Tutkimuksessa on myös otettava huomioon poistuma. Poistumaa eli katoa tapahtuu silloin, kun kaikki otokseen valitut eivät vastaa kyselyyn tai vastaavat vain osaan kysymyksistä. Joskus kaikkia otokseen valittuja ei tavoiteta. Tällöin otoksoon täytyy olla riittävän suuri, jotta tutkimuksen luottamuksellisuus säilyy. (Heikkilä 2008, 42–43.)

3.2.1 Näyte

Otannon valinnan tulee aina olla sattumanvaraista ja kaikilla perusjoukon jäsenillä tulisi olla samanlainen mahdollisuus päästä otokseen. Otantaa valittaessa tulisi tutustua eri otantamenetelmiin. Käytetyimpiä menetelmiä ovat yksinkertainen satunnaisotanta, systemaattinen otanta, ositettu otanta sekä ryväotanta. (Heikkilä 2008, 35–36.) Vähemmän puhuttu menetelmä on harkinnanvaraisen näytteen käyttö.

Yksinkertaisessa satunnaisotannassa valinta tehdään satunnaisesti arpomalla ja kaikilla perusjoukon havaintoyksiköllä on mahdollisuus tulla valituksi otokseen. *Systemaattisessa otannassa* perusjoukosta poimitaan tietyn poimintavälin mukaan yksiköitä, jotka muodostavat otoksen. Poimintaväliksi voidaan määritellä esimerkiksi joka kolmas perusjoukosta. Tämä menetelmä ei kuitenkaan aina ole

hyvä, sillä aineiston järjestelyllä ja poimintavälillä saattaa otoksesta tulla yksipuolinen. (Alkula, Pöntinen & Ylöstalo 1995, 110.) *Ositettu otanta* on tarkin menetelmä silloin, kun jonkin pienemmän ryhmän edustavuus otoksessa halutaan varmistaa. Jo ennen otoksen valintaa perusjoukko jaetaan osajoukkoihin. Jokaisesta osajoukosta valitaan otokseen havaintoyksiköitä ja näin saadaan otos joka edustaa tutkittavaa perusjoukkoa. (Heikkilä 2008, 37–39.) *Ryväsotanta* on mahdollista silloin, kun perusjoukko koostuu ryhmistä, esimerkiksi koululuokista tai kaupunginosista. Ryväsotantaa käytetään monesti kustannusten pienentämiseksi, mutta se myös helpottaa tutkimusten kenttätöitä. Ryväsotanta on monivaiheinen sillä ensin valitaan tutkimusotosta paljon suurempi joukko joka sitten sattumanvaraisesti jaetaan lopulliseksi otokseksi. (Heikkilä 2008, 39–40.)

Otos ei kuitenkaan aina ole paras vaihtoehto. Tämän tutkimuksen otantamenetelmänä käytetään *harkinnanvaraista otantaa*. Harkinnanvaraista otantaa kutsutaan usein harkinnanvaraiseksi näytteeksi. (Eskola & Suoranta 2003, 18.) Alkula ym. (1995, 106–107) puhuvat myös näytteestä, joka tarkoittaa sitä, että otos on valittu sattumanvaraisesti. ”Näytteellä voidaan saada oikea kuva perusjoukosta, mutta tilastollinen päättely ei ole mahdollista.” (Alkula, Pöntinen & Ylöstalo 1995, 106–107.) Harkinnanvaraista näytettä käytetään silloin, kun tutkimus keskittyy johonkin erikoiseen tai rajattuun kohderyhmään. Näytteestä voi tehdä yksinkertaisia päätelmiä perusjoukosta, mutta tutkimusta ei voi välttämättä onnistuneesti toistaa. (Tutkimussuunnitelmaohje [Viitattu 24.10.2011].)

Tutkimuksessa päädyttiin käyttämään harkinnanvaraista otantaa, sillä tutkimus kohdistuu rajattuun kohderyhmään. Näyte rajattiin ajallisesti koskemaan vuonna 2008 ja 2009 aloittaneita yrityksiä, sillä tutkimuksella tahdottiin tuottaa ajankohtaista tietoa. Vuotta 2011 analysoitiin lokakuuhun asti. Ajallisesti rajattu näyte valittiin myös siksi, että tutkimuksessa tarkasteltiin talouden ja työttömyyden tilanteiden vaikutuksia yrityksiin. Näytteeseen ei otettu mukaan niitä yrityksiä, jotka on perustettu vuosina 2008 tai 2009, mutta toimineet yli kolme vuotta. Tarkoituksena oli tutkia lyhyen elinkaaren omaavia, alle kolme vuotta toimineita yrityksiä. Näyte valittiin harkitusti perusjoukosta siten, että näytteeseen valitut edustaisivat parhaiten koko perusjoukkoa. Näytteen valinnan haasteena oli, että lähes puolet ajanjakson yrityksistä oli toiminut alle vuoden ja haastatteluun

haluttiin valita yrityksiä, jotka olivat toimineet ainakin vuoden. Haasteeksi osoittautui haastattelun arkaluonteisuus.

3.2.2 Teemahaastattelu

Tutkimusmetodiksi valittiin puolistrukturoitu haastattelu, eli teemahaastattelu (Hirsjärvi & Hurme 1988, 35). Puolistrukturoidulla haastattelulla tarkoitetaan haastattelua, jossa kaikilta haastateltavilta kysytään samat kysymykset, mutta niiden sanamuotoa voidaan muuttaa. Myöskään vastauksia ei ole millään tavoin sidottu tiettyihin vaihtoehtoihin. Teemahaastattelun tavoitteena onkin pysyä tietyssä teemassa, yksityiskohtaisten kysymysten sijaan. Tämä antaa haastateltavalle mahdollisuuden vastata kysymyksiin laajemmin. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 47.) Teemahaastattelu sopii tutkimuksiin, joissa aihe on arkaluonteinen (Hirsjärvi & Hurme 1988, 35). Ihminen, joka on epäonnistunut yrittäjänä, voi olla vaikea lähestyttävä. Heiltä voi mennä monta vuotta toipua henkisistä rasitteista, jotka liiketoiminnan lopettaminen on luonut. (Kallio, 2002, 90.)

Tässä opinnäytetyössä teemahaastattelulla saadaan tarkempaa tietoa näytteestä kuin kyselyllä. Tutkimuksen tavoitteena on selvittää kohderyhmän ajattelua ja toimintaa, joten teemahaastattelulla päästiin käsiksi kyselyä syvällisempään tietoon. Jos metodiksi olisi valittu kysely, vastausprosentti olisi mahdollisesti jäänyt liian alhaiseksi, eikä kyselyllä saadut vastaukset välttämättä antaisi tarpeeksi kattavaa tietoa. Aihe on arka ja yrittäjälle vielä ajankohtainen, eikä yritystoimintansa lopettanut yrittäjä ole välttämättä kiinnostunut puhumaan asiasta. Tämän vuoksi henkilöitä päätettiin lähestyä henkilökohtaisesti. Tutkimukseen pyrittiin saamaan yrittäjiä, joiden yritys on toiminut yli vuoden, sillä alle vuoden toimineilla yrityksillä ei välttämättä ole tarpeeksi tietoa ja kokemusta yrittäjyydestä. Tutkimukseen haastateltiin seitsemää (7) henkilöä, jotka parhaiten edustavat näytettä. Koko näyte koostui kahdestakymmenestäkahdesta (22) henkilöstä, joista kaksi (2) kieltäytyi haastattelusta, kolmeen (3) ei saatu yhteyttä sovittuna haastatteluajankohtana ja kymmenen (10) ei vastannut puhelimeen. Tutkimuksen

poistuma oli näin ollen viisitoista (15) henkilöä. Haastattelun vastausprosentti oli 31,8 ja poistuma 68,2 prosenttia.

Valittujen henkilöiden yhteystiedot saatiin Uusyrityskeskus Neuvoo-Antavan tietojärjestelmästä. Opinnäytetyöntekijä otti valittuihin ihmisiin yhteyttä etukäteen ja sopi haastatteluajankohdan. Puhelussa tuotiin ilmi haastattelun aihe ja tavoitteet, jotta haastateltavilla olisi mahdollisuus muistella aiheeseen liittyviä asioita ennen haastattelua. Haastattelut toteutettiin 8.12.2011–10.1.2012 välisenä aikana puhelinhaastatteluina. Puhelinhaastatteluihin päädyttiin kustannusten minimoimiseksi, sillä haastateltavat sijoittuvat koko Etelä-Pohjanmaan alueelle. Haastattelut nauhoitettiin myöhempää analysointia varten. Nauhoitukset avattiin ja analysoitiin heti haastattelun jälkeen suoraan kuuntelemalla, eikä niitä litteroitu, eli kirjoitettu missään vaiheessa puhtaaksi.

Teemahaastattelun runko. Teemahaastattelu seuraa haastattelijan valmiiksi suunnittelemaa runkoa. Tarkoitus on vapaasti keskustella valituista teemoista haastattelijan ohjauksella. Haastattelijä voi ohjata keskustelua haluamaansa suuntaan ja näin selvittää haastateltavien ajatuksia. Tähän opinnäytetyöhön valittiin neljä teemaa, joista haastattelu koostuu. Nämä teemat valittiin huolellisesti opinnäytetyön teorian ja tutkimusongelman ympäriltä. Teemahaastattelun koko runko on nähtävissä opinnäytetyön liitteissä (Liite 1).

Haastattelun teemat olivat:

- Teema 1: Yrittäjän alkutilanne
- Teema 2: Yrityksen perustiedot
- Teema 3: Hautomotoiminta ja rahoitus
- Teema 4: Yrityksen lopettaminen

Yrittäjyyttä ja yrityksen lopettamista selvitettiin haastattelussa sisäisten ja ulkoisten tekijöiden kautta. Haastattelun runkoa testattiin yhdellä pilottihenkilöllä ennen haastatteluja. Haastattelu pyrittiin pitämään lyhyenä ja sen pituudeksi tuli noin viisitoista minuuttia, riippuen henkilön aktiivisuudesta vastata kysymyksiin. Perustiedot haastateltavista saatiin valmiiksi Uusyrityskeskus Neuvoo-Antavan tietojärjestelmästä. Näitä tietoja käytettiin teemahaastattelun taustatietona.

Tulosten analysointi. Ensin tutkittiin demografisten tekijöiden vaikutusta käyttäen jo valmiina olevaa sekundääristä aineistoa. Tähän tarkasteluun otettiin mukaan tutkimuksen koko perusjoukko, eli tämä tutkimusvaihe koski kaikkia vuosina 2008 ja 2009 perustettuja lyhyen elinkaaren omaavia yrityksiä. Aineisto on peräisin Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan tietojärjestelmästä, jota päivitetään päivittäin. Toisessa vaiheessa perusjoukosta poimittiin harkinnanvaraisesti kaksikymmentäkaksi (22) parhaiten perusjoukkoa edustavaa havaintoyksikköä ja toteutettiin teemahaastattelu. Demografiset ominaisuudet analysoitiin käyttäen Microsoft Office Excel 2007-ohjelmaa. Teemahaastattelut avattiin käyttäen tilastollista kuvailua.

3.2.3 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti

Tutkimuksen reliabiliteetti, eli sen luotettavuus määräytyy tulosten tarkkuudesta. Tutkimustulosten tulisi olla toistettavissa milloin vain. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että lama-ajan tutkimukset pätevät nousukaudella toistettaviin tutkimuksiin. Yhteiskunnan muutokset tulee ottaa huomioon, eikä tutkimusten tuloksia voi yleistää niiden pätevyysalueiden ulkopuolelle. (Heikkilä 2008, 30.) Tämän tutkimuksen reliabiliteetti kärsii harkinnanvaraisen otannan myötä. Jos otanta olisi ollut sattumanvarainen, tutkimuksen luotettavuus olisi korkeampi. Tämä saattaa vaikuttaa tutkimuksen toistettavuuteen.

Tutkimuksen validiteetti, eli sen pätevyys tarkoittaa tutkimuksen kykyä selvittää ne asiat, mitä oli tarkoituskin. Tähän vaikuttaa suuresti tutkimuksen tekijän asettamat tavoitteet ja niissä pysyminen. Jos näitä tavoitteita ei ole asetettu, tutkija voi harhailla tutkimuksen raamien ulkopuolelle. Tutkimuksen validiteetti varmistetaan käyttämällä aikaa huolelliseen suunnitteluun, sillä sen tarkistaminen jälkeenpäin ei ole mahdollista. Suunnittelussa tulee ottaa huomioon perusjoukon määrittely ja otoksen edustavuus. Tutkimuksessa käytettävien haastattelu- tai kyselylomakekysymysten tulee käsitellä koko tutkimusongelmaa. (Heikkilä 2008, 29–30.) Tutkimuksen validiteettiin vaikuttaa myös haastateltavien totuudenmukaisuus. Haastattelu tilanteessa haastateltava voi valehdella ja antaa väärää tietoa. Tämä luo virheen tutkimuksen pätevyyteen. (Alkula, Pöntinen,

Ylöstalo 1995, 90.) Tässä tutkimuksessa tiedetään tarkasti tutkimuksen tavoitteet ja perusjoukko on tarkasti määritelty. Validiteettia voi alentaa haastatteluun valittujen lukumäärä, sillä pieni otanta suurentaa systemaattista virhettä tuloksissa. Haastateltavien totuudenmukaisuutta ei tutkija pysty kontrolloimaan. Myös haastattelijan kokemattomuus voi alentaa tutkimuksen validiteettia.

4 TUTKIMUKSEN TULOKSET

4.1 Demografisten ominaisuuksien tarkastelua

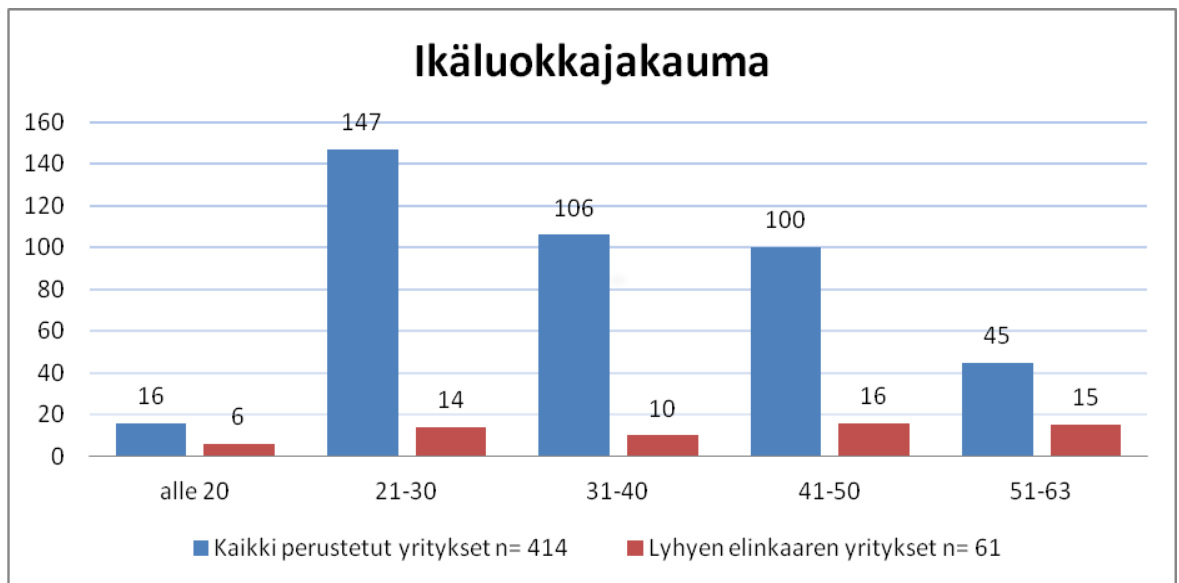
Ennen teemahaastatteluja analysoitiin koko perusjoukon demografisia tekijöitä. Sekundääristä aineistoa tarkastelemalla oli tarkoitus katsoa löytyykö niistä lopettamisen mahdollisia syitä. Demografisilla tekijöillä tarkoitetaan ikää, sukupuolta, koulutusta ja työllisyyttä. Demografisten tekijöiden vaikutusten tutkiminen perustuu valmiiden tilastojen analysointiin ja spekulointiin. Perusjoukko koostuu 61 yrityksestä. Perusjoukon yritykset ovat perustettu vuosina 2008 tai 2009 ja ne ovat lopettaneet toimintansa alle kolmen vuoden toiminnan jälkeen. Lyhyen elinkaaren yritykset ovat siis voineet toimia alle vuodesta melkein kolmeen vuoteen. Vuotta 2011 tutkittiin lokakuuhun asti. Kuvioissa viitataan lyhyen elinkaaren omaaviin yrityksiin, jolla tarkoitetaan perusjoukkoa. Demografisia tekijöitä tarkastellaan vertaamalla perusjoukkoa kaikkiin 2008 ja 2009 perustettuihin, Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan ohjeistamiin yrityksiin, joita on yhteensä 414. Hieman yli 14 prosenttia näistä yrityksistä on lyhyen elinkaaren omaavia yrityksiä. Tuloksia luettaessa on muistettava, että Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava ei palvele kaikkia Etelä-Pohjanmaalla aloittavia yrityksiä.

Taulukko 1. Näytteen lukumäärät perustamisvuoden mukaan

Kaikki vuonna 2008 aloittaneet	221 Yritystä
2008 Aloittaneet, alle 3v toimineet	30 Yritystä
Kaikki vuonna 2009 aloittaneet	193 Yritystä
2009 Aloittaneet, alle 3v toimineet	31 Yritystä

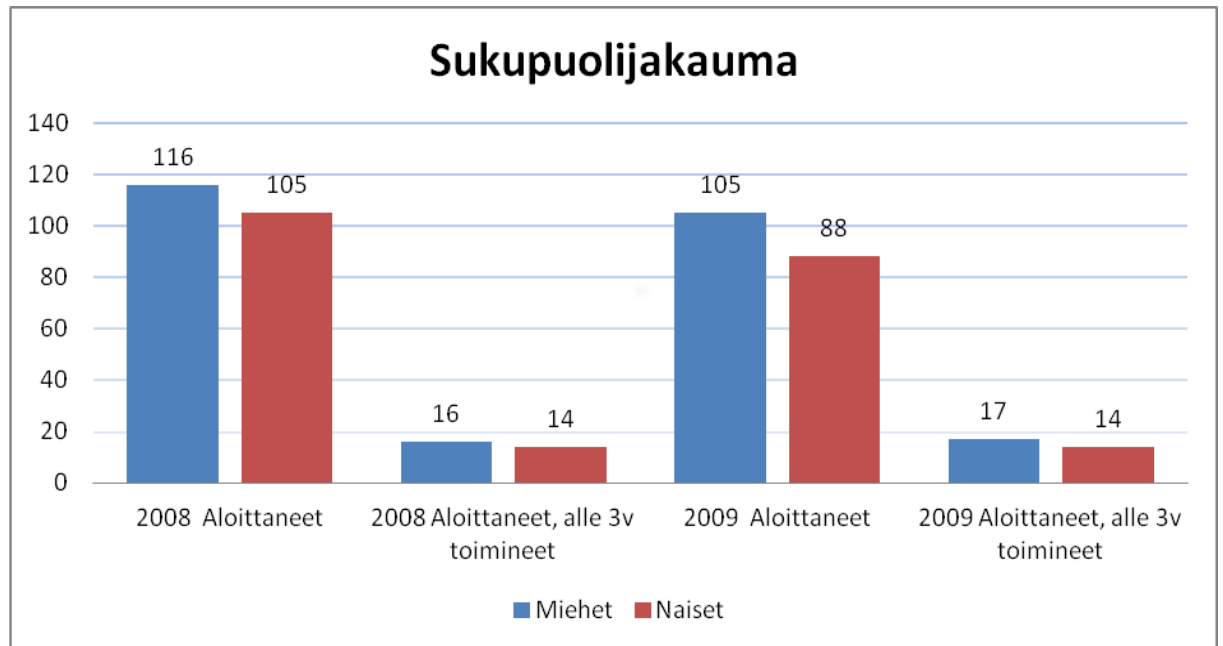
Kuviosta yksitoista (Kuvio 11) nähdään kaikkien aloittaneiden sekä lyhyen elinkaaren omaavien yritysten määrä ja yrittäjien ikä. Prosentuaalisesti suurin kato on käynyt alle kaksikymmentävuotiaiden (37 prosenttia) sekä 51–63-vuotiaiden (33 prosenttia) ikäryhmissä. Tähän saattaa vaikuttaa nuorten kokemattomuus sekä kouluttamattomuus yrittäjyyteen. Vanhemman ikäluokan kohdalla kyseessä

voi olla eläkkeelle jääminen, koulutuksen puute sekä työhön uupuminen. Ikäihmisiin ovat voineet vaikuttaa myös yhteiskunnassa ja markkinoissa tapahtuneet muutokset. Näitä ikäluokkia tarkastellessa täytyy kuitenkin huomata niiden vähäinen perustusmäärä. Ei ole yllättävää, että 21–30-vuotiaiden ikäluokassa on eniten aloittaneita yrittäjiä. Tässä iässä ihmiset ovat hankkineet tarvittavaa työkokemusta, itseluottamusta ja koulutusta. Tämä ryhmä on myös siinä iässä, että työmarkkinoille tulo on ajankohtaista opiskeluiden jälkeen. Ikäluokissa 21–30 ja 31–40 lopettaneiden määrä jäi kymmeneen prosenttiin, kun se hieman nousi 41–50-vuotiaiden ikäluokassa (15 prosenttia). Tutkimukset osoittavat, että yleinen ikä ryhtyä yrittäjäksi on 25–40 (Huuskonen 1995, 52).



Kuvio 11. Yrittäjien ikäluokkajakauma

Perusjoukon sukupuolijakauma on mielenkiintoinen. Kuten aikaisemmin mainittiin, tutkimusten mukaan naisten eloonjäämisaste on usein matalampi. Aikajaksolla aloittaneita miehiä oli yhteensä 221, joista 33 (15 prosenttia) oli lyhyen elinkaaren omaavia. Naisia oli 193, joista 28 (14,5 prosenttia) oli lyhyen elinkaaren omaavia. (Kuvio 12) Tässä tutkimuksessa sukupuolella ei ole suurta merkitystä yritysten lopettamisessa. Poikkeuksellista kuitenkin on, että vuonna 2009 miesten työttömyysaste nousi huimasti, eikä se näy miespuolisten yrittäjien määrän nousuna.



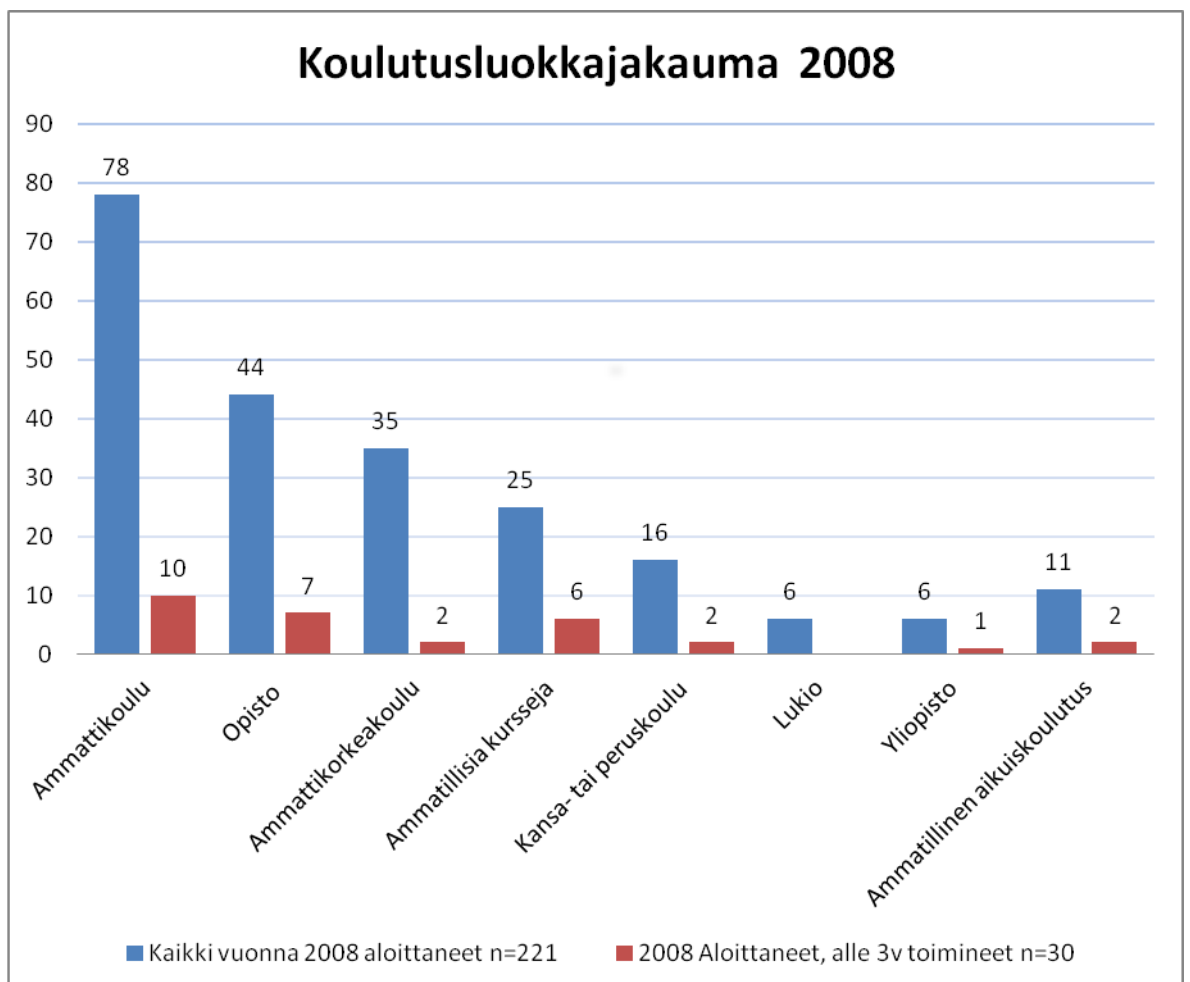
Kuvio 12. Yrittäjien sukupuolijakauma

Koulutusluokkajakaumasta (Kuviot 13 ja 14) nähdään aloittaneiden ja lopettaneiden yrittäjien koulutus. Yrittäjän koulutuksella on suuri merkitys yritysten menestymisessä. Kuvioista huomaa heti ammattikoulun ja opistotason koulutuksen saaneiden yrittäjien paljouden. Vuonna 2008 35 prosenttia aloittaneista yrittäjistä oli ammattikoulun käyneitä ja vuonna 2009 luku oli 34 prosenttia, luoden suurimman joukon aloittaneiden keskuudessa. Kaikista ammattikoulun käyneistä 16,5 prosentilla on mennyt yritys nurin ja opistotason koulutusta saaneilla prosentti on vielä hieman korkeampi, 17 prosenttia. Ammatillisen aikuiskoulutuksen tuomat valmiudet yrittäjyyteen voidaan lukea samantasoisiksi koulutukseksi opistotason koulutuksen ja ammattikoulun kanssa, sillä se myötäilee näitä lopettaneiden määrässä. Kaikista ammatillista aikuiskoulutusta saaneista lopettamisprosentti on 16,5 prosenttia. Ammattikoulun korkean prosentin voisi selittää vasta valmistuneiden nuori ikä ja kokemattomuus, jotka yhdessä voivat vesittää hyvänkin liikeidean. Myös se, että ammattikoulut ja opistot voivat keskittyä liikaa käytäntöön, teorian sijaan, voi olla vaikuttava tekijä korkeaan lopettamisprosenttiin.

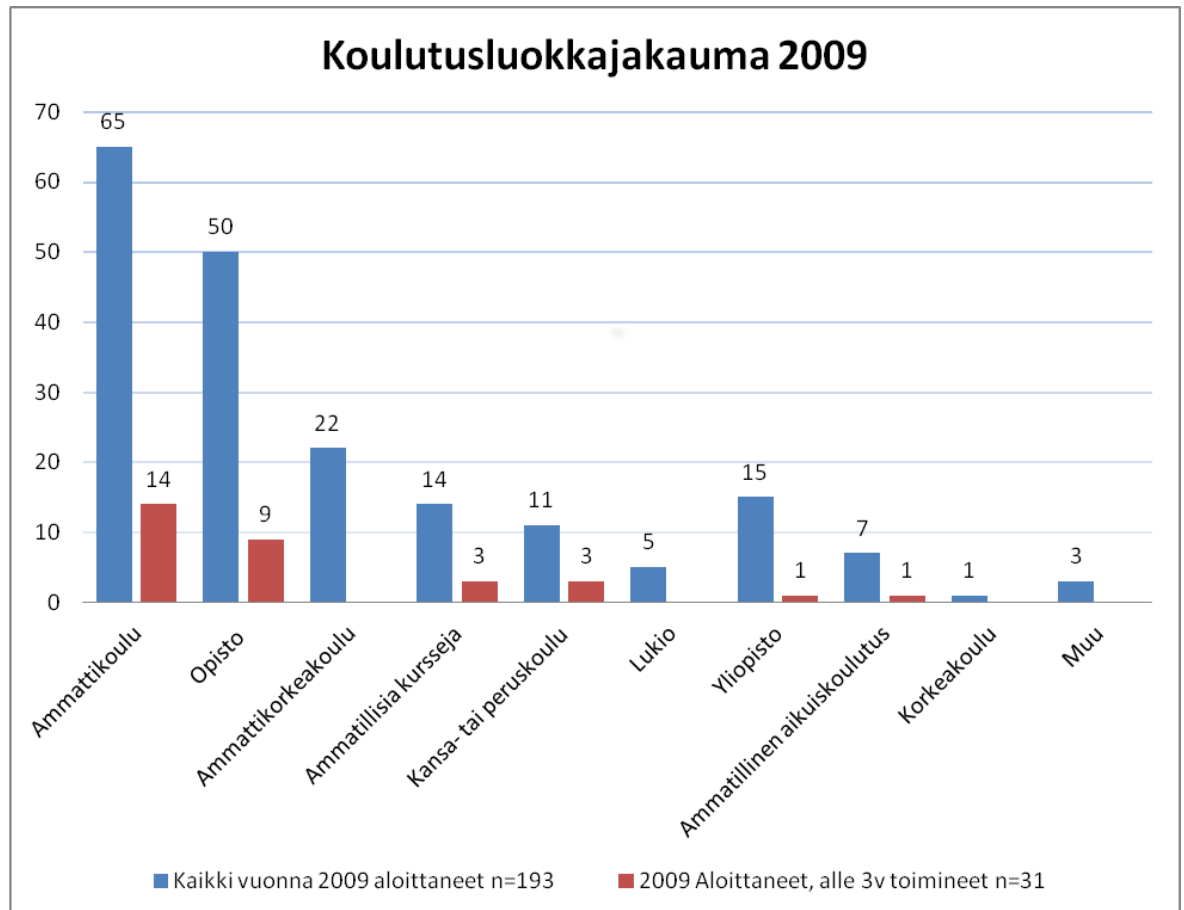
Jos keskitytään katsomaan kuvioista 12 ja 13 ilmeneviä selkeitä eroja, voidaan huomata lukion, ammattikorkeakoulun ja yliopiston alhaiset lopettamisprosentit. Ammattikorkeakoulun käyneillä lopettamisprosentti on yksi pienimmistä, 3,5

prosenttia. Ammattikorkeakoulun käyneillä yrittäjillä on siis huomattavasti parempi eloonjäämisaste. Lukion käyneillä yrittäjillä lopettamisprosentti on nolla ja yliopiston käyneillä 9,5 prosenttia, mutta näillä on myös muita alhaisempi aloittamisprosentti kuin ammattikorkeakoululla.

Koulutustaustan merkitys eloonjäämisasteessa voi juontaa juurensa myös persoonallisuuden piirteistä, sillä yrittäjän persoonallisia ominaisuuksia pidetään yhtenä kannustustekijänä yrittäjyyden tiellä. Mahdollista on, että lukioon, ammattikorkeakouluun ja yliopistoon hakee enemmän sellaisia ihmisiä, joilla on analyyttinen lähestyminen opiskeluun ja näin ollen myös yritystoimintaan. Tällöin persoonallisuus ja sen tuomat mahdollisuudet koulutuksen saralla voisivat olla menestystekijöitä yritysmaailmassa.

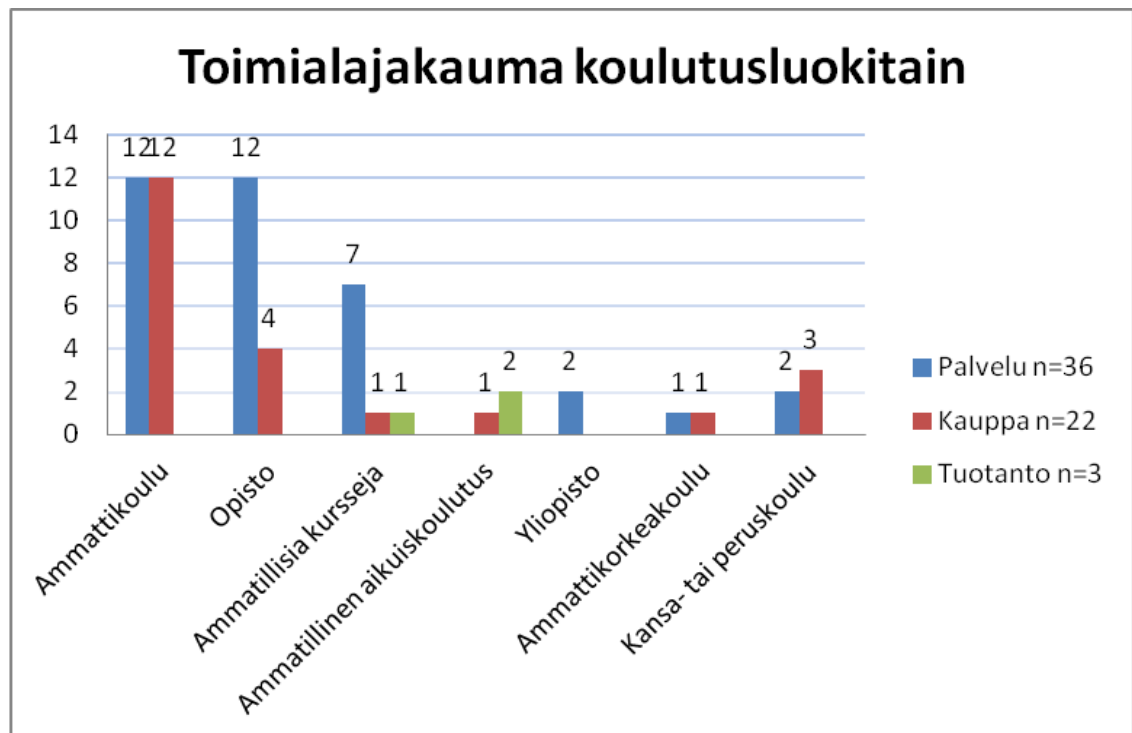


Kuvio 13. Koulutusluokkajakauma 2008



Kuvio 14. Koulutusluokkajakauma 2009

Koulutusluokkajakauman jälkeen tarkasteltiin lopettaneiden yritysten toimialajakaumaa (Kuvio 15). Toimialoja tutkittiin koulutuksen mukaan, jotta saatiin selville, miten koulutus vaikuttaa valittuun toimialaan. Suurin osa lopettaneista, 36 yritystä, (59 prosenttia) toimi palvelualalla. Kaupan alan piiriin kuului 22 yritystä (36 prosenttia) ja tuotannonala oli houkutellut vain kolme lyhyen elinkaaren yritystä (5 prosenttia). Yrittäjät, jotka ovat valinneet tuotannonalan, ovat pääasiassa käyneet ammatillisia kursseja tai ammatillista aikuiskoulutusta. Ammattikoulun käyneet yrittäjät jakautuivat tasaisesti palvelu- ja kaupanalan yrityksiin. Opistotason koulutusta saaneet ovat selvästi suuntautuneet enemmän palvelualalle ja ammatillisia kursseja käyneet kaupan alalle.



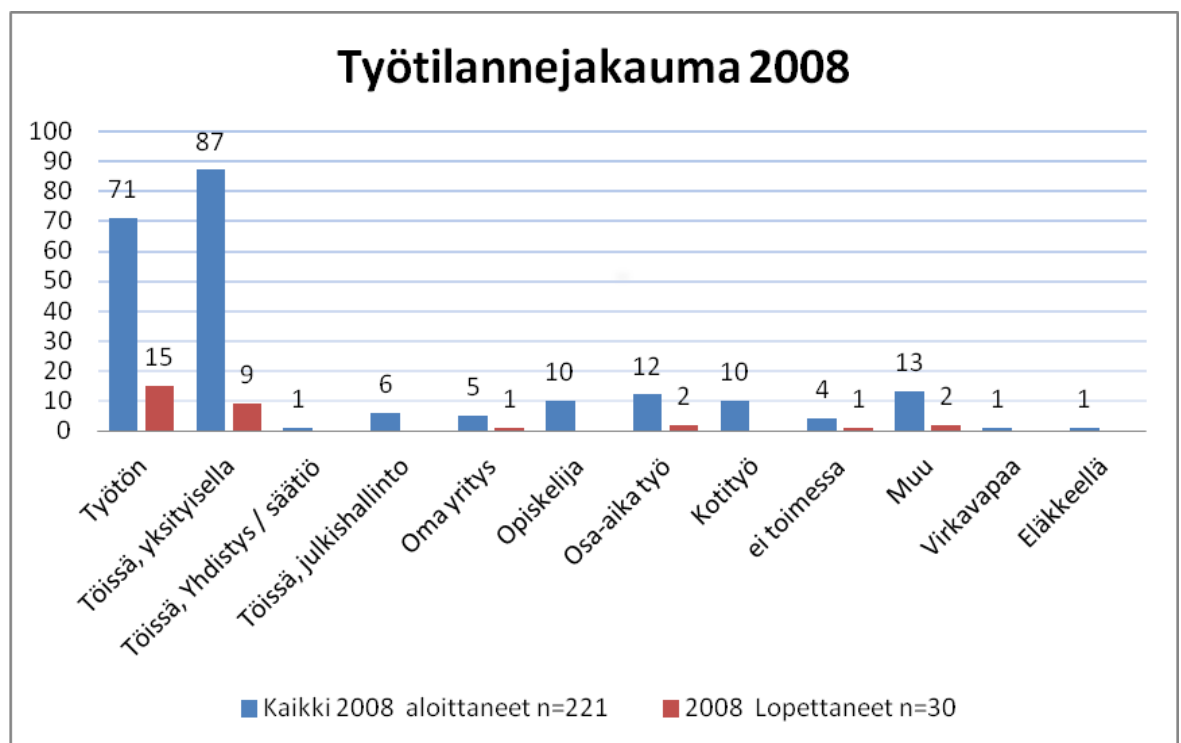
Kuvio 15. Lyhyen elinkaaren yritysten toimialajakauma koulutusluokittain n=61

Työllisyystilanne ennen yrityksen perustamista ei eroa paljon alan kirjallisuuden tuomista näkökulmista. Ei ole yllätys, että suuri osa neuvotuista ja lopettaneista ovat työttömiä. Työttömien määrää tulee kuitenkin käsitellä varovaisesti, sillä niin kuin Dennis (1996) kirjoitti artikkelissaan, työttömäksi itsensä merkinnyt voi olla hyvinkin irtisanoutunut, opiskelija, eläkkeellä tai kotiäitinä, ennen yrityksen perustamista (William. J. Dennis 1996, 651–652). Tämän vuoksi työttömistä ei voi tehdä suoria johtopäätöksiä. Kuitenkin työttömien suuri määrä niin aloittaneissa kuin lopettaneissakin yrityksissä on mielenkiintoinen ilmiö vastentahtoisen yrittäjyyden sekä ajan työttömyyden kannalta. 135 yrittäjää ilmoitti olevansa työtön yrityksen perustamisen yhteydessä. Näistä 26 (21 prosenttia) kuuluu lyhyen elinkaaren yrityksiin. Se tekee työttömien eloonjäämisprosentista alhaisimman kaikista työllisyyden vaihtoehdoista. Vuosien 2008 ja 2009 taantumalla oli suuri vaikutus ajan työttömyyteen, mutta myös Suomen pk-yrittäjyyteen.

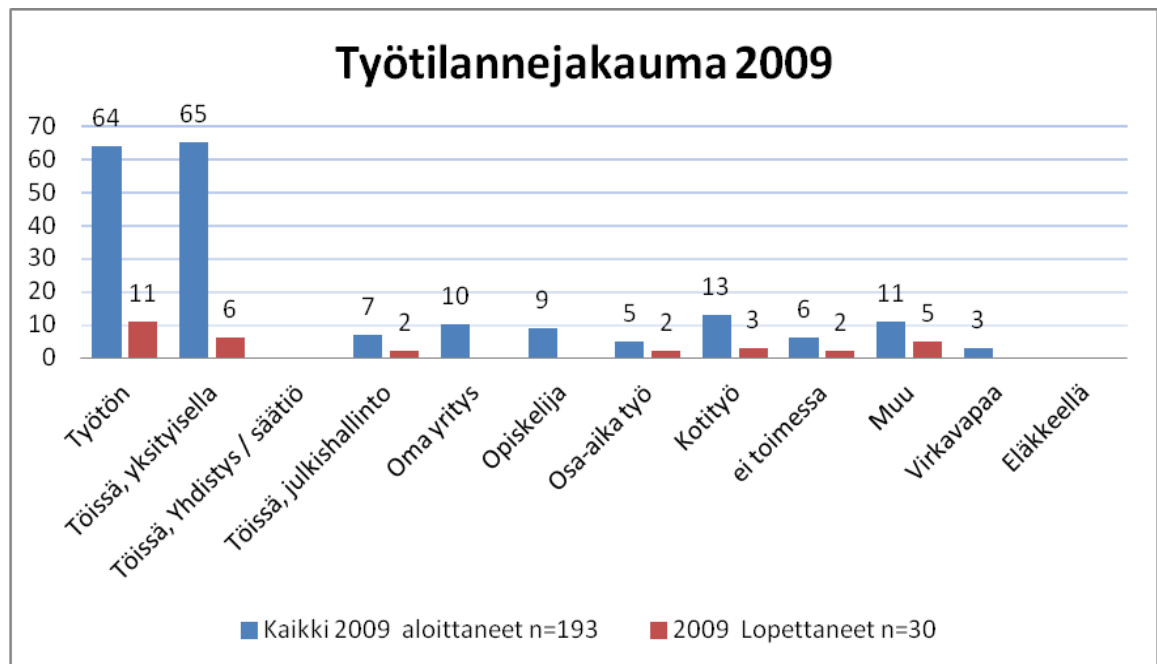
Myös ”töissä yksityisellä työnantajalla” tukee kirjallisuuden teorioita. Yhteensä 152 yrittäjää, eli enemmistö aloittaneista yrittäjistä, on ollut töissä yksityisellä työnantajalla. Näistä 15 yritystä (10 prosenttia) kuuluu lyhyen elinkaaren omaaviin yrityksiin. Yrittäjyyteen päätyneet ihmiset ovat monesti itse olleet töissä yksityisellä

sektorilla ja nähneet yritystoiminnan työntekijän silmin. Työskentely pienessä yrityksessä voi antaa kimmokkeen lähteä itse yrittäjäksi. Littusen (1997, 20) mukaan ”Uusien yritysten liikeideat ovat useimmin peräisin aiemmasta työpaikasta.” Yksityiseltä sektorilta yrittäjyyteen lähteneitä on suhteessa enemmän kuin muista työtilanteista. Työttömät ja yksityisellä sektorilla työskentelevät muodostavat 69% kaikista aloittaneista yrittäjistä.

Julkisella sektorilla työskennelleiden määrä oli huomattavasti pienempi (13 yrittäjää), mutta lopettamisprosentti oli 15. Voi siis olla, että yksityisellä sektorilla työskentely antaa yrittäjälle tarpeellisia tietoja ja taitoja yrittäjyydestä ja sen riskeistä, mitä julkishallinnon työpaikoissa ei voi saada.



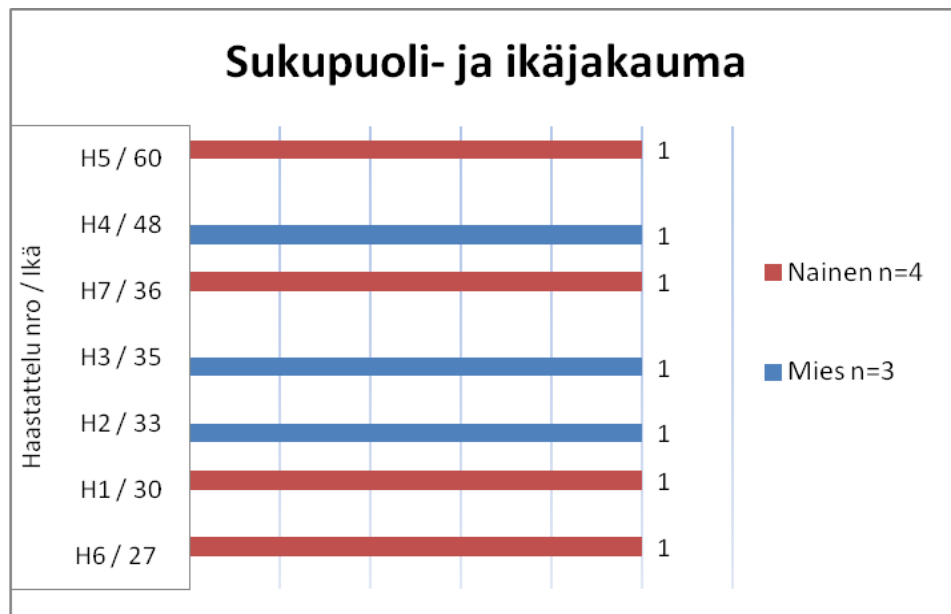
Kuvio 16. Työtilannejakauma 2008



Kuvio 17. Työtilannejakauma 2009

4.2 Teemahaastattelun tulos

Yrittäjien taustatiedot. Teemahaastattelu toteutettiin seitsemälle henkilölle. Haastatteluihin osallistui neljä (4) naista ja kolme (3) miestä. Haastattelun tuloksia analysoidaan opinnäytetyön teorian mukaisesti alkaen yrittäjän sisäisistä ominaisuuksista ja taustatiedoista. Sisäisten ominaisuuksien jälkeen perehdytään ulkoisiin tekijöihin ja lopulta liiketoiminnan lopettamisen syihin. Haastattelut toteutettiin anonymisti ja yritysten liikeideoitaan ei käsitellä syvällisesti anonymiteetin säilymiseksi.



Kuvio 18. Teemahaastatteluiden sukupuoli- ja ikäjakauma

4.2.1 Yrittäjien alkutilanne

Motiivit. Haastatteluun osallistuneet entiset yrittäjät olivat pääosin tyytyväisiä tämän hetkiseen elämäntilanteeseensa. Haastatteluista nousi kuitenkin esille yrittäjien kokemaa yrityksen menetystä, joka joissain tapauksissa purkautui haastattelun aikana. Yrittäjien taustat olivat hyvin erilaisia, mutta melkein kaikilla yrittäjyyteen ajanut tekijä, eli motiivi oli työttömyys. Kenenkään haastateltavan motiiveihin ei kuulunut hyvä liikeidea. Työttömiä haastatelluista ennen yrittäjyyttä oli kaikkiaan kuusi (6) ja yksi (1) oli hoito-/virkavapaalla.

Yrittäjien motiivit yrittäjyyteen eivät tulleet heti kysyttäessä ilmi, ja ne paljastuivatkin vasta haastattelun syventyessä muihin aiheisiin. Vain kaksi (2) koki itse työttömyyden olleen ponnahduslautana yrittäjyyteen. Kuudesta työttömästä neljä (4) kertoi ensin motiivikseen ”saa olla itsensä herra”, mutta haastattelun myötä tuli ilmi työttömyyden olleen kolmen (3) näin ajattelijan ensisijainen motiivi. Työttömyys loi tarpeen työllistää itsensä keinolla millä hyvänsä. Loppujen lopuksi työttömyys oli viidelle (5) haastatelluille päällimmäinen motiivi lähteä yrittäjäksi. Suomessa vastentahtoiseen yrittäjyyteen ajautuminen katsotaan olevan

mahdotonta hyvän sosiaaliturvan takia. Kuitenkin kaikilla näillä työttömillä oli vastentahtoisen yrittäjän tunnuspiirteitä.

Yhden (1) haastateltavan motiivina oli pelkästään se, että saa olla itsensä herra. Tällä yrittäjällä oli kokemusta yrittäjänä toimimisesta ja koulutusta ammattikorkeakoulun myötä.

Hoito-/virkavapaalla oleva koki motiivikseen ”innostus kokeilla omaa yritystä”. Hänen kiinnostuksensa yrittäjyyteen oli kasvanut ammattikorkeakoulun tuomien oppien ja näkökulmien kautta. Tämän yrittäjän päällimmäisenä motiivina onkin oikeastaan toiminut kokeilunhalu. Tällöin tämä yrittäjä oli Huuskosen (1998, 76) ajattelutavan mukaan ”omasta halusta yrittäjä suotuisassa tilanteessa” (Kuvio 7). Tilanne oli suotuisa koittamaan omia kykyjä yritysmaailmassa, ilman työttömyyden tuomaa uhkatekijää.

Työhistoria. Työhistorian vaikutukset yrittäjyyteen mukailivat kirjallisuutta. Viisi (5) seitsemästä oli työskennellyt pienessä yksityisessä yrityksessä. Yksi (1) oli toiminut yrittäjänä eri paikkakunnalla ja hoito-/virkavapaalla oleva henkilö oli työskennellyt julkishallinnon piirissä ja aikoo palata työhönsä. Vaikka tämä yksi henkilö oli toiminut yrittäjänä aikaisemminkin, oli hänellä silti työhistoriaa palkkatyöstä pienessä yrityksessä. Työhistorian vaikutukset yrittäjyyteen ovat valtavat, sillä usein yrittäjäksi lähtevän toimiala mukailee palkkatyön toimialaa. Tämä on useimmin totta pienyrityksessä aikaisemmin työskennelleiden kohdalla. Kolme (3) seitsemästä oli lähtenyt yrittäjäksi samalle alalle kuin aikaisempi työpaikka. Kaksi näistä yrityksistä oli palvelualanyrityksiä ja yksi kaupan alan yritys.

Yrittäjätausta. Yksi yrittäjyyteen kannustavista tekijöistä on yrittäjän työhistoria, mutta suuri vaikutus on myös yrittäjätaustalla. Yrittäjätaustalla tarkoitetaan omaa yritystaustaa, mutta myös vanhempien tai lähipiirin yrittäjyyttä. Huuskosen (1995, 56) mukaan useat tutkimukset paljastavat perheyrittäjyyden luovan henkilöille suurempaa yrittäjäalttiutta. Tällöin henkilö on nähnyt yritystoiminnan hyvät ja huonot puolet. Usein puhutaankin, että yrittäjyyteen kasvetaan. Kolmella (3) seitsemästä oli perheessään yrittäjätaustaa vanhempien kautta. Yhdellä (1) oli aikaisempaa yrittäjätaustaa omasta yrityksestä.

Koulutus. Kuten perusjoukon demografisia ominaisuuksia analysoidessa todettiin, yrittäjän koulutuksella nähdään olevan suuri vaikutus yritysten menestykseen. Koulutuksen tärkeys korostuu yrityksen kasvaessa mikroyrityksestä keskisuureksi yritykseksi ja yrityksen elinkaarenvaiheen muuttuen perustusvaiheesta kasvuyritykseksi.

Yrittäjien koulutustausta esitetään haastattelunumeroiden mukaan. Haastattelunumerot näkyvät myös kuviossa 18 (Kuvio 18). Luetteloon on merkitty myös yritysmuoto ja toimiala.

- H1: Ammattikoulu / T:mi / Kauppa
- H2: Ammattikorkeakoulu / T:mi / Kauppa
- H3: Ammattikoulu / AY / Kauppa
- H4: Opisto / T:mi / Palvelu
- H5: Ammatillisia kursseja / T:mi / Palvelu
- H6: Opisto / T:mi / Palvelu
- H7: Ammattikorkeakoulu / T:mi / Kauppa

4.2.2 Yritys

Yritysmuoto ja toimiala. Kuten opinnäytetyön teoriaosuudessa kerrottiin, yritysmuodolla ja toimialalla on havaittu olevan merkitystä yritysten eloonjäämiseen. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 61) Kuusi (6) yritystä oli valinnut yritysmuodokseen toiminimen. Perusteluita tälle valinnalle oli toiminimen perustamisen helppous ja oma päätösvalta asioista. Näistä kuudesta toiminimestä kolme (3) toimi kaupan alalla ja kolme (3) palvelualalla. Toiminimellä toimiva yritys vastaa kaikesta yrityksen veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yksi (1) yritys oli valinnut toiminimen sijasta avoimen yhtiön, joka toimi kaupan alalla. Avoimen yhtiön omistus-suhde oli jaettu yhtiömiehen kanssa puoleksi ja yrityksen velat olivat näin ollen perittävässä kummaltakin tai vain toiselta yhtiömieheltä.

Liikevaihto. Haastattelut voitiin jakaa neljään ryhmään niiden liikevaihdon perusteella; nouseva liikevaihto, paikallaan pysyvä liikevaihto, laskeva liikevaihto ja ei liikevaihtoa. Nousevaa liikevaihtoa koki vain yksi (1) näytteen yritys. Haastateltava 4 kertoi liikevaihdon olleen nousevaa koko yritystoiminnan ajan,

eikä se ollut siis tämän yrityksen lopettamiseen vaikuttava tekijä. Haastattelussa 2 tuli ilmi, että liikevaihto oli pysynyt kutakuinkin samana koko liiketoiminnan ajan. Haastatteluissa 1, 5 ja 7 liikevaihto oli kokenut nopean kasvun ensimmäisenä vuonna, mutta oli tullut samaa vauhtia alas toisen vuoden aikana. Näissä tapauksessa kysyntä oli loppunut yllättäen. Haastattelut 3 ja 6 eivät olleet kokeneet minkäänlaista liikevaihtoa, tai hyvin lyhytaikaista ja vähäistä.

Yritysten elinkaari. Kaikki haastatteluun osallistuneet yritykset olivat lyhyen elinkaaren omaavia yrityksiä. He ovat kaikki toimineet vuoden tai maksimissaan kolme vuotta. Näiden yritysten elinkaari ei ole missään vaiheessa muuttunut perustamisvaiheen yrityksestä kasvuyritykseksi. Yksi (1) yritys oli halukas kasvamaan, mutta kasvuvaiheeseen tuntui mahdottomalta päästä. Muut olisivat olleet eloonjääviä ei-kasvuyrityksiä, jos yritystoiminta olisi jatkunut. Perustamisvaiheeseen kuuluu olennaisesti kriittinen vaihe, jota kutsutaan kuolemanlaaksoksi. Haastatteluissa selvitettiin myös siihen joutumista. Haastattelujen perusteella neljä (4) seitsemästä oli joutunut kuolemanlaaksoon. Koska harvalle kuolemanlaakso sanana ei ole tuttu, täytyi haastattelijan selvittää asiaa rahoitukseen ja kassavirtaan koskevilla kysymyksillä. Kuten teoriaosuudessa kerrottiin, kuolemanlaaksolla tarkoitetaan negatiivista kassavirtaa, joka täytyy saada nousemaan kuolemanlaaksosta selviämiseksi.

Kaksi (2) näistä neljästä yrityksestä lopetti toimintansa kuolemanlaaksoon jouduttuaan. [H1 & H6] He eivät yrittäneet kiivetä pois kuolemanlaaksosta ulkopuolisen rahoituksen turvin, vaan yrittivät sinnitellä kuolemanlaaksossa niin pitkään kun pystyivät. Molemmat yritykset saivat starttirahaa, sekä olivat ottaneet pankkilainaa yritystoiminnan aloitusvaiheessa vuokratuluihin, materiaalinhankintaan ja mainontaan. Molemissa tapauksissa pankkilaina loppui lyhyeen ja yrittäjän oli tultava toimeen pelkän starttirahan turvin. Toisen yrityksen kohdalla viimeiset kolme kuukautta yritys ei tuottanut mitään tulosta ja starttirahan saanti loppui. Tämä yritys oli toiminnassa 19 kuukautta. Toinen yritys kerkesi toimia 24 kuukautta. Kassavirta-analyysi oli alkuun realistinen, mutta liikevaihto lähti laskuun toisen vuoden alussa. Yrittäjä oli sitä mieltä, että starttirahaa myönnetään liian lyhyeksi aikaa.

Kaksi (2) muuta kuolemanlaaksoon joutuneista yrityksistä oli hakenut perustamisvaiheessa pankkilainaa, he saivat starttirahaa sekä hakivat lisärahoitusta pankilta kuolemanlaaksosta nousuun. [H3 & H7] Lisärahoituksella oli tarkoitus nostaa kassavirta nousuun, siinä kuitenkin onnistumatta. Molemmissa tapauksissa saatu laina käytettiin kulujen kattamiseen ja henkilökohtaisiin laskuihin. Rahoitusta ei kummassakaan tapauksessa käytetty yritystoiminnan kehittämiseen. Toisella yrityksistä ei ollut ollenkaan liikevaihtoa koko yritystoiminnan aikana. Ainut tulonlähde oli tällöin pankilta saama rahoitus sekä starttiraha. Yrityksen laatima kassavirta-analyysi osoittautui täysin epärealistiseksi, eikä yritystoiminnan riskeihin ollut tutustuttu. Yritys toimi 19 kuukautta. Toinen lisärahoitusta hakenut yritys toimi 15 kuukautta. Aikaisemmin suunniteltu kassavirta-analyysi ei ollut alkuunkaan realistinen, eikä tulot ja menot toteutuneet halutulla tavalla. Tällöin yritys tuli siihen tilanteeseen, että lisää lainaa oli otettava pankista. Laina käytettiin kulujen kattamiseen.

Kolmen (3) yrityksen kohdalla haastattelija ei havainnut kuolemanlaaksoon joutumista. [H2, H4 & H5] Näiden yrityksen kohdalla liiketoiminnan perustamisvaihe meni hyvin ja he pääsivät kriittisen vaiheen yli. Kaikissa tapauksissa yrittäjät eivät olleet ottaneet lainaa, vaan toimivat oman pääoman ja starttirahan turvin. Näiden yritysten liikeidean toteuttamiseen ei tarvittu suurta pääomaa. Heidän yrittäjäkäyttäytyminen oli hyvin samankaltaista kuin Littusen (2000, 102,104) esittämässä mallissa (ks. Kuvio 9) ja heidän yritystoiminnan lopettaminen tapahtui kriittisen alkuvaiheen jälkeen.

Työllistämisvaikutus. Suurin osa pk-yrityksistä on mikroyrityksiä. Mikroyrityksistä puhutaan silloin, kun yritys työllistää alle kymmenen henkilöä. Kaikki näytteen yritykset olivat mikroyrityksiä. Niiden työllistämisvaikutus oli hyvin vähäinen. Viisi (5) yritystä työllisti koko toiminnan aikana vain yhden ihmisen, itse yrittäjän. Kaksi (2) yritystä työllisti kaksi ihmistä, jossa toisessa tapauksessa kyse oli yhtiömiehestä.

4.2.3 Hautomotoiminta ja rahoitus

Hautomotoiminta. Haastatteluissa selvitettiin yritystoiminnan lisäksi tyytyväisyyttä Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan toimintaan. Haastateltavilta kysyttiin oliko neuvontakäynneistä mitään hyötyä. Samalla myös selvitettiin kehittämismahdollisuuksia ja palautetta. Hautomotoiminnan yhteydessä esitetään myös Uusyrityskeskuksen antama starttilausunto siitä, tulisiko yritysneuvojan mielestä yritystä perustaa. Starttilausunnolla tarkoitetaan lausuntoa rahoittajille tai työ- ja elinkeinotoimistoon starttirahan myöntämiseksi, mutta kerrotaan myös asiakkaalle. Nämä vastaukset käydään läpi haastattelukohtaisesti ja niistä käytetään nimitystä H1 (H = haastattelu 1 = haastattelun numero). Tätä nimitystapaa käytetään myös kuviossa 18 (Kuvio 18), josta selviää haastateltavien ikä ja sukupuoli. Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavasta käytetään lyhennettä UYK.

H1: Tämä henkilö oli hakeutunut UYK:n asiakkaaksi työvoimatoimiston suosituksesta. Kyse oli Starttirahan hankinnasta, joka vaatii Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan lausunnon. Ilman sitä, hän ei olisi hakeutunut UYK:hon. Hän olisi mielestään tarvinnut yrittäjäkoulutusta ennen yritystoiminnan aloittamista. Hänen mielestään UYK:n palvelut eivät olleet hyödyllisiä.

UYK:n starttilausunnoksi tämä yritys sai ”suositeltava” ja jatkostarttilausunto oli myös puoltava.

H2: Haastattelu kaksi erosi muista haastatteluista siten, että henkilö oli perustanut yrityksen ennen UYK:n asiakkaaksi tuloa. Hänet kuitenkin ohjattiin UYK:een starttirahalausuntoa varten työvoimatoimistosta, joka jäi saamatta. Hän oli vakuuttunut, että selviäisi perustamisvaiheesta ilman ammattilaisten apua, mutta näki palvelun olleen todella hyödyllistä liiketoimintasuunnitelman laatimisessa.

UYK:n starttilausunnoksi tämä yritys sai ”ei suositella”.

H3: Tämä henkilö ajautui UYK:n asiakkaaksi paikkakuntansa yrityskeskuksen kautta. Häntä autettiin liiketoimintasuunnitelman ja yrityksen perustamisen kanssa. Hänen mielestään UYK:n toiminta oli ”korvaamaton apu perustamisessa”. Vaikka hän olikin tyytyväinen saamaansa palveluun, hän toivoi tiettyjä muutoksia yritysneuvojien toimintaan. Hänen mielestään yritysneuvojien tulisi olla

kriittisempiä arvioidessaan liikeideoita. Esimerkiksi jos hänen kanssaan olisi puhuttu enemmän todellisista riskeistä, ei hän olisi lähtenyt yrittäjäksi.

UYK:n starttilausunnoksi tämä yritys sai ”puollan varauksin” ja jatkostarttilausunto ”ei puollettu”.

H4: Tämäkin henkilö ajautui UYK:n asiakkaaksi paikkakuntansa yrityskeskuksen kautta. Hän oli toiminut aikaisemmin yrittäjänä, eikä hakenut UYK:sta apua muuhun kuin starttirahaan. Hän näki UYK:n toiminnan hyödylliseksi, mutta vain ensimmäisen yrityksen perustamisen yhteydessä.

UYK:n starttilausunnoksi tämä yritys sai ”puollan varauksin” ja jatkostarttilausunto ”puollan varauksin”

H5: Tämä henkilö otti itse yhteyttä UYK:een. Hän oli tyytyväinen saamaansa apuun markkinoinnin, liiketoimintasuunnitelman ja kassavirta-analyysin suhteen, mutta verotus ja verotukseen liittyviä asioita hän olisi toivonut enemmän käsiteltävän. Hän on saanut kärsiä verotuksen kiemuroista jopa yritystoiminnan lopetuksen jälkeen.

UYK:n starttilausunnoksi tämä yritys sai ”suositeltava” ja jatkostarttilausunto ”suositeltava”.

H6: Tässä haastattelussa haastateltava painotti kovasti henkilökohtaisen palvelun tärkeydestä. Hän tunsu oman yrityksen olleen ”läpihuutojuttu” UYK:ssa. Hän oli löytänyt UYK:n Internetin kautta, ja koki avun olleen vähäistä. Hän toivoi yritysneuvojien kertovan enemmän riskeistä ja niiden hallinnasta, sekä toivoi yritysneuvojien olevan kriittisempiä. ”kaikista oma yritys on paras idea” Päällimmäiseksi kysymykseksi haastattelussa jäi ”miten korjataan huono yritys”.

UYK:n starttilausunnoksi tämä yritys sai ”suositeltava” ja jatkostarttilausunnoksi ”ei suositella”.

H7: Tämä henkilö oli löytänyt UYK:n Internetin kautta ja otti itse yhteyttä. Hänellä oli hyviä kokemuksia UYK:n palveluista vain alkuvaiheelta. Hän oli koulutuksen kautta ammattikorkeakoulussa tutustunut yrittäjyyteen ja tarvitsi vain päivitystä tietoihinsa. Toisella käyntikerralla hän tunsu tulleensa yritysneuvojan haukkumaksi

ja mielestään aivan suotta. Hän sanoikin palvelusta jääneen vain huono maku suuhun, vaikka ensitapaaminen oli mennyt moitteettomasti. Siksi hän neuvoikin UYK:ta panostavan enemmän asiakaslähtöisyyteen ja ammattitaitoiseen palveluun. Luultavasti taustalla oli myös yritysneuvojan huono päivä, mutta se ei saisi vaikuttaa asiakaspalveluun millään alalla.

UYK:n starttilausunnoksi tämä yritys sai ”puollan varauksin” ja jatkostarttilausunnoksi ”puollan varauksin”.

Rahoitus. Tärkeimmäksi syyksi hakea Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan asiakkaaksi muodostui starttirahalausunto, joka takaa yrittäjälle turvallisen toimeentulon. Kuusi (6) seitsemästä sai starttirahaa perustamisvaiheessa ja vain yksi (1) yrittäjä jäi ilman starttirahaa. Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan lausunnot liikeidean toimivuudesta ovat siis elintärkeitä uusille yrittäjille.

Kenelläkään ei ollut vaikeuksia saada pankkilainaa tai Finnveran takaamaa yrityslainaa. Neljä (4) yritystä haki perustusvaiheessa pankkilainaa tai Finnveran takaamaa yrityslainaa. Kolme (3) näistä lainoista oli Finnveran takaamia noin kahdenkymmenen tuhannen euron suuruisia lainoja. Yksi (1) oli henkilökohtainen pankkilaina jonka suuruus oli viisituhatta euroa. Kolme (3) yritystä toimi pelkällä omalla pääomalla ja kaksi (2) heistä sai sen lisäksi starttirahaa. Näissä tapauksissa rahoituksen kanssa ei ollut ongelmia.

4.2.4 Yrityksen lopettaminen

Kaikkien yritysten kohdalla lopettamisen muoto oli vapaaehtoinen lopettaminen. Vapaaehtoinen lopettaminen onnistui helposti, sillä suurin osa oli valinnut yritysmuodoksi toiminimen ja yksi avoimen yhtiön. Juridinen lopettaminen on näillä yritysmuodoilla helpointa.

Yrittäjillä on aina omat näkemyksensä, miksi yritys lopetettiin. Yrittäjiltä kysyttiin heidän omia tuntemuksiaan siitä kuinka liiketoiminta lähti laskuun ja miksi yritys lopulta meni nurin. Yrittäjien antamat syyt olivat yleensä ympäröivä lauseita kannattamattomuudesta tai sijainnista. Kukaan ei myöntänyt virheitä itsessään tai

toimintatavassaan. Kolme (3) yrittäjää sanoi lopettamisen syyksi ”henkilökohtaiset syyt”.

Lopettamisen syyt analysoitiin haastattelukohtaisesti. Samalla käsiteltiin myös talouden tilanteen vaikutusta yritystoimintaan. Analyysi tehdään yrittäjän antaman kokonaiskuvan perusteella.

H1: Yrityksessä yksi yrittäjän lähtötilanne oli työttömyyden tuoma itsensä työllistämisen tarve. Yritysmuodoksi valittiin toiminimi ja kyseessä oli ravintola-alan yritys. Sijainniksi valittiin Etelä-Pohjanmaalla sijaitseva pieni kaupunki. Markkinat kartoitettiin, eikä kilpailua juurikaan ollut. Liikevaihto oli aluksi nousevaa, mutta laski pian toisen vuoden aikana. Yritystoiminta rahoitettiin Finnveran takaamalla yrityslainalla, joka käytettiin raaka-aineisiin ja vuokraan. Kassavirta-analyysi ei ollut realistinen ja lainaa ei ollut suhteutettu totuudenmukaisesti tarpeen mukaan. Talouden tilanteella oli vaikutus asiakkaiden kulutukseen ja näin ollen kysyntä laski. Yritystoiminnan lopettamiseen vaikuttivat taloudelliset ja henkilökohtaiset asiat. Henkilökohtaiset syyt saivat taloudelliset vaikeudet tuntumaan ylitsepääsemättömiltä ja näin päädyttiin yrityksen vapaaehtoiseen lopettamiseen. Tämä yritys lopetti yritystoimintansa jouduttuaan kuolemanlaaksoon, eikä kyennyt enää nostamaan kassavirtaa positiiviseksi.

H2: Yrityksessä kaksi yrittäjän motiiviksi paljastui halu ”olla itsensä herra”. Yritysmuotona oli toiminimi ja yrityksen toiminta tapahtui Internetissä. Tällöin sijainnilla ei ollut suurta merkitystä. Sitä suurempi merkitys oli toimintaympäristön kilpailulla, sillä Internetissä toimivien yritysten kilpailu ulottuu maailmanlaajuisiksi. Yrittäjällä ei ollut aikaisempaa työkokemusta alalta. Yrittäjä ei saanut starttirahaa eikä ottanut lainaa rahoittaakseen yritystoimintaa. Hän toimi pienellä omalla pääomalla, jolla saatiin yritystoiminta käyntiin. Yrityksen liikevaihto pysyi koko yritystoiminnan ajan melko samana, eikä kasvua tapahtunut. Yritys lopetettiin vapaaehtoisesti henkilökohtaisista syistä, mutta osa syy oli varmasti kilpailun kovuus Internetissä ja yrittäjän kokemattomuus. Yrityksen kassavirta-analyysi oli tarkoin harkittu ja se toteutui halutulla tavalla. Littusen (2000, 55) mukaan lopettaneet yritykset hakevat ulkopuolista apua muilta yrittäjiltä menestyneitä yrityksiä useammin. Tämä tarkoittaa yrittäjän omien puutteiden täydentämistä verkostoitumisen avulla. (Littunen 2000, 55.) Yritys kaksi oli käyttänyt apuna

yrittäjätuttavan apua heti perustusvaiheesta lähtien. Tuttavan avulla oli tehty budjettilaskelmat sekä kassavirta-analyysit. Tämä antaa mielikuvan yritystoiminnan lopettamisen syyn olleen yrittäjän osaamattomuus ja kokemattomuus.

H3: Yrityksessä kolme yrittäjän lähtötilanne oli työttömyys ja motiivina itsensä työllistäminen. Yritysmuodoksi oli valittu avoin yhtiö, johon kuului haastatellun lisäksi yksi tasavertainen yhtiömies. Toimialana oli kaupan ala. Yrityksen liikevaihto oli koko liiketoiminnan aikana nolla. Yritys tuli toimeen vain Finnveran takaamalla pankkilainalla, jota haettiin lisää kulujen kattamiseen. Yrityksen tuloslaskelmat ja kassavirta-analyysi olivat epärealistisia jo suunnittelu vaiheessa. Kuolemanlaaksoon jouduttiin heti pankkilainojen loppuessa, eikä sieltä päästy pois, sillä lisälainaa ei käytetty toiminnan tehostamiseen. Yrittäjä ei nähnyt talouden tilanteella olleen mitään vaikutusta yritystoimintaan tai sen aloittamiseen. Haasteena olivat lähinnä suuret yritykset, jotka kiilasivat pienet yritykset pois markkinoilta. Liiketoiminnan vapaaehtoinen lopettaminen tehtiin, kun huomattiin velkataakan käyvän ylivoimaiseksi. Tämä yritystoiminta kaatui rahallisten vaikeuksien takia, jotka johtuivat yrittäjän (tässä tapauksessa myös toisen yhtiömiehen) kokemattomuudesta, osaamattomuudesta ja jossain määrin myös motivaation puutteesta.

H4: Yrityksessä neljä yrittäjän lähtötilanne oli työttömyys. Yrittäjä ei saanut töitä eikä mitään rahaa (edes sosiaalitukea) tämän muutettua Etelä-Pohjanmaalle. Tässä tapauksessa havaittiin vastentahtoisesta yrittäjyyden olleen taustalla. Hänen oli siis pakko työllistää itsensä. Yrittäjä oli toiminut yrittäjänä aikaisemminkin samalla alalla. Ainut mikä erosi edellisestä yrityksestä oli sijainti. Yritys toimi toiminimellä, palvelualalla. Yrittäjä ei käyttänyt liiketoiminnan rahoitukseen vierasta pääomaa, vaan toimi oman pääoman ja starttirahan voimin. Perustusvaiheessa rahaa käytettiin kalustoon, muita hankintoja ei ollut. Tämä yritys eroaa muista tutkimuksen yrityksistä nousevan liikevaihdon takia. Yritystoiminta kuitenkin muuttui, kun yrittäjä sai palkkatöitä. Yritys jäi pikkuhiljaa palkkatöiden lisääntyessä ja motivaatio omaa yritystä kohtaan laski. Lopettamisvaiheessa yrittäjällä oli 4 eri palkkatyötä. Yritystoiminta ei ollut missään vaiheessa tappiollinen ja

yrittöstoiminnan lopettaminen ei johtunut mistään muusta kuin siirtymisestä palkkatyöhön.

H5: Yrityksessä viisi yrittäjyyteen kannustava motiivi oli itsensä työllistäminen. Yrittäjä oli ollut työtön vain hetken ennen yrityksen perustamista. Hän oli työskennellyt pienessä yrityksessä, hoitaen sen päivittäisiä johtotehtäviä. Koulutustaustana hänellä oli vain peruskoulu ja ammatillisia kursseja alalta. Toiminimen valinta oli selvä jo alusta asti ja yritys toimi palvelualalla sekä työllisti vain yrittäjän itsensä. Yritys tarjosi hyvinvointipalveluita pienellä paikkakunnalla Etelä-Pohjanmaalla. Ulkopuolista rahoitusta ei nähty tarpeelliseksi, vaan yritys toimi omalla pääomalla sekä starttirahalla. Yrittäjä itse näki sijainnin sekä henkilökohtaisten syiden olleen suurimmat tekijät lopettamiselle. Liikevaihto tässä yrityksessä oli ensimmäisen vuoden aikana nousevaa, mutta toisen vuoden alusta liikevaihdon suunta kääntyi laskuun. Yritys ei vajonnut kuolemanlaaksoon, vaan lopetti yrittöstoiminnan sen ollessa vielä vähän kannattavaa. Talouden tilanteella näytti olevan vaikutusta asiakkaiden maksukykyyn ja näin ollen kysyntä laski vuonna 2009. Yrittäjä ei osannut arvioida yrityksen tarpeita oikein, sillä työntekijän palkkaaminen olisi osaksi turvannut yrittöstoiminnan jatkumisen. Varattujen hoitoaikojen ajan liike oli kiinni useita tunteja päivässä. Jo yksi käynti suljetun liikkeen oven takana vaikuttaa asiakkaiden mielipiteisiin. Lopettamisen syitä ovat olleet talouden vaikutukset yhdistettyinä resurssien puutteeseen. Yrittäjän motivaation puutteella on myös ollut vaikutusta.

H6: Yrityksen kuusi perustaja kuuluu myös itsensä työllistäjien piiriin. Hänellä ei ole paljoa työkokemusta miltään alalta ja näki itsensä työllistämisen olevan ainut keino ansaita rahaa. Yrittöstoiminnan lähtökohtana oli yhdistää työ ja huija ja näin henkilö päätyi perustamaan toiminimellä olevan palvelualan yrityksen. Yrittäjä sai perustamisapua UYK:n lisäksi muilta yrittäjätuttaviltaan ja muutti kouluaikoina tekemänsä kassavirta-analyysit ja kannattavuuslaskelmat koskemaan tätä yrittöstyä. Yrittäjä otti henkilökohtaista lainaa pankista sekä turvasi toimeentulonsa starttirahalla. Pankkilaina käytettiin mainontaan, varastoon sekä materiaaleihin. Yrittösty toimi 19 kuukautta, joista kolme viimeistä kuukautta kassavirta oli nolla euroa. Opinnäytetyöntekijä näki liiketoiminnan lopettamisen johtuvan yrittäjän motivaation puutteesta. Yrittäjän motivaatio lakkasi vuoden 2009 puolella, kun

talouden tilanteen vuoksi ihmisten kulutuskäyttäytyminen muuttui. Yrittäjä ei tehnyt mitään toimenpiteitä muuttaakseen liiketoimintaa eikä mukautunut muuttuvaan toimintaympäristöön.

H7: Yritys seitsemän erosi muista yrityksistä sen yrittäjän alkutilanteen takia. Yrittäjä oli virka-/hoitovapaalla suunnitellessaan oman yrityksen perustamista. Yrittäjällä oli syntynyt innostus lähteä yrittäjäksi jo kouluaikoina ammattikorkeakoulussa. Yrittäjän työtausta oli julkishallinnossa, jonne henkilö palaa vielä töihin hoitovapaan loputtua. Yrityksen oli tarkoitus olla päätoimista, mutta yrittäjä piti epäonnistumista mahdollisuutena eikä irtisanoutunut työpaikastaan. Yritysmuodoksi valittiin toiminimi, ja yritys toimi kaupan alalla. Alkuvaiheen rahoitukseen käytettiin pientä omaa pääomaa sekä pankkilainaa, joka käytettiin tilojen vuokraukseen, varaston hankintaan sekä muihin kuluihin. Yrityksen perustamisvaiheen laskelmat eivät olleet realistisia ja tulot jäivät melko pian menoja paljon pienemmiksi. Liikevaihto koki aluksi nopean nousun, mutta se laski melkein heti. Liikevaihdon lähdettyä jyrkkään laskuun yritys otti lisärahoitusta pankilta joka käytettiin kulujen kattamiseen yritystoiminnan kehittämisen sijaan. Yritys lopetettiin vapaaehtoisesti kannattamattomana 15 kuukauden päästä sen perustamisesta. Kysyntä oli vähäistä, vaikka liikeideana oli taantuman ajan yritys. Jos lisärahoitus olisi käytetty markkinoinnin ja liiketoiminnan tehostamiseen, yrityksen elinikä olisi luultavasti ollut pidempi. Yrittäjän motivaatio saattaa yritys vaikean vaiheen yli oli kuitenkin huono. Motivaatiota olisi luultavasti ollut enemmän, jos yrittäjällä olisi ollut työttömyyden uhka taustalla.

Lopettamisen jälkeen. Mitä tulee yritystoiminnan lopettamisen jälkeen? Kammotaanko yrittäjyyttä, koska itse on epäonnistunut yrittäjänä? Tätä selvitettiin teemahaastatteluiden lopuksi.

Elämän jatkuminen yritystoiminnan lopettamisen jälkeen on hyvin yksilöllistä. Parilla suurilla lainoilla nostaneilla yrittäjillä arjesta tuli kamppailua lainojen kaatuessa yrittäjän omaan niskaan. Näissä tapauksissa suuren lainan ottajat tippuivat korkealta ja kovaa. Eräs haastatelluista kertoi tehneensä kahta palkkatyötä saadakseen velkataakan maksettua. Ne yrittäjät jotka olivat pärjänneet koko yritystoiminnan starttirahan ja oman pääoman turvin kokivat pehmeimmän laskun, eikä lopettamisen jälkeinen elämäntilanne ollut huono.

Kaksi (2) haastateltua sanoi heti, ettei enää halua yrittäjäksi. Yrittäjyys koettiin henkilökohtaisena häviönä ja palkkatöihin siirtymistä pidettiin yrittäjyyttä parempana ideana. Toinen näistä sanoi haastattelussa Uusyrittäjäkeskus Neuvoa-Antavan huonon palvelun vaikuttaneen suuresti häneen, ettei voisi enää palata sinne uuden liikeidean kanssa. Yllättävänä tietona tuli yrittäjäksi vielä haluavien joukko. Viisi (5) haastateltua halusi vielä jossain vaiheessa elämäänsä olla yrittäjä. Kolme näistä viidestä yrittäjäksi vielä haluavista on tällä hetkellä palkkatöissä. Yksi on jatkanut opiskelua ja yksi on lapsen kanssa kotona.

4.2.5 Yhteenveto

Haastatteluihin osallistuneet yritykset kuvastivat lyhyen elinkaaren yrityksiä. Yritysten elinkaaren vaiheet olivat ainoastaan perustamisvaihe ja kriittinen vaihe perustamisvaiheen jälkeen. Kaikilla näytteen yrityksillä oli ollut ongelmia rahoituksen oikeanlaisessa kohdentamisessa perustusinvestointeihin. Kaikilla yrittäjillä oli myös suuria odotuksia ja harhakuvitelmia omasta yritystoiminnasta ja sen kehityksestä. Esimerkiksi kysynnän kasvun oletettiin olevan paljon nopeampi kuin se oli. Suomessa yritysten kasvuhaluus on hyvin pientä (Stenholm, Heinonen, Kovalainen & Pulkkinen 2009, 5). Kasvuhaluuden puutteen huomasi myös tutkimuksen näytteeseen valituista yrityksistä. Suurimmalla osalla ei ollut kasvuhaluutta, mutta kaikki odottivat yritystoiminnan kasvavan itsestään. Yrittäjillä oli selvästikin epärealistiset odotukset liiketoiminnan kehityksestä. Mikään yritys ei ollut mukautunut muutoksiin tai kehittänyt liiketoimintamalliansa missään vaiheessa. Alkuvaiheen suunnitelmia ei muutettu vaikka niiden huomattiin olevan puutteellisia. Kahdessa haastattelussa yrittäjät kieltäytyivät vastaamasta arkoihin, rahaan liittyviin kysymyksiin. Nämä molemmat kieltäytyjät olivat miehiä. Yleisesti ihmiset puhuivat melko vapaasti liikevaihdon kehityksestä, mutta lukuja ei haluttu tuoda ilmi. Rahoitus nähtiin henkilökohtaiseksi asiaksi, mutta haastattelija saavutti haastateltavien luottamuksen ja sai tietoja rahoitusta koskevista asioista.

Miehet ja naiset erosivat toisistaan haastattelutilanteessa. Naiset olivat huomattavasti aktiivisempia puhujia sekä avoimempia kuin miehet. Naisten haastattelut kestivät joitain minuutteja pidempään kuin miesten. Naiset eivät

myöskään tunteneet mitään häpeää puhua epäonnistumisestaan kun taas miehet tuntuivat hieman välttelevän vaikeita kysymyksiä. Miesten keskuudessa kaksi haastateltavaa korotti ääntään haastattelun aikana. Useat haastatelluista halusivat enemmän riskien kartoitusta perustamistilanteessa. Siihen Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan tulisi kiinnittää huomiota. Ei pelkästään riskeistä kertominen, vaan yrittäjien kannustaminen löytämään omat riskitekijänsä voisi ennaltaehkäistä monien yritysten ennenaikaista lopettamista. Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava voisi myös kannustaa yrittäjiä olemaan kriittisiä omien taitojensa arvioinnissa ja näin ollen tunnistamaan omat puutteensa yrittäjänä.

Yleisimmäksi liiketoiminnan lopettamisen syyksi nousi yrittäjä itse. Yrittäjän ominaisuudet ovat tärkeässä roolissa juuri kriittisessä perustamisvaiheessa. Yrittäjän motivaatio on yksi tärkeimmistä. Motivaatiota tarvitaan niin ongelman ratkaisuun kuin sen ratkaisun toteuttamiseen. Useissa tapauksissa motivaatio loppui jo ongelman selvittelyn kohdalla, ennen ratkaisun löytymistä. Toiseksi syyksi nousi rahoitus. Ei niinkään rahoituksen saannin vaikeus, vaan sen käyttö. Alkuvaiheen investoinneissa ei ollut käytetty suunnitelmallisuutta.

Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava voisi käyttää tämän tutkimuksen epäonnistumistarinoita vastaisuudessa myös uusien yritysten neuvonnassa. Esimerkiksi tilanteissa, joissa yritysneuvoja huomaa puutteellisuutta liiketoimintasuunnitelmassa tai yrittäjällä olevan epärealistiasia odotuksia yrityksen menestymisestä. Toisen epäonnistumisesta kuuleminen saa ihmiset varpailleen. Se laittaa miettimään mitä itse tekisin toisin. Tällöin ihminen väistämättä ajattelee myös omaa yritystään ja siihen kuuluvia riskejä sekä riskien hallintaa. Ideana olisi saada tulevat yrittäjät hahmottamaan liiketoiminnan monimuotoisuus. Yrittäjien persoonallisuudenpiirteisiin ei voida vaikuttaa, mutta yrittäjäyryskurssit voisivat vaikuttaa yrittäjien osaamiseen ja tuoda lisää varmuutta liiketoimintaan.

Tuloksista huomataan myös Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan starttilausuntojen olleen liian positiivisia. Vain yhdelle yritykselle yritysneuvoja oli sanonut, ettei suosittele yrityksen perustamista. Kuusi haastatteluun osallistunutta oli hakenut myös jatkostarttilausuntoa. Näissä vain kahden kohdalla yritysneuvoja ei puoltanut jatkoa, ja vain yhden kohdalla yritysneuvoja puolsi varauksin. Opinnäytetyön teorian pohjalta voi todeta, että liikeidean ja liiketoiminnan kannattavuuden

arvioiminen on varmasti erittäin vaikeaa. Kuitenkin haastatteluissa tuli ilmi, että asiakkaiden mielestä yritysneuvojien tulisi olla kriittisempiä arvioissaan. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että yrittäjät jättäisivät yrityksensä perustamatta, vaikka Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan lausunto ei olisi puoltava. Siksi kriittisemmät arviot voivat luoda haasteita ja ehkä viedä turhia resursseja. Monesti asiakkaat ovat heti valmiita yrityksen perustamiseen ja varmoja sen kannattavuudesta. Itse päätös yritystoiminnan aloittamisesta jää kuitenkin loppujen lopuksi asiakkaalle. Yritysneuvojat voisivatkin kertoa tarkemmin yritystoiminnan riskeistä ja epäonnistumisista, ja perustella asiakkaalle tarkasti miksi lausunto ei ole puoltava.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkittujen yritysten määrä oli pieni, joten tilastollista yleistämistä tutkimuksen tuloksista ei voi tehdä. Koska tutkimus oli lähinnä yksittäisten tapausten kuvailua, epäonnistumistarinoista voi kuitenkin olla hyötyä liiketoiminnan monimuotoisuuden ymmärtämisessä tutkittuja yrityksiä laajemminkin. Yrittäjäyys muodostuu monista sisäisistä ja ulkoisista tekijöistä, jotka yhdessä muodostavat niin sanottua yrittäjälttiutta. Näitä ominaisuuksia voidaan pitää kuitenkin vain viitekehyksenä yrittäjäyttä analysoidessa, sillä kaikki yrittäjät ja yritykset ovat loppujen lopuksi yksilöitä.

Noin 14 prosenttia kaikista vuonna 2008 ja 2009 Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan ohjeistamista ja perustetuista yrityksistä muodostui lyhyen elinkaaren yrityksistä. Luku ei ole suuri, sillä se sisältää kaikki alle kolme vuotta toimineet yritykset. Harkinnanvaraista näytettä valittaessa huomattiin kuitenkin usean yrityksen toimineen alle vuoden ja vielä useamman alle kaksi vuotta. Vain harvalla oli lähes kolme vuotta liiketoimintaa ennen lopettamista. Tämä synnyttikin kysymyksen, missä vaiheessa ja mikä perustamisvaiheen kriiseistä tulee ylitsepääsemättömäksi? Tämän tutkimuksen perusteella voisi spekuloida ensimmäisen kriisin olevan rahoituskriisi, joka johtuu ulkopuolisen rahoituksen riittämättömyydestä sekä tulorahoituksen puutteesta. Rahoituskriisin voi aiheuttaa liiketoiminnan huono suunnittelu sekä yrittäjän kokemattomuus yritystoiminnassa. Rahoituksen puute saattaa vaikuttaa vasta ensimmäisen toimintavuoden lopulla ja toisen vuoden alussa, joka voisi selittää niin monen yrityksen lopettamisen toisen vuoden aikana.

Lyhyen elinkaaren yritysten lopettamisen syyt eivät kuitenkaan ole yksinomaan rahaan liittyviä. Monissa yrityksissä liikeidea ja -toiminta olisivat kannattavia jos yrittäjällä olisi kokemusta ja osaamista liiketoiminnasta. Joissakin yrityksissä taas itse liikeidea on toimimaton. On mahdotonta sanoa tämän tutkimuksen perusteella yhtä tai kahta syytä, miksi yritykset lopettivat toimintansa, sillä liiketoiminnan lopettaminen johtuu yleensä useamman edellä mainitun tekijän summasta. Teoriaosa ja tutkimus paljastivat kuitenkin tiettyjä yritystoiminnan ja yrittäjäyden keskeisiä osa-alueita, jotka yhdessä vaikuttavat liiketoiminnan menestykseen ja

epäonnistumiseen. Tutkittujen yritysten ongelma-alueiksi muodostuivat liiketoimintasuunnitelman talouslaskelmat sekä yrittäjien yritysosaaminen. Työn tulosten pohjalta Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan tulisi kiinnittää enemmän huomiota näihin ongelma-alueisiin. Esimerkiksi yrittäjien koulutuksella voisi ennaltaehkäistä monien yritysten ennenaikaista lopettamista. Myös perustamisvaiheen investointien suunnitteluun voisi miettiä jonkinlaista tukea.

Tutkimuksen pohjalta voidaan miettiä, pitäisikö vastaisuudessa yrittäjäkoulutuksesta tehdä pakollista starttirahan saamiseksi. Näin keskityttäisiin enemmän yritysten laatuun, määrän sijaan. Tulevaisuudessa Uusyrityskeskus Neuvoa-Antavan kannattaa harkita myös uusia seurantatutkimuksia yritysten lopettamisen tutkimiseen. Tätä tutkimusta voitaisiin erityisesti käyttää seuraavien tutkimusten esitutkimuksena. Lisätutkimuksen voisi rajata esimerkiksi yritysten liiketoimintasuunnitelmiin ja niiden toteutukseen, joita tutkimalla voisi selvittää niiden puutteet. Myös yrittäjäkoulutuksen kartoittamista, tärkeyttä ja vaikutusta voisi tutkia ja kehittää.

Yritystoiminta on muuttunut ja tulee muuttumaan vuosikymmenien aikana maailmantalouden ja teknologian muutosten mukana. Churchillin ja Lewisin aikana, vuonna 1983, ei yritysten verkostoitumisesta tai sähköisestä viestinnästä ollut tietoaakaan, mutta nykyään ne ovat yrittäjyyden peruspilareita. Kilpailu yritysmaailmassa on täysin muuttunut globalisaation vaikutuksesta ja uusia innovaatioita kehitetään jatkuvasti. Yrittäjyys vain kymmenen vuotta sitten ei ollut samanlaista kuin tänä päivänä. Yrittäjää voisikin verrata eläinkunnan hienoon eläimeen, kameleonttiin, joka tunnetaan sen muuntautumiskyvystään. Niin yrityksen kuin yrittäjänkin tulisi osata muuntautua toimintaympäristönsä mukaan.

LÄHTEET

- Aaltola, J. & Valli, R. 2001. Ikkunoita tutkimusmetodeihin1. Jyväskylä: PS-kustannus.
- Alkio, J. 9.11.2007. Yrityshautomot kiistelyn kohteena. [WWW-dokumentti]. Helsingin-sanomat. [Viitattu 15.11.2011] Saatavana: <http://www.hs.fi/talous/artikkeli/Yrityshautomot+kiistelyn+kohteena/1135231701703>
- Aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten lukumäärä vuosina 2005-toimialaluokituksen tol2008 mukaisesti. 20.10.2011. [Verkojulkaisu]. [Viitattu 31.10.2011]. Saatavana: Tilastokeskuksen tietokanta: PX-Web Statfin Yritykset/aloittaneet ja lopettaneet yritykset
- Aloittaneiden yritysten määrä kääntyi laskuun. 20.10.2011. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 2.11.2011]. Saatavana: http://tilastokeskus.fi/til/aly/2011/02/aly_2011_02_2011-10-20_tie_001_fi.html
- Ashby, M. 8.7.2011. Making It Across The Valley of Death. [WWW-dokumentti]. [Viitattu 15.11.2011]. Saatavana: <http://globe-net.com/articles/2011/july/8/making-it-across-the-valley-of-death/?sub=10>
- Bruttokansantuote kasvoi. 1.3.2011. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 2.11.2011]. Saatavana: http://www.stat.fi/ajk/tiedotteet/2011/tiedote_003_2011-03-01.html.
- Churchill, N. C. & Lewis, V. L. 1983. The Five Stages of Small Business Growth. Harvard Business Review. [Verkojulkaisu]. [Viitattu 20.10.2011]. Saatavana: <http://www.cin.ufpe.br/~if275/material/artigos/FiveStagesOfSmallBusinessGrowth.pdf>.
- Eskola, A. & Suoranta, J. 2003. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.
- Finlex, 20.2.2004/120. Konkurssilaki [WWW-dokumentti]. [Viitattu 10.11.2011]. Saatavana: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2004/20040120?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=konkurssi>
- Freystätter, H. & Mattila, V-M. 1.8.2011. Finanssikriisin vaikutuksista Suomen talouteen. [WWW-dokumentti]. Suomen pankki. [Viitattu 9.11.2011]. Saatavana: http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/selvitykset_ja_raportit/bof_online/Documents/BoF_Online_01_2011.pdf

- Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 7. uud. p. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 1988. Teemahaastattelu. 4. p. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu, Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. 10. uud. p. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Holopainen, M. & Pulkkinen, P. 2008. Tilastolliset menetelmät. 5. uud. p. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.
- Huuskonen, V. 1995. Yrittäjäksi ryhtyminen: Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. 2. painos. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A-2. Kaarina: Kaarinan Tasopaino Oy.
- Jylhä, E., Paasio, A. & Strömmer, R. 1997. Menestyvä yritys. Helsinki: Edita Oy
- Kallio, J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Kassavirtalaskelmat. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Yritys-suomi. [Viitattu 16.11.2011]. Saatavana: <http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/kassavirtalaskelmat>
- Kauppatavat käytännössä. 4.2.2010. [WWW-dokumentti]. [Viitattu 16.11.2011]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/omistajan-ja-sukupolvenvaihdos/kauppatavat/>
- Kautonen, T. & Kantola, J. 2007. Vastentahtoinen yrittäjäyys: Työpoliittinen tutkimus. Työministeriö. Helsinki: Hakapaino Oy.
- Koskela, E. 2004. Makrotalousteoriaa. [Verkkajulkaisu]. [Viitattu 2.11.2011]. Saatavana: http://www.valt.helsinki.fi/raka/koskela/KA1/OSA%20III%20_1_.pdf
- Littunen, H. 1997. Uusien yritysten menestyminen osa IV: Yritystoiminnan vakiintuminen. Jyväskylän yliopisto. Keski-Suomen Taloudellinen Tutkimuskeskus. Julkaisuja 140. Jyväskylä: Jyväskylän yliopistopaino ja Hetimonex.
- Littunen, H. 2000. Uusien yritysten menestyminen – seurantatutkimuksen loppuraportti ja johtopäätökset. Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja 8/2000. Helsinki: Oy Edita AB.

- Loukasmäki, A. 16.05.2011. Toimitusjohtaja. Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry. Tapaaminen. Seinäjoki.
- Luoma, T. 6.4.2010. Breath Business: Resurssit ja aineeton pääoma. [Blogimerkintä]. [Viitattu 23.1.2012]. Saatavana: <http://teroluoma.blogspot.com/2010/04/resurssit-ja-aineeton-paaoma.html>
- Marriott, N. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Growing and Maximizing SME Profitability Without Compromising ROI. [Viitattu 30.1.2012]. Saatavana: <http://www.qfinance.com/business-strategy-best-practice/growing-and-maximizing-sme-profitability-without-compromising-roi?page=1#s4>
- Miettinen, A., Sutinen, M., Diov, P. & Vornanen, J. 1998. Pk-yrittäjän menestystekijät. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy
- Novago yrityskeskus Oy. 21.6.2011. [WWW-dokumentti]. [Viitattu 15.11.2011]. Saatavana: <http://www.novago.fi/default.asp?sivu=81&alasivu=101&kieli=246>
- Pk-yritysten rooli suomessa 2008. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Suomen yrittäjät. [Viitattu 7.11.2011]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/tutkimukset/pk-yritysten-rooli-suomessa-2008/>
- Rahoituksen suunnittelu. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Yritys-suomi. [Viitattu 16.11.2011]. Saatavana: <http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/rahoituksen-suunnittelu>
- SAK. 2010. Kestävän talouskasvun ja työllisyyden ohjelma. [Verkojulkaisu]. Valtioneuvoston kanslia. Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja 16/2010. [Viitattu 18.10]. Saatavana: <http://www.sak.fi/suomi/ServiceServlet?type=attachment&source=SAKAttachments&id=1235>.
- Starttiraha. 13.1.2011. [WWW-dokumentti]. Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 23.1.2012]. Saatavana: http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp
- Stenholm, P., Heinonen, J., Kovalainen, A. & Pulkkinen, T. 2009. Global Entrepreneurship Monitor Finnish 2009 report. [WWW-dokumentti]. Turku: Turun kauppakorkeakoulu. Sarja A Tutkimusraportteja. [Viitattu 21.11.2011]. Saatavana: https://www.tem.fi/files/27192/Turun_Kauppakorkeakoulun_Global_Entrepreneurship_Monitor_Finnish_2009_Report.pdf
- Strang, L. 2000. Yritystoiminnan uhkatekijät: Tunnista, ennakoi, selviydy. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

- Sukupolvenvaihdos. 3.3.2010. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Suomen Yrittäjät. [Viitattu 31.10.2011]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/omistajan-ja-sukupolvenvaihdos/sukupolvenvaihdos/>
- Teollisuuden toimialakatsaus. 27.3.2009. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Tilastokeskus [Viitattu 2.11.2011]. Saatavana: http://www.stat.fi/artikkelit/2009/art_2009-03-27_001.html?s=7
- Tikkanen, H. & Alajoutsjärvi, K. 2001. Kasvuyritysten osaamisen strategiat: Kehityspolkuja metalli- ja elektroniikkateollisuudelle. MET-julkaisuja nro 8/2001. Tampere: Tammer-Paino Oy.
- Tutkimussuunnitelmaohje. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. [Viitattu 24.10.2011]. Saatavana: http://opko.laurea.fi/~jarhein/Tutkimussuunnitelma/Ohje/uusi_sivu_4.htm.
- Työvoimatutkimus 2010. 1.11.2011. [WWW-dokumentti]. Liitetaulukko 23. Työttömyysasteet iän ja sukupuolen mukaan vuosina 2001-2010. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 24.1.2012]. Saatavana: http://tilastokeskus.fi/til/tyti/2010/16/tyti_2010_16_2011-11-01_tau_023_fi.html
- Uusien yritysten perustaminen edelleen. 28.4.2011. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 2.11.2011]. Saatavana: http://www.stat.fi/til/aly/2010/04/aly_2010_04_2011-04-28_tie_001_fi.html
- Uusien yritysten perustaminen kääntyi nousuun ja yritysten lopettaminen laskuun. 29.7.2010. [WWW-dokumentti]. Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 2.11.2011]. Saatavana: http://tilastokeskus.fi/til/aly/2010/01/aly_2010_01_2010-07-29_tie_001_fi.html
- Uusyrittäjäkeskus Neuvoa-antava, Etusivu. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. [Viitattu 10.10.2011]. Saatavana: <http://www.neuvoa-antava.fi/index.php?page=etusivu-2011>.
- Uusyrittäjäkeskus Neuvoa-antava, Yhteistyössä. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. [Viitattu 10.10.2011]. Saatavana: <http://www.neuvoa-antava.fi/index.php?page=yhteistyossa-2011>.
- Varamäki, E., Saarakkala, M. & Tornikoski, E. 2007. Kasvuyrittäjyyden olemus ja pk-yritysten kasvustrategiat Etelä-Pohjanmaalla. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja. A. Tutkimuksia 5.
- William. J. Dennis. 1996. Self-employment: When Nothing Else Is Available.. [Verkkolehtiartikkeli]. Journal of Labor Research. Volume 17. Number 4, 645-661. [Viitattu 17.10.2011]. Saatavana: Ebsco Business Source Elite: Vaatii käyttöoikeuden.

Yksinyrittäjäkysely 2010. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Suomen yrittäjät. [Viitattu 16.11.2011]. Saatavana: http://www.yrittajat.fi/File/709dc35b-c318-41e3-8a03-3a631c53d98e/SY_yksinyrittajakysely_2010.pdf

Yrityksen juridinen lopettaminen. 22.3.2010. [WWW-dokumentti]. Yritys-Suomi. [Viitattu 11.1.2012]. Saatavana: <http://www.update.yrityssuomi.fi/ysforms/default.aspx?nodeid=17290>

Yritysmuoto. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Yritys-suomi. [Viitattu 16.11.2011]. Saatavana: <http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/yritysmuoto>

Yritysten rahoituskysely 2010. 17.1.2011. [Verkkajulkaisu]. Suomen pankki. Julkaisija: Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 14.11.2011]. Saatavana: http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/selvitykset_ja_raportit/rahoituskyselyt/Documents/Yritysten_rahoituskysely_2010.pdf

LIITTEET

LIITE 1 Teemahaastattelurunko

Teema 1: Alkutilanne

- Motiivit yrittäjyydelle
- Työ historia ennen yrittäjyyttä
- onko samaa alaa kuin yritys oli
- Koulutus

Teema 2: Hautomotoiminta

- Miten ohjattu Uusyrityskeskukseen asiakkaaksi
- Missä asioissa autettiin
- Kassavirta-analyysin realistisuus
- Perustamisvaiheen rahoitus
- Mihin käytettiin

Teema 3: Yritys, taantuman vaikutus

- Yritysmuoto
- Liikevaihto
- Yrityksen koko
- Vuoden 2008 taantuman vaikutus
- Kuolemanlaakso

Teema 4: Yrityksen lopettaminen

- Toiminta-aika
- Mitä lopettamisen syitä itse yrittäjä näkee
- Yrityksen lopettamisen muoto (Konkurssi, sukupolvenvaihdos)
- Työtilanne lopettamisen jälkeen
- Vieläkö yrittäjäksi