



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Osuuskunnan perustaminen- oppilaitososuuskunta TAI-TO

Pietikäinen, Jenny

Rautanen, Maria-Linnea

2013 Laurea Porvoo

Laurea-ammattikorkeakoulu
Porvoo

Osuuskunnan perustaminen- oppilaitososuuskunta TAI-TO

Pietikäinen Jenny
Rautanen Maria-Linnea
Hoitotyön koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Tammikuu, 2013

Pietikäinen Jenny, Rautanen Maria-Linnea

Osuuskunnan perustaminen- oppilaitososuuskunta TAI-TO

Vuosi 2013 Sivumäärä 36

Toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksena oli perustaa monialainen opiskelijaosuuskunta Porvoo Campukselle. Porvoo Campukselle tulee yrityksiltä ja yhteistyökumppaneilta erilaisia toimeksiantoja ja projekteja tarjolle, joihin myös osuuskuntatoiminnalla voitaisiin vastata. Tavoitteena oli innovatiivisen ja toimivan opiskelijaosuuskunnan perustaminen ja perustamisprosessin vaiheiden kuvaaminen.

Opiskelijaosuuskunta TAI-TO Prospect perustettiin keväällä 2012. Osuuskunta perustettiin yhteistyössä Laurean terveystalon ja HAAGA-HELIAN liiketalouden opiskelijoiden kanssa. TAI-TO Prospect on työosuuskunta, jonka tarkoituksena ja toimialana on jäsentensä ammatin ja talouden tukemiseksi harjoittaa kaikkea laillista liiketoimintaa, pääasiallisesti terveydenedistämistä, liiketaloutta sekä matkailua. Kotipaikkakuntana on Porvoo. Palvelukieliä ovat suomi, ruotsi ja englanti.

Opinnäytetyön teoreettisessa viitekehyksessä tarkasteltiin yrittäjyyttä sosiaali- ja terveystalolla, osuuskuntatoimintaa ammattikorkeakouluissa sekä osuuskuntaa yritysmuotona. Erityisesti tarkasteltiin osuuskunnan perustamiseen liittyviä toimia kuten lainsäädäntöä, sääntöjä ja jäsenyyttä sekä yritystoiminnan lopettamista. Teoreettinen tausta koostettiin hyödyntäen tuoreinta ja ajantasaista kirjallisuutta, elektronisia lähteitä, haastatteluja sekä tutkimuksia. Perustamisprosessin aikana pidettiin työpäiväkirjaa, jonka avulla toiminnallisessa osuudessa kuvattiin osuuskunnan perustamisprosessin vaiheet. TAI-TO Prospectin liiketoimintamalli kehitettiin ja luotiin business model canvasin avulla Osterwalderin liiketoimintaontologian mukaan. Työpäiväkirjaa käytettiin hyväksi myös arvioitaessa perustamisprosessia eri vaiheissa sekä itsearvioinnissa.

Opiskelijaosuuskunta TAI-TO Prospect toteutti moniammatillisia projekteja kevään 2012 aikana. Projektit painoutuivat tapahtumien järjestämiseen sekä promootioon. Osuuskunnan perustamisprosessin kuvausta ja toiminnan arviointia on mahdollista hyödyntää tulevia opiskelijaosuuskuntia perustettaessa.

Asiasanat: Osuuskunta, osuuskuntatoiminta ammattikorkeakoulussa, yrittäjyyskasvatus, business model canvas

Pietikäinen Jenny, Rautanen Maria-Linnea

The establishment of student cooperative TAI-TO Prospect

Year	2013	Pages	36
------	------	-------	----

The purpose of this thesis was to establish a multidisciplinary student cooperative of Porvoo Campus. Companies and partners approach Porvoo Campus frequently with assignments and projects which a cooperative could respond to. The goal was to set up a functional and productive cooperative, and describe the process.

The student cooperative TAI-TO Prospect was founded in the spring 2012. The cooperative was established in cooperation with Laurea's health care students and HAAGA-HELIA's BBA students. TAI-TO Prospect is a work cooperative with the aim and object to pursue legal business, primarily to do with health promotion, business administration, as well as tourism, in order to support the economy and the profession of its members. Domicile is Porvoo. TAI-TO Prospect provides services in Finnish, Swedish and English.

The theoretical background of this thesis is based on the information of cooperative as a company form, setting up of the cooperation society and education concerning entrepreneurship. Information from above mentioned sources was found under topics as how cooperative society works in the environment of University of Applied Science, cooperative society as a business, the establishment of a cooperative with comprising charter, rules and membership. This study also covers information from the cooperative Board of Directors and closure of business. The theory was gathered from the most up to date sources of literature, interviews, internet publications and various studies.

We have also kept a work diary during the process of establishing the cooperation showing the stages of setting up the cooperative as a functional part. TAI-TO Prospect's business model was developed and created using Osterwalder's business model canvas ontology. Work diary was used to assess the different steps of the process, as well as for our self- assessment.

Student cooperative TAI-TO Prospect conducted a multidisciplinary projects in the spring of 2012. Projects focused on events as well as promotion. Cooperative's description of the process and evaluation of the functional part is possible to be utilized in setting up new student cooperatives.

Keywords: cooperative, the cooperative movement in a University of Applied Science, entrepreneurship education, business model canvas

Sisällys

1	Tausta ja tavoitteet.....	6
2	Sairaanhoitajasta yrittäjäksi.....	7
3	Yrittäjyyden edistäminen ammattikorkeakouluissa	9
4	Yritysmuotona osuuskunta	12
4.1	Osuuskunnan perustamisen toimet.....	13
4.1.1	Osuuskuntalaki.....	14
4.1.2	Osuuskunnan säännöt.....	15
4.1.3	Osuuskunnan jäsenet	16
4.1.4	Riskienhallinta	17
4.2	Osuuskunnan purkaminen / Selvitystilan tekeminen.....	19
5	Osuuskunta TAI-TO Prospect.....	20
5.1	Suunnitteluvaihe	21
5.2	Perustamisvaihe	22
5.2.1	TAI-TO syntyy	22
5.2.2	Business model canvas.....	24
5.3	Työskentelyvaihe- TAI-TO työskentelee.....	28
6	Arviointi	29
6.1	Opinnäytetyön prosessin arviointi.....	29
6.2	Ammatillisen kasvun arviointi.....	32
	Lähteet	34

1 Tausta ja tavoitteet

Opetus- ja kulttuuriministeriö on nostanut yrittäjyyskasvatuksen yhdeksi painopistealueeksi eri koulutusasteille. Yrittäjämäisen toimintakulttuurin avulla kasvatetaan oppijat ottamaan vastuu itsestään ja tekemisistään, samalla rohkaisemalla menemään mukavuusalueiden ulkopuolelle, epäonnistumisen uhallakin. Pyrkimyksenä on saada oppijat osallistumaan yhteiskunnalliseen toimintaan erilaisin keinoin. Yrittäjyyskasvatuksen tulee korkeakouluissa keskittyä yrittäjämäisen asenteen vahvistamiseen, uusien innovaatioiden synnyttämiseen, sekä oman koulutusalan osaamisen pohjalta tukea kasvuyrittäjyyttä. Hyvin suunniteltu oppimisympäristö tukee yrittäjyyskasvatusta. Yrittäjyyskasvatusta tukevassa oppimisympäristössä lähtökohtana on, että oppija tekee ja kokeilee itse, saa mahdollisuuksia, oivaltaa ja ottaa riskejä sekä toimii tavoitteellisesti yhdessä muiden kanssa. (Hartman, Korhonen, Laiho & Skogberg 2011, 8, 13; Heinonen, Leino- Kilpi, Lindberg & Salminen 2012, 246; OPM 2009 16- 17.)

Yrityskasvatus antaa oppilaille tietoa yritystoiminnasta ja valmiuksia ulkoiseen yrittäjyyteen. Yrityskasvatuksella on myös pyrkimys lisätä opiskelijoiden yrittäjämäistä toimintatapaa ja sisäistä yrittäjyyttä myös työntekijänä. Kuitenkin yrittäjiksi ryhdytään vasta sitten kun oma ammatillinen osaaminen on vahvaa. (Eronen 2012, 1- 3.)

Terveyspalvelut ovat yhteiskuntamme välttämättömiä palveluita, joita kuntien tulee järjestää. Suomen perustuslain mukaan jokaisella suomalaisella on oikeus terveydenhuollon palveluihin. Näin ollen ikääntyville kansalaisille ja vanhuksille suunnattujen palvelujen, myös terveyspalvelujen kysyntä kasvaa merkittävästi. Sosiaaliset ongelmat näyttävät myös lisääntyvän, joten sosiaalipalveluja tarvitaan yhä enemmän. Lisäksi maan sisäinen muuttoliike lisää palvelujen kysyntää. Ihmiset odottavat saavansa nykyään yksilöllisempää, laadukkaampia palveluita ja ovat niistä valmiita maksamaan. Teknologian ja tutkimusten kehitys tarjoavat uusia ratkaisuja hoitotyöhön, joka näin ollen lisää palvelujen kysyntää. (Hartman. 2011, 43; Kettunen. 2010, 65.)

Kävimme syksyllä 2011 Porvoon Laureassa Hyvinvointiyrittäjyyden opintojakson, jossa käsitelimme yrittäjyyteen liittyviä teemoja. Saimme tehtäväksemme pareittain tutustua yrittäjyyttä käsitteleviin aihealueisiin. Meidän aiheenamme oli yritysmuotona osuuskunta. Perehdyimme työssämme kyseiseen aiheeseen, mutta myös osuuskuntatoimintaan osana ammattikorkeakouluopintoja. Tutustuimme muun muassa Lahden ammattikorkeakoulussa toimivaan hyvinvointialan osuuskuntaan (Hype) sekä Tampereen Pro Akatemiaan oppimisympäristönä. Opintojakson päättyessä opettajamme kertoi, että Porvoon campukselle olisi mahdollista perustaa monialainen opiskelijaosuuskunta yhteistyössä Haaga-Helian liiketalouden opiskelijoiden kanssa. Opettaja tiedusteli, olisiko meillä kiinnostusta tähän. Kävimme keskusteluja asiasta ja

tapasimme myös Haaga-Helian opettajaa ja opiskelijoita. Innostuimme ja päätimme ottaa haasteen vastaan ja lähteä mukaan perustamaan osuuskunta Porvoo campukselle.

Opinnäytetyömme tavoitteena on perustaa innovatiivinen ja toimiva osuuskunta Porvoo Campukselle. Toisena tavoitteena on kuvata osuuskunnan perustamisprosessin vaiheet. Lähtökohdiana osuuskunnan perustamiselle on, että Porvoo Campukselle tulee yrityksiltä ja yhteistyökumppaneilta erilaisia toimeksiantoja ja projekteja. Osuuskunta voisi vastata tähän kysyntään.

Osuuskunnan avulla kasvatamme yrittäjämäistä otetta ja tutustumme yrittäjän elämään. Kehitämme ja osoitamme valmiuksiamme soveltaa tietoja ja taitoja ammattiopintoihin liittyvissä asiantuntijatehtävissä. Tavoitteenamme on tehdä yhteistyötä työelämän osajien kanssa ja verkostoitua heidän kanssaan myöhempää työelämää ajatellen. Toisena tavoitteenamme on ottaa vastuuta omasta oppimisesta ja työstä menemällä välillä mukavuusalueiden ulkopuolelle. Opimme arvioimaan käyttämiämme lähteitä ja omaksumme tutkivan ja kehittävän työotteen.

2 Sairaanhoidajasta yrittäjäksi

Ensimmäiset sairaanhoitajayrittäjät ovat aloittaneet toimintansa 1980-luvulla, heillä on oikeus toimia yrittäjänä joko päätoimisesti tai sivutoimisesti palkkatyön ohella (Suomen sairaanhoitajaliitto ry. 2013). Hasasen (2013, 6,9) tutkielmassa kerrotaan, että viidesosa sosiaali- ja terveysalan palveluista tuotetaan julkisen sektorin ulkopuolella. Yksityiset yrittäjät pystyvät vastaamaan joustavammin ja mukautuvammin palveluntarpeen kysyntään. Kiinnostus yrittäjäksi kasvaa koko ajan sekä se nähdään tulevaisuuden mahdollisuutena (Suomen sairaanhoitajaliitto ry. 2013).

Aikaisemmin ajateltiin palkkatyön ja yrittäjyyden olevan erilaisia uravaihtoehtoja, kun taas nykyään ajatellaan, että yrittäjyys ja palkkatyö voivat limittyä rinnakkain ja vaihdella yksilön työuralla vuorotellen. Aikaisemmissa tutkimuksissa on käynyt ilmi, että 2000-luvulla työttömyys ei muodosta enää merkittävää reittiä yrittäjyyteen. Suomessa vasta 1990-luvulla yrittäjyydestä tuli yhä suuremmalle osalle työikäisestä väestöstä ura- ja työvaihtoehto. Heinosen ym. (2012, 246) mukaan yrittäjyys on kasvamassa yhteiskunnallisten muutosten myötä ja juuri yrittäjämäinen toiminta on kehittyvän yhteiskunnan perusta. Nykypäivän taloustilanteessa edellytetään vahvaa ja kilpailukykyistä yritystoimintaa. Innovatiivisuus syntyy yrityksissä ja usein nämä innovaatiot kaupallistetaan ja levitetään yritystoiminnan avulla. Yksityiset yritykset vastaavatkin suuresta osasta palveluita ja tuotantoa, sillä ihmiset nykyään aiempaa enemmän hyödyntävät juuri näitä palveluita ja tuotteita. Hyvinvointiyhteiskuntaa kehitetään

yksityisten yritysten tarjoamien työpaikkojen ja maksamien verojen avulla. (Heinonen, Kovalainen, Paasio, Pukkinen & Österberg 2006.)

Yrittäjyysasenteet Suomessa ovat muuttuneet ja ovat yrittäjämönteisempiä, joihin ovat vaikuttaneet yhteiskunnan nopea muutos sekä yritystoimintaa kannustavat myönteiset suhdanteet. Myös yrittäjyyskasvatuksella sekä opettajien koulutuksella on ollut merkittävää vaikutusta muutoksen tapahtumiseen. Suurten ikäluokkien eläköityessä ja ikääntyvien yrittäjien tehdessä sukupolvenvaihdoksia lähivuosina tarvitaan nuoria uusia yrittäjiä ja, koska ikääntyvien ihmisten määrä lähes kaksinkertaistuu nykyisestä vuoteen 2060 mennessä. Nuoria kaivataan myös perustamaan uusia innovatiivisia yrityksiä, sillä heiltä löytyy sellaista osaamista ja tietoa, jota voidaan hyödyntää kehitettäessä uusia palveluja ja tuotteita. Kansainvälisellä puolella odotetaan suurempaa menestystä palvelualalla, koska kansainvälisesti toimivia yrityksiä tarvitaan kansantaloutemme toimivuuteen. (OPM 2009, 12- 13.)

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjät ovat sosiaali- ja terveysalan ammatillisen tutkinnon suorittaneita henkilöitä, joilla on vahvaa osaamista asiakastyöstä. Tulevaisuudessa terveysalalla työvoimatarpeita ei voida tyydyttää alan koulutus- ja työpaikkoja lisäämällä. Tarvitaan uudistavia keinoja parantaa ja lisätä nykyisiä palveluita. Sairaanhoidon lehdessä (2008) kerrotaan, että hoivayrittäjyys kiinnostaa yhä enemmän sairaanhoitajia. Nykyisin tuotettu palvelu koostuu sekä julkisesti että yksityisesti tuotetusta palvelusta. Yksityinen palvelu täydentää julkista palvelutarjontaa ja lisää näin ollen palvelutarjonnan monipuolisuutta. Sosiaali- ja terveysalan yrittäjät tarjoavat hoiva- ja huolenpitopalveluja eri-ikäisille ja erityisryhmille. Suurimpina toimialoina ovat palvelutalot, ryhmäkodit, lasten päivähoidon, kotipalvelut sekä lasten ja nuorten laitokset. Väestön ikääntyessä kovaa vauhtia palvelujen tarve kasvaa ja näin ollen hoivayritysten määrää lisääntyy tulevaisuudessa. Sairaanhoidot ovat perustaneet hoito-, hoiva- ja kuntoutuskoteja vanhuksille, mielenterveysongelmaisille ja vammaisille sekä kotisairaanhoidon- ja kotipalveluyrityksiä. Yritysten välinen yhteistyö ja verkostoituminen tulevaisuudessa tekevät yksityistä terveysalaa näkyvämmäksi. (Hartman ym. 2011, 10, 13; Laitinen 2008, 2; Heinonen ym. 2006, 150; Heinonen ym. 2012, 246; Sankelo 2008, 31- 32; Österberg-Högstedt 2009, 9.)

Laitisen (2008, 2) mukaan esteitä yritystoiminnalle jaetaan yrittäjään ja yritykseen sekä toimialaan ja toimintaympäristöön liittyviin esteisiin. Yrityksen alkuvaiheisiin liittyvät esteet koettiin suurimmiksi. Yksi isoimmista toimialaan liittyvistä esteistä oli puutteelliset tiedot yrittäjyydestä yrityksen sidosryhmissä. Yrityksen ja toimintaympäristön väliset vuorovaikutukseen liittyvät ongelmat koettiin olevan esteiden taustalla. Heinosen ym. (2006, 69- 70) tutkimuksessa kävi ilmi, että pahimpia uhkia yrityksen toiminnalle olivat maksukykyisten asiakkaiden puute, kapea-alainen palvelujen tarjonta, kilpailu ja se ettei ole katetta omalle toimin-

nalle. Esteiksi koettiin olevan myös omaan tai perheen elämäntilanteeseen liittyvät syyt, kuten sairaus ja jaksaminen.

Yrittäjien yhtenäisiä piirteitä ovat johtamistaidot ja halu rikkoa perinteisiä rajoja. He ovat itsenäisiä, haluavat saavuttaa ja luoda jotain itsensä vuoksi. Esille nousee halu menestyä ja näyttää omat kykynsä muille. Yrittäjillä on myös innovatiivisuutta ja halua purkaa energiaansa hyödyllisesti. Heiltä löytyy vastuullisuutta eikä riskinottoa puutu. Ulospäin suuntautuneisuus, innovatiivisuus ja voimakas työmoraali liitetään myös yrittäjiin. (Sankelo 2008, 32-33.) Heinosen ym. (2012) mukaan yrittäjät kuitenkin tarvitsevat apua useissa yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa, kuten yritysidean työstämisessä, yrityksen perustamisessa, yrityksen johtamisessa, juridisissa kysymyksissä ja rahoituksessa.

Palkkatyötä tekevien sairaanhoitajien työn epäkohdat, työn paljous ja kiire lisäävät halukkuutta ryhtyä yrittäjäksi. Lisäksi palkkatyössä autonomian puute, vähäiset vaikutusmahdollisuudet omaan työhönsä, rooliristiriidat ja huono vuorovaikutus muiden ammattiryhmien kanssa voivat lisätä halukkuutta perustaa oma yritys. Yrittäjäksi ryhtyminen voi myös tuoda omaan elämään haluttua muutosta ja vaihtelua sekä olla vaihtoehto opiskelulle tai työttömyydelle. Oman yrityksen perustamisessa yrittäjän vapaus ja itsenäisyys houkuttelevat yrittäjäksi ryhtymiseen. Lisäksi halu antaa potilaille ja asiakkaille enemmän ja parempaa hoivaa nopeammassa ajassa ja itseä tyydyttävällä tavalla nousee tärkeäksi motiiviksi. Yrittäjällä on myös mahdollisuus toteuttaa ja kehittää itseään. Sankelo (2008) kannustaa yrittäjyydestä kiinnostuneita sairaanhoitajia toteuttamaan unelmaansa. Sankelo (2008) toteaa, että: ”Kaiken kaikkiaan näyttää siltä, että yrittäjänä toimivat sairaanhoitajat ovat tyytyväisiä työhönsä ja myös jaksavat paremmin kuin palkkatyötä tekevät kollegansa.” (Sankelo 2008, 32- 33.)

3 Yrittäjyyden edistäminen ammattikorkeakouluissa

Nykyäänä keskitytään yrittäjyyskasvatukseen jo ensimmäisistä koululuokista lähtien, joten opetusministeriö on luonut tavoitteet, jotka tulisi tavoittaa vuoteen 2015 mennessä. Opetusministeriön tavoitteena on lisätä myönteistä yrittäjäasennetta, kehittää yrittäjien tietotaitoa ja osaamista sekä lisätä yrittäjyyttä työpaikoille. Tavoitteet ovat laadittu kansainvälisellä, valtakunnallisella, alueellisella ja paikallisella tasolla. Vuoteen 2015 mennessä uudistuviin opetussuunnitelmien perusteisiin on sisällytetty yrittäjyyskasvatus nykyistä vahvemmin, sillä sen merkitys kouluissa on yhä merkittävämpi. Yrittäjyyskasvatus sisällytetään myös paremmin osaksi eri kuntien koulu- ja elinkeinotoimen strategioita ja kehittämissuunnitelmia sekä korkeakoulut entistä paremmin tukevat yrittäjäksi ryhtymistä sisällyttäen kokonaisstrategioihinsa yrittäjyyden. Opiskelijoita kannustetaan ja heille tarjotaan valmiuksia ryhtyä yrittäjiksi ja entistä enemmän panostetaan oppimisympäristöihin. Ammattikorkeakoulu-tutkinnon saaneista

noin 3 % ryhtyvät yrittäjiksi, mutta luku kasvaa koko ajan. (Hartman ym. 2011, 8- 9; OPM 2009, 11, 13- 15.)

Heinosen ym. (2012, 244) tutkimuksessa tulee ilmi, että monet terveystalouden opettajista piti sosiaali- ja terveystalouden yrittäjyyttä tarpeellisena yhteiskunnassa ja, että yrittäjyyden opettaminen on tärkeää. Suurin osa opettajista koki omat tietonsa yrittäjyyttä kohtaan huonoiksi, mutta osa opettajista olisi valmis kuitenkin itse opettamaan yrittäjyyttä. Opettajille tulisi järjestää koulutusta yrittäjyydestä enemmän, jonka avulla opettajien asenteet yrittäjyyttä kohtaan tulisi myönteisemmiksi. Opiskelijat kokevat yrittäjyyden kiinnostavana, haasteellisenä ja itsenäisenä tehtävänä jossa voi menestyä.

Heinosen ym. (2006, 244) tutkimuksessa opiskelijat kokevat, ettei nykypäivän yhteiskunnallinen ilmapiiri kannusta yrittäjyyteen. Tutkitut kokevat, ettei suomalaisessa yhteiskunnassa hyväksytä yrittäjyyteen mahdollisesti liittyviä epäonnistumisia, mutta kuitenkin suhtaudutaan myönteisesti yrittäjien taloudelliseen menestymiseen. Lassilan (2006) tutkielmassa todetaan että, jos yrittäjyysopintoja olisi tarjolla enemmän, opiskelijat olisivat niistä kiinnostuneita. Opintoja pidetään hyödyllisinä ja yleissivistävinä sekä osa opiskelijoista on jo suunnitellut yrittäjäksi ryhtymistä. Osa opiskelijoista kuitenkin kokee, etteivät saa riittävästi valmiuksia yrittäjänä työskentelyyn, sillä koulutus perustuu lähinnä itse hoitotyössä tarvittaviin ydinsisältöihin ja yritystoiminnassa tarvitaan monenlaista muutakin osaamista, kuten taloudellista osaamista ja johtamistaitoja. Yrittäjyyskasvatuksen opinnot tulisivat sisältää kognitiivisten tietojen antamisen lisäksi yrittäjämäisten tietojen, taitojen ja asenteiden kehittämistä, joka kasvattaa yrittäjämäisiä ihmisiä ja ovat hyödyllisiä työelämässä. (Heinonen ym. 2006, 244.)

Eronen (2012, 1-3, 33- 37) on tutkinut pro-gradu tutkielmassaan oppilaitososuuskunnan merkitystä yrittäjyyskasvatuksen oppimisympäristönä. Oppilaitososuuskunnalla tarkoitetaan opettajien tai opiskelijoiden perustamaa osuuskuntaa, jota käytetään yrittäjyyden oppimisympäristönä oppilaitosten yhteydessä. Tutkielman tuloksista nousi esille, että oppilaitososuuskunta on yrittäjyyskasvatuksen kannalta monipuolinen oppimisympäristö. Opiskelijat, jotka valitaan oppilaitososuuskuntaan jatkavat opintojaan perustaen yhdessä tiimiyhtymisen, joka mahdollistaa oppimisen käytännön läheisessä ja innostavassa ympäristössä. Oppilaitososuuskunta antaa valmiuksia työelämässä toimimiseen, yrittäjyystietoutta sekä kokemusta. Nykyään monella alalla tarvitaan tiimityöskentelytaitoja, joten osuuskunnan tiimityöskentely tukee tätä hyvin. Tuloksista käy myös ilmi, että nuoret kasvattivat omaa itsetuntemustaan opiskellessaan oppilaitososuuskunnissa. Projektien kautta nuoret pääsivät kokeilemaan omia rajojaan ja oppivat tunnistamaan omassa työssään heikkoutensa ja vahvuutensa.

Erosen (2012, 38- 44) tutkielmassa nousi esille, että joissain osuuskunnissa opiskelu oli nivottu kokonaisuudessaan osuuskunnassa toimimiseen. Opiskelijat itse perustivat osuuskuntia, jonka

puitteissa tekivät itsenäisesti todellisia toimeksiantoja asiakkaille. Näin nuoret pääsivät todellisuudessa oppimaan itsenäistä yrittäjyyttä. Toisissa oppilaitososuuskunnissa nuoret kehittivät omaa yritysideaansa ja tekivät itsenäisesti tilaustöitä ja verkostoituivat muun opetuksen ohessa. Tässä tapauksessa yrittäjyyskasvatus opetti nuoria yritysidean kehittämiseen ja verkostoitumaan. Kolmannessa mallissa osuuskunta toimi oppilaitoksen maksullisen palvelutoiminnan toteuttajana. Nuoret opiskelijat kehittivät näin ammattitaitoaan ja itsenäistä työskentelyä. Kaikki nämä oppilaitososuuskunnat toimivat erilaisten opintojen suorituspaikkoina. Nuoret kokivat yrittäjyyden oppimisen kannalta aidot tilanteet ja yhteydet asiakkaisiin ja työelämään antoisiksi. Painotus opiskelussa on tekemällä oppiminen. Oppimisympäristö on opiskelijakeskeinen, jossa opettaja on oppimisessa mukana valmentajana ja ohjaajana. Oppilaitososuuskunta opettaa opiskelijalle yrittäjämäistä työtapaa, omatoimisuutta, vastuunottoa ja luovuutta.

Oppilaitososuuskuntia ovat esimerkiksi Tiimiakatemia Jyväskylän ammattikorkeakoulussa ja Pro Akatemia Tampereen ammattikorkeakoulussa sijaitsevat yrittäjyyden yksiköt. Jyväskylän Tiimiakatemia aloitti toimintansa vuonna 1993 ja Tampereen Pro Akatemia on perustettu vuonna 1999. Molemmissa yrittäjyyden yksiköissä opiskelijat opiskelevat osuuskuntamuotoisissa yrityksissä. Opiskelija voi hakea Tiimiakatemiaan ja Pro Akatemiaan ensimmäisen opiskeluvuotensa jälkeen kun on suorittanut liiketalouden perusopinnot. Oppilaitososuuskunnat koostuvat valmentajista sekä opiskelijoista. Merviö (2012) kertoo, että Pro Akatemian valmentajat ovat pääasiassa opettajan koulutuksen saaneita. Opiskelijoilla on omassa osuuskunnassaan omat roolit ja nämä roolit vaihtuvat opiskeluiden aikana. Osuuskunnat hankkivat itsenäisesti yrityksiltä ja työelämän organisaatioilta toimeksiantoja ja projekteja. Tiimiakatemiassa oppiminen perustuu liiketoiminnan tekemiseen, oikeiden asiakkaiden kanssa toimimiseen ja oikealla rahalla, jolloin osaaminen kehittyy. Tiimissä opitaan tiimi- ja vuorovaikutustaitoja. Tavalaisia oppitunteja ei Tiimiakatemiassa ole, vaan opiskelijat käyvät treeneissä ja tekevät erilaisia projekteja. Cairns ja Merviö (2012) kertovat, että Pro Akatemiassa opiskellaan eri tavoin, tehdään muun muassa kirjallisia raportteja, työskennellään pajoissa ja toteutetaan projekteja ja hankkeita. Asiakaskäynneillä opiskelija pääsee luomaan kontakteja eri puolille ja itseä kiinnostaviin yrityksiin ja ihmisiin ja tämän avulla rakentamaan omaa verkostoa tulevaisuutta varten. Tiimiakatemiassa ja Pro Akatemiassa lukevat paljon ja soveltavat tätä teoriatietoa suoraan käytäntöön tehdessään liiketoimintaa. Oppilaitososuuskuntien ideana on se, että opiskelijat valmistuttuaan voivat jatkaa itsenäisenä yrittäjänä. Sekä Tiimiakatemiassa että Pro Akatemian opiskelijoilla on hyvä työllistymisprosentti valmistumisen jälkeen. (Pro Akatemia; Tiimiakatemia 2011.)

4 Yritysmuotona osuuskunta

Yritysmuotona osuuskunta toimii osuuskuntalain pohjalta, joka uusittiin 1.1.2002 (Pellervo-Seura ry 2003, 5). Osuuskunta on yhteisyritys, jonka omistavat jäsenet. Osuuskunnan tavoitteena on harjoittaa taloudellista toimintaa jäsentensä talouden ja elinkeinon tukemiseksi. Perustaja jäseniä on oltava vähintään kolme. Perustajan on myös oltava osuuskunnan jäsen. Osuuskunnan jäsenet käyttävät osuuskunnan tarjoamia palveluita. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 57.)

Osuuskunta tarjoaa palveluita itse tai tytäryhteisönsä avulla tai muulla tarkoituksenmukaiseksi katsotulla tavalla (Mähönen & Villa 2006, 7). Osuuskunnan avulla pystytään myymään omaa osaamista ja markkinoimaan tuotteita hyvin. Yritysmuotona osuuskunta sopii ihmisille, jotka haluavat osallistua ja sitoutua yhteisen yrityksensä toimintaan ja päämääriin sekä henkilöille joiden toiminta lähtee ihmisten yhteistyöstä eikä pääomasijoituksista. Osuuskuntamuotona sopii myös hyvin sellaiseen taloudelliseen toimintaan, jossa omistajakunta voi vaihtua ja jossa päätavoitteena ei ole jatkuva yhteisön arvon ja sitä kautta omistuksen arvon kasvattaminen (Pöyhönen 2005, 32). Jäsenet hallitsevat yhteisesti osuuskuntaa, joka perustuu demokratiaan, jossa omistajat päättävät asioista tasa-arvoisesti. Perustamiskynnys osuuskunnalle on matala, koska suuria alkupääomia ei välttämättä tarvita. Lisäksi yritysmuoto on joustava, koska siihen on helppo ottaa uusia jäseniä ja siitä voi myös erota. Osuuskunnassa yhdessä yrittäen, riskejä tulee vähemmän ja saadaan enemmän osaamista. (Pellervo-Seura ry 2003, 5, 8.)

Tarkoituksena osuuskunnalla on harjoittaa taloudellista toimintaa jäsenten taloudenpidon tai elinkeinon tukemiseksi. Melkein kaikki toiminta on taloudellista toimintaa, jossa syntyy minimaalinenkin liikevaihto. Jäsenten tukeminen etujen järjestämisellä tai niiden tuottamisella voidaan toteuttaa käytännössä monin eri tavoin. (Pöyhönen 2005, 32.)

On olemassa erilaisia osuuskuntia. Omistajaosuuskuntia ovat esim. Tradeka ja osuuskauppa S-ryhmä, osuuspankki OP-Pohjola. Tämän lisäksi on matkailuosuuskuntia, markkinointiosuuskuntia, sosiaali-, terveys- ja hyvinvointialanosuuskuntia jne. Ammattikorkeakouluissa toimii myös oppilaitososuuskuntia muun muassa Tiimiakatemia Jyväskylässä ja Pro Akatemia Tampereella.

Aina yritysmuotona osuuskunta ei ole helppo, sillä demokraattinen päätöksentekotapa luo omat haasteensa ja ihmisten toimiminen yhdessä voi tuoda ongelmia. Menestyäkseen osuuskunnan on otettava huomioon seuraavat asiat kuten hyvä liikeidea, joka vastaa markkinoiden tarpeisiin, jäsenet sitoutuvat yhteisiin tavoitteisiin ja toimintasuunnitelmiin, perusteellinen suunnittelu ja budjetointi, kyky ratkaista ryhmän sisäiset ongelmat sekä kyky nähdä asiat pitkällä tähtäimellä. (Pellervo-Seura ry 2003, 12.)

Määritelmä osuuskunnasta vastaa niin kotimaisia kuin kansainvälisiäkin osuustoiminnan yleisiä periaatteita, eikä määritelmä aseta toiminnalle selkeitä juridisia rajoja. Keskeisempiä asioita määritelmässä ovatkin ne tavoitteet ja periaatteet, joita osuuskuntamuotoisessa yrittämisessä yleensä noudatetaan. Osuuskunta eroaa joiltakin osin osakeyhtiöstä. Osuuskunnan tarkoitus on tuottaa palveluita jäsenille ja osakeyhtiön tarkoitus on tuottaa voittoa osakkeenomistajille sijoitetun pääoman suhteessa. Osuuskunnan omistajuudesta puuttuu yleensä mahdollisuus osuuden arvonnousuun osuuskunnan toiminnan aikana. Osuuskunnan osuuspääoma ja osuuskunnan jäsenmäärä ei ole ennalta määrätty, kun taas osakeyhtiöiden osakepääoma on kiinteä. (Pöyhönen 2005, 31, 33.)

4.1 Osuuskunnan perustamisen toimet

Osuuskuntaa perustettaessa on osuuskunta aina velvollinen ilmoittamaan perustamisestaan Verohallinnolle ja Patentti- ja rekisterihallituksen pitämään kaupparekisteriin. Osuuskunta perustetaan kirjallisella sopimuksella, perustamiskirjalla. Perustajajäseniä tulee olla vähintään kolme. Vajaavaltainen tai konkurssissa oleva henkilö ei voi olla perustajana. Perustajajäsenet, jotka ovat myös osuuskunnan jäseniä, laativat osuuskunnan säännöt sekä osuuskunnan perustamiskirjan. Perustamiskirjan allekirjoittavat jäsenet. Ilmoitus osuuskunnan rekisteröimisestä on tehtävä kuuden kuukauden kuluessa perustamiskirjan allekirjoittamisesta, muuten osuuskunnan perustaminen raukeaa. Ilman rekisteröintiä osuuskunta ei ole oikeus- eikä oikeustoimikelpoinen. Rekisteröityessä osuuskunnasta tulee itsenäinen oikeushenkilö. (Mähönen ym. 2006, 14- 15; Patentti- ja rekisterihallitus 2011; Pellervo- Seura ry 2003, 44; Verohallinto 2010.)

Perustamisilmoituslomake jätetään liitteineen Patentti- ja rekisterihallitukseen, maistraattiin, TE- keskuksen yrityspalvelupisteeseen tai verohallinnon toimipisteeseen. Kaupparekisteri-ilmoitus tehdään perustamislomakkeella Y1 ja mukana tulee olla liitelomake 2. Ilmoituksessa tulee olla sopimus osuuskunnan perustamisesta eli perustamiskirja alkuperäisenä, osuuskunnan säännöt, pöytäkirja hallituksen puheenjohtajan ja mahdollisen toimitusjohtajan valinnasta, hallintoneuvoston pöytäkirja, jos hallintoneuvosto valitsee hallituksen jäsenet, hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan vakuutus siitä, että perustamisessa on noudatettu osuuskuntalakia (liitelomake 2), hallituksen jäseniltä, varajäseniltä ja mahdollisilta tilintarkastajilta saatu päivätty ja allekirjoitettu suostumus tehtävään (liitelomake 2). Käsittely maksaa 350 euroa, joka on maksettava etukäteen. Ilmoitukseen on kiinnitettävä maksutositteen kuittiosa. Juridisesti osuuskunta syntyy vasta, kun kaupparekisteriin on osuuskunta merkitty. (Patentti- ja rekisterihallitus 2011; Pellervo- Seura ry 2003, 45; Verohallinto 2010.)

Perustamiskirjan vähimmäisisältö on määrätty laissa. Perustamiskirjassa tulee olla perustajien tahdonilmaus osuuskunnan perustamisesta, siihen tulee sisällyttää osuuskunnan säännöt ja

perustajien täydellinen nimi, osoite, asuinpaikka ja henkilötunnus. Lisäksi perustamiskirjassa tulee mainita osuuskunnan perustajille annettavat osuudet, perustamisesta osuuskunnassa maksettavaksi tulevat kulut tai niiden arvioitu enimmäismäärä, perustajien on valittava ensimmäinen hallitus ja ilmoitettava jäsenten ja mahdollisten varajäsenten nimet sekä valittava osuuskunnan ensimmäinen tilintarkastaja ja hänen varamiehensä. (Pellervo- Seura ry 2003, 45- 46.)

Osuuskunta on verovelvollinen yritys. Liiketoiminnan aloittamisesta osuuskunnan tulee tehdä ilmoitus veroviranomaisille. Ilmoitus tehdään perustamisilmoituslomakkeella Y1, jossa osuuskunta ilmoittaa ensimmäisen tilikautensa arvioitun liikevaihdon sekä arvion verotettavasta tulosta. Arvio tuloksesta on annettava ennakkoveroja varten. Verohallinto laskee tilikauden ennakkoveron määrän sekä lähettää ennakkoveron maksulomakkeet osuuskunnalle. Verohallinnon rekistereitä ovat ennakkoperintärekisteri, työnantajarekisteri ja arvonlisäverovelvollisten rekisteri. Mikäli palkkaa tullaan maksamaan säännöllisesti vähintään kahdelle työntekijälle yhtäjaksoisesti vuoden ajan, tulee osuuskunnan ilmoittautua rekisteröidyksi työnantajaksi. (Verohallinto 2010; Pellervo- Seura ry 2003, 48.)

4.1.1 Osuuskuntalaki

Ensimmäinen Suomen lainsäädännössä osuuskuntia koskeva yhteisölaki oli osuustoimintalaki, joka annettiin 10.7.1901 ja tuli voimaan 1.9.1901. Tässä osuustoimintalaissa oli 36 pykälää. Osuustoimintalaki ei ollut helppolukuinen eikä se sisältänyt kaikkea osuuskuntia koskevaa sääntelyä. Osuustoimintalaissa viitattiin paljon osakeyhtiölakiin. Pellervo- Seura teki vuonna 1908 aloitteen osuustoimintalain laatimisesta itsenäiseen, muista yhteisölaeista riippumattomaan muotoon. Tätä ehdotusta ei kuitenkaan toteutettu. Vuoden 1901 osuustoimintalakiin tehtiin viiden vuosikymmenen aikana vain kaksi muutosta. Vuonna 1945 tehtiin ensimmäinen lain kokonaisuudistus, osuuskuntalaki joka tuli voimaan vuoden 1955 alusta. Osuuskuntalaki voimaan tullessaan oli osakeyhtiölakia uudenaikaisempi. Voimaantullut laki oli osuustoimintalakia laajempi ja sisälsi yksityiskohtaisempia määräyksiä. Tämän takia tulkinnanvaraisuus väheni uudessa osuuskuntalaissa. (Lehto 2011, 5- 6; Pöyhönen 2005, 13- 14.)

Keväällä 1996 käynnistyi osuuskuntalain kokonaisuudistus, kun eri osuuskunnat ryhtyivät Pellervo- Seuran johtamassa työryhmässä käsittelemään osuuskuntalain muutostarvetta. Huhtikuussa 1997 seuran tekemän esityksen perusteella oikeusministeriö antoi lainsäädäntöneuvos Jyrki Jauhiaisen tehtäväksi laatia ehdotus osuuskuntalainsäädännön uudistamiseksi. Osuuskuntien edustajista nimetty asiantuntijaryhmä osallistui myös valmisteluihin. Tasavallan presidentti vahvisti uuden osuuskuntalain perjantaina 28.12.2001, jolloin nykyinen osuuskuntalaki tuli voimaan 1.1.2002, joka korvasi 1954 peräisin olevan lain. Ensimmäisessä osuustoimintalaissa oli 36 pykälää, vuoden 1954 osuuskuntalaissa oli 164 pykälää kun taas nykyisessä laissa

oli 282 pykälää sen voimaan tullessa. Voimassa oleva laki on aikaisempiin lakeihin verrattuna muodoltaan ja sisällöltään uudellinen yhteisölaki. Uudella lailla muutettiin vanhan lain rakennetta, otettiin käyttöön uusia käsitteitä ja lisättiin joustavuutta. Tavoitteena oli saattaa osuuskuntien yhteisölainsäädäntöön perustuvat toimintaedellytykset vastaamaan nykyaikaisen yritystoiminnan vaatimuksia. Osuuskunnalle annettiin aikaisempaa laajempi päätäntävalta määrätä omista asioistaan erilaisilla säännöillä. Sääntöjä yhdenmukaistettiin osakeyhtiölain kanssa niiltä osin kuin oli tarkoituksenmukaista ja siten että, osuuskunnan erityispiirteet laissa luonnollisesti säilyivät. Lain tarkoituksena oli helpottaa osuuskunnan perustamista ja hallintoa sekä edistää jäsen- ja sijoittajarahoituksen hankintaa. Uuden lain myötä on mahdollista aikaisempaa paremmin ottaa huomioon osuuskuntien erilaisuus ja erilaiset tarpeet. (Lehto 2011, 5-6; Pöyhönen 2005, 5, 15- 16.)

4.1.2 Osuuskunnan säännöt

Osuuskunnalla on oltava säännöt, joita noudatetaan lain ohella osuuskunnan toiminnassa. Perustajat sopivat sääntöjen sisällöstä ja ne on liitettävä osuuskunnan perustamiskirjan osaksi. Laissa on määritelty sääntöjen vähimmäisisältö. Säännöissä täytyy vähintään kertoa osuuskunnan toim nimi, kotipaikkana oleva suomen kunta, toimiala, osuuden nimellisarvo (osuusmaksu) ja sen suorittamisaika ja - tapa sekä tilikausi. Vähimmäisisällön lisäksi osuuskunnan sääntöihin voidaan sisällyttää muitakin osuuskunnan tarpeisiin tehtyjä määräyksiä, kuten toimitusjohtajasta OKL 5 luku, liittymismaksusta OKL 9:4 §, ylijäämän jakamisesta OKL 8 luku ja lisämaksuvelvollisuudesta OKL 15 luku. Säännöt toimivat myös osuuskunnan jäsenten pelisääntöinä. Sääntöjen muuttaminen myöhemmin tuo turhia kustannuksia, joten osuuskunnan toimintaa yksityiskohtaisesti määritettyjä sääntöjä on hyvä välttää, jolloin välttyään turhilta maksuilta. Sääntöjen muuttaminen voi olla myös hankalaa, sillä sääntöjen muuttaminen vaatii aina määräänemistön. On hyvä numeroida ja varustaa sääntömääräykset otsikoilla. (Pellervo- Seura ry. 2003, 53.)

Osuuskunnan on noudatettava osuuskuntalakia, jos osuuskunnan säännöt ovat vain vähimmäisisällön mukaiset. Se tarkoittaa käytännössä sitä eräiden tärkeiden asioiden osalta, että osuuskunnan palveluja voivat käyttää vain jäsenet, hallitus valitaan toistaiseksi, siihen voidaan valita vähintään yksi ja enintään seitsemän jäsentä ja jos varsinaisia jäseniä valitaan vähemmän kuin kolme, on lisäksi valittava vähintään yksi varajäsen, osuuskunta ei voi jakaa ylijäämää, valitaan toistaiseksi yksi tilintarkastaja ja hänelle varamies sekä osuuskunnan purkautuessa säästön jakoperuste on jäsenten lukumäärä. Vain hyvin pienissä osuuskunnissa säännöt voivat olla lain vähimmäisisällön mukaiset. (Pellervo- Seura ry. 2003, 53- 54.)

4.1.3 Osuuskunnan jäsenet

Osuuskuntalain 3 luvun 1 §:n mukaan osuuskunnassa on oltava vähintään kolme jäsentä. Osuuskunnan jäseneksi voi liittyä pääsäännön mukaan siten, että hallitus hyväksyy jäsenehdokkaan kirjallisen hakemuksen. Verohallinto (2006) kertoo, että osuuskunnan jäseniä voivat olla yhteisöt, luonnolliset henkilöt, säätiöt tai muut oikeushenkilöt. Osuuskunnan jäsenyys alkaa, kun hallitus on hyväksynyt hakemuksen, jollei säännöissä ole toisin määrätty. Osuuskunta vapaasti päättää, hyväksyykö se jäsenehdokkaan hakemuksen vai ei. Säännöissä voidaan myös esimerkiksi asettaa ehtoja jäsenyydelle. Jäseneksi hyväksytään tällöin vain ehdot täyttävät jäsenhakemukset, tämä ei kuitenkaan edellytä, että osuuskunnan on otettava kaikki ehdot täyttävät hakijat. Tällaiset käytännössä ovat erittäin harvinaisia sääntömääräyksiä. Tällaiset sääntömääräykset voivat liittyä sellaisiin osuuskuntiin, jotka haluavat tehdä osuuskunnan vaihdon mahdollisimman helpoksi ja jäsenyyden siirron käytännössä mahdolliseksi. (Pöyhönen 2005, 76.)

Kun jäsenen hakemus on hyväksytty alkaa jäsenyys osuuskunnassa, jollei osuuskunnan säännöissä toisin määrätä. Jäsenyyden alkaessa, saa jäsen jäsenyyteen liittyvät oikeudet ja vastaa jäsenyyteen liittyvistä velvoitteista. Jäsen vastaa vain sijoittamallaan osuuspääomalla tai osuusmaksuvelvoitteella, jos se on suurempi kuin maksettu osuuspääoma. Jäsen voidaan erottaa vain osuuskuntalain määräysten mukaan ja jäsenyys perustuu vapaaehtoisuuteen. Jäsenellä on pääsäännön mukaan mahdollisuus erota milloin vain syytä ilmoittamatta. Eroamisesta on kuitenkin ilmoitettava kirjallisesti osuuskunnalle. Eroamisoikeutta voidaan kuitenkin rajoittaa jäsenyyden alkuaikoina. Voidaan määrätä säännöissä, että jäsen saa erota vasta määräajan kuluttua jäsenyyden alkamisesta. Osuuskuntalain 3 luvun 4 §:n mukaan kuitenkin sanotaan, että määräaika voi olla enintään kolme vuotta. Osuuskuntalain 4 luvun 25 §:ssä säädetään ns. ylimääräistä eroamisoikeutta, jonka mukaan jäsenellä on oikeus erota, vaikka säännöissä olisi jäsenyyden alkuaikaa koskeva rajoitus, ja osuusmaksu palautetaan lain pääsäännön mukaisesti, vaikka palauttamista olisi säännöillä muokattu. Ylimääräinen eroamisoikeus jäsenellä on osuuskuntalain 4 luvun 12 §:n mukaan, jos hänen ei ole kannattanut osuuskunnan kokouksessa tehtyjä ns. erityisiä päätöksiä, joita ovat esimerkiksi osuuskunnan toimialan ja tarkoituksen muuttaminen, äänimäärän muuttaminen, eräiden osuuksiin liittyvien oikeuksien rajoittaminen ja yritysrakenteen muutokset. (Hämäläinen, Karhu, Lehto, Leppänen & Lindström 2011, 10; Pöyhönen 2005, 76- 77.)

Jäsenen erottaminen on vaikea prosessi, jolle on oltava säännösten mukaiset perusteet ja noudatettava lain määrittämiä menettelytapoja. Osuuskuntalain 3 luvun 5 §:n mukaan jäsen voidaan erottaa osuuskunnasta, jos hän on laiminlyönyt jäsenyydestä johtuvan velvollisuutensa. Muista erottamisperusteista osuuskunta voi sopia säännöissä. Kyseiset erottamisperusteet olisi hyvä laatia mahdollisimman selkeiksi, jotta niiden tulkinnasta ei syntyisi erimielisyyksiä.

Erottamisaikomuksesta, erottamisen syystä ja päätöksen tekevistä osuuskunnan elimistä on ilmoitettava jäsenelle kirjallisesti ennen erottamispäätöksen tekemistä. Kuukautta ennen erottamispäätöksen tekemistä on ilmoitus tehtävä. Erottamisesta päättää osuuskunnan hallitus tai se osuuskunnan elin, joka on säännöissä määrätty. (Pöyhönen 2005, 77- 78.)

Osuuskunta on henkilöyhteisö, joka voi ottaa uusia jäseniä. Osuuskuntalain 3 luvun 7 §:n mukaan jäsenyyttä ei voi luovuttaa kenellekään, jäsen voi kuitenkin halutessaan siirtää osuutensa toiselle. Jäsenyys voi siten käytännössä ja siihen liittyvät oikeudet osuusmaksuun siirtyä. Siirtoon ei kuitenkaan riitä ainoastaan osuuden luovutus, vaan edellytyksenä osuuden siirrolle on siirronsaajan hyväksyminen osuuskunnan jäseneksi. Siirron toiselle voi tehdä, ellei säännöissä toisin määrät osuuskuntalain 3 luvun 7 §:n perusteella ja 9 luvun 10 §:n mukaan. Säännöissä voidaan myös kieltää siirto-oikeus. (Pöyhönen 2005, 80.)

Hallituksen on huolehdittava, että osuuskunnan jäsenistä pidetään jäsenluetteloa osuuskuntalain 3 luvun 3 §:n mukaan. Luetteloon merkitään jäsenen nimi ja osoite, osuuksien määrä sekä päivä, jona hän on tullut jäseneksi. Entisistä jäsenistä on pidettävä luetteloa siihen asti, kunnes heille on palautettu osuusmaksu. Osuuskunnan pääkonttorissa on pidettävä jäsenten ja velkojien nähtävillä jäsenluettelo ja luettelo entisistä jäsenistä. Luettelosta tai sen osasta on jäsenellä tai velkojalla oikeus saada kopio kuluja korvaamista vastaan. Tähän on oikeus muillakin, jotka osoittavat etunsa sitä vaativan. (Pöyhönen 2005, 81.)

4.1.4 Riskienhallinta

Erilaisia yllättäviä riskejä voi yritys kohdata toiminnassaan. Menestyvän yrityksen tulee ottaa huomioon niitä yritystä uhkaavia vaaratekijöitä, joiden toteutuminen saattaa asettaa yrityksen toiminnan vaakalaudalle. Yrityskuolemat, konkurssit ja saneerausratkaisut sisältävät viestejä toteutumattomista odotuksista. Hyväkuntoisena yrityksenä pidetty ei ole hyvästä liikeideasta tai laadukkaista tuotteista huolimatta pystynyt jatkamaan toimintaansa. Yrityksen arki sisältää paljon erilaisia epävarmuustekijöitä, joiden parissa yrityksen on pystyttävä elämään. Riskejä voi olla esimerkiksi avainhenkilön sairastuminen tai kuolema tai tuotteen kysyntä voi loppua. Riskejä yritystoiminnassa ei saada koskaan kokonaan poistetuksi, mutta niitä on mahdollista pienentää tavoitteiden ja päämäärien määrittelyllä, päätöksentekoa tukevalla suunnittelulla sekä toiminnan tehokkuudella ja tulosten tarkkailulla. Melkein kaikkiin riskeihin voidaan vaikuttaa. Hyvä johtaminen on riskien hallinnassa avaintekijä. (Kainlauri 2007, 117; Suominen 2000. 7; Viitala & Jylhä 2006, 342.)

Perinteisesti riskienhallinnalla on tarkoitettu prosessia, jonka avulla yritystä uhkaavia vaaroja voidaan torjua ja niistä aiheutuvia menetyksiä minimoida. Riskienhallinta normaalissa arkisessa yritystoiminnassa perustuu terveen järjen käyttöön ja yksinkertaisiin, hyväksi havaittuihin

ratkaisuihin. Riskienhallintaan kuuluu kolme pääaluetta, jotka ovat riskien tunnistaminen, riskien analysointi sekä riskien hallintakeinojen määrittely. Riskienhallinta alkaa sillä, että eritellään yrityksen toimintaan liittyvät mahdolliset riskit ja nimetään ne. Varautuminen riskeihin on mahdotonta jos niitä ei tunnisteta. Riskit voidaan jakaa karkeasti liikeriskeihin, vahinkoriskeihin ja henkilöriskeihin. Liikeriskiin kuuluu voiton tai tappion mahdollisuus. Esimerkiksi yrityksen laite- tai muut investoinnit saattavat tulla kannattamattomiksi tai korkotasonousta yllättävästi. Vahinkoriskiinkin kuuluu vahingon mahdollisuus, joka aiheuttaa toteutus- ja omistajalle taloudellisia ja mahdollisesti muitakin tappioita. Vakuuttamalla yritys voi pienentää tai siirtää näitä yrityksen ulkopuolelle. Henkilöstöriskit aiheuttavat yritykselle niin taloudellisia kuin muitakin haasteita. Nämä riskit voivat liittyä esimerkiksi rekrytoinnin ongelmiin, työntekijän poissaoloihin ja yrittäjän väsymiseen. Henkilöstöriskeihin yritys voi vaikuttaa mm. työhyvinvoinnilla. (Kainlauri 2007, 117- 119; Suominen 2000, 26- 27; Viitala ym. 2006, 343.)

Osan riskeistä yritys joutuu hyväksymään aina osaksi toimintaa, joille ei voi tai kannata tehdä mitään erityisiä riskienhallintatoimenpiteitä. Riskejä ottamalla, hyväksytään riskit. Normaalina toiminnan kuluina käsitellään usein pienet ja usein toistuvat vahingot, jotka eivät aiheuta suuria kustannuksia eivätkä haittaa liiketoiminnan jatkuvuutta. Riskienhallintasuunnitelmassa nämä riskit otetaan huomioon niin pitkälti kuin se on mahdollista, järkevää ja kannattavaa. Tällaisten riskien todennäköisyys ja niiden aiheuttamat kustannukset tulevat joskus pienemmiksi kuin tarvittavien turvallisuustoimenpiteiden aiheuttamat kustannukset. Liiketoimintaa merkittävästi uhkaavia ja taloudellisesti suuria riskejä pyritään hallitsemaan jollakin tavalla. Riskien hallintamenetelmiä ovat riskien välttäminen, riskin pienentäminen, riskin siirtäminen, riskin ottaminen ja riskiin varautuminen. Välttäminen on esimerkiksi sitä, että päätetään olla ryhtymättä liian riskipitoiseen toimintaan tai sitä, ettei ryhdytä kauppasuhteisiin epäluotettavan kumppanin kanssa. Vähentämällä riskiä tarkoitetaan joko pienentämällä riskin todennäköisyyttä tai sen seurauksia. Esimerkiksi riskien pienentäminen voi olla mahdollista koulutuksen, tehokkaan ohjeistamisen ja suojavaarusteiden käytön avulla. Sopimuksella voidaan myös siirtää riski kokonaan tai osittain toisen osapuolen kannettavaksi. Vakuuttaminen on yleisin riskin siirtämiskeino. Jos yrityksen riskiä ei voida vähentää riittävästi tai riski on liian suuri yrityksen kannettavaksi, on vakuuttaminen kannattavaa. Yrityksen kannattaa selvittää ensiksi riskit, ennen kuin ottaa vakuutusta. Yritys voi räätälöidä vakuutuksen yrityksen tarpeita vastaavaksi. Riskiin voidaan aina varautua, vaikka riskin todennäköisyyteen ei voida vaikuttaa. Sammutusvälineiden sijoittaminen yrityksen tiloihin on esimerkki riskiin varautumisesta. (Kainlauri 2007, 120; Viitala ym. 2006, 344- 345.)

Riskienhallinta vaikuttaa yrityksen menestymiseen. Yritystoiminnan laatu paranee kun riskien taustalla olevat ongelmat poistetaan. Viihtyvyys työssä sekä työpaikan toimivuus paranevat riskienhallinnan myötä. Huolehtiessaan riskienhallinnasta, yrityksen johto ja henkilöstö turvaa

asiakkaan saaman palvelun jatkuvuuden ja asiakkaiden ollessa yrityksiä, myös heidän toiminnan jatkuvuuden. Riskienhallinta turvaa myös omistajien sekä sijoittajien sijoituksia sekä yrityksessä toimivien henkilöiden jatkuvuuden. Riskienhallinnalla johtamistyössä pyritään varmistamaan juuri yrityksen toiminnan jatkuvuus. Riskien tunnistaminen ja hallinta ovat tärkeä osa johtamistyötä yrityksessä. Riskit joihin ei ole varauduttu, voivat pahimmassa tilanteessa vaarantaa koko yritystoiminnan. (Kainlauri 2007, 118; Viitala ym. 2006, 342.)

4.2 Osuuskunnan purkaminen / Selvitystilän tekeminen

Selvitystilän tarkoituksena on osuuskunnan toiminnan lopettaminen, mahdollisesti jäljelle jäävien varojen jakaminen tai osuuskunnan purkaminen. Osuuskunnan kokous voi päättää selvitystilasta vapaaehtoisesti. Lisäksi rekisteriviranomainen voi määrätä osuuskunnan selvitystilaan tai poistaa sen rekisteristä. Osuuskunnan selvitystilassa toimielinten tilalle tulee yksi tai useampi selvitysmies. Selvittelymenettelyssä selvitysmiehet selvittävät velkojat ja velat, myyvät tarvittavan määrän osuuskunnan omaisuutta ja maksavat velat. Tai muussa tapauksessa jatkavat liiketoimintaa selvittelyn vaatimassa laajuudessa ja jakavat osuuskunnan jäljellä olevan omaisuuden. Osuuskunta voi myös itse hakea rekisteristä poistamista ja näin ollen osuuskunta toiminta lakkaa. (Pöyhönen 2005, 266.)

Jos osuuskunta on säännöllisesti maksavana työnantaja rekisteröitynyt, ilmoitetaan osuuskunnan selvitystila aina kaupparekisteriin, josta välittyvät tiedot myös verohallintoon. Osuuskunnan kokouksessa tehdään ensiksi päätös esimerkiksi jos osuuskunnalla ei ole ollut toimintaa viimeisen tilikauden aikana ollenkaan, päätetään rekisteristä poistamista koskevan hakemuksen tekemisestä tai tehdään päätös vapaaehtoiseen selvitystilaan asettamisesta. Päätös pätee 2/3 enemmistöllä, josta säädetään OKL luvun 4 23 § 2 momentissa. OKL 4 luvun 12§:ssä säädetään, että kokous kutsuttava kokoon erityisen kokouskutsujan puitteissa, aikaisintaan 2 kk ja viimeistään 1 kk ennen kokousta. Päätös voidaan tehdä myös jäsenistön yksimielisellä päätöksellä, josta säädetään OKL 4 luvun 2§:ssä, tämä päätös on tehtävä kirjallisesti eli siitä on laadittava pöytäkirja, päivättävä ja vähintään kahden jäsenen allekirjoitettava sekä päätöksessä on mainittava päätökseen osallistuneiden nimet eli kaikki jäsenet. (Tampereen seudun osuustoimintakeskus.)

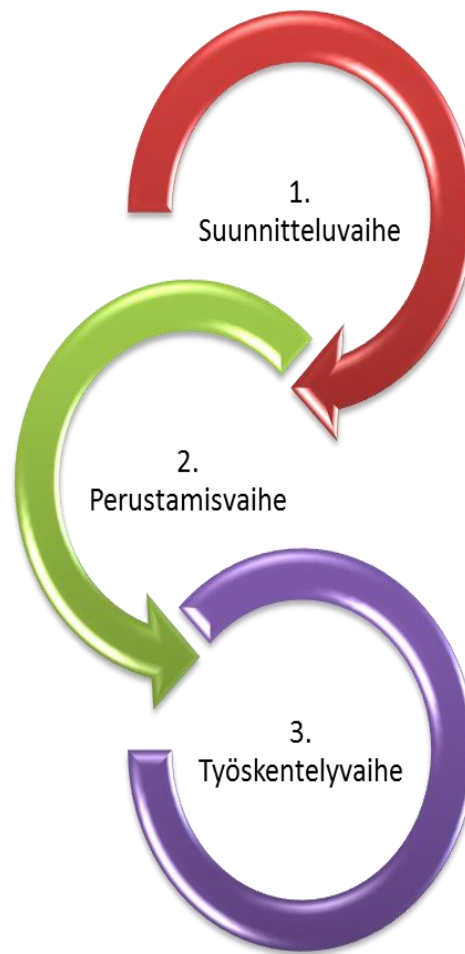
Rekisteristä poistamista koskeva hakemus voidaan tehdä, kun hakemuksen tekemisestä on päättänyt osuuskunnan kokous. Osuuskuntalain 19 luvun 2§ 2momentissa säädetään osuuskunnan selvitystilän tekemisestä. Tavallisessa kaupparekisterimenettelyssä toimitaan seuraavalla tavalla: tehdään ilmoitus selvitystilaan asettamisesta, jossa tulee ilmi selvitysmiehen nimi, henkilötunnus, osoite ja kansalaisuus sekä miten toiminimi kirjoitetaan selvitystilän aikana. Tämän jälkeen selvitysmiehen on haettava Patentti- ja rekisterihallitukselta julkinen haaste osuuskunnan velkojille. Tämä hakemus voidaan myös tehdä samalla ilmoituslomakkeella selvi-

tystilan alkamista koskevan ilmoituksen kanssa. Se voi myös olla vapaamuotoinen kirje. Selvitysmies tai hänen valtuuttamansa henkilö allekirjoittaa hakemuksen. Patentti- ja rekisterihallitus antaa julkisen haasteen osuuskunnan velkojille. Kaupparekisteriin tehdään merkintä haasteen antamisesta. Tämän lisäksi julkaistaan haaste virallisessa lehdessä viimeistään kuukausi ennen määräpäivää. Viimeistään kolme viikkoa ennen määräpäivää selvitysmiesten on lähetettävä kuulutuksesta kirjallinen ilmoitus osuuskunnan tunnetuille velkojille. Lopulta osuuskunta on purettu, kun selvitysmiehet ovat esittäneet osuuskunnan kokouksessa lopputilityksen. Osuuskunnan purkaminen on selvitysmiesten viivytyksettä ilmoitettava rekisteröitäväksi. (Patentti- ja rekisterihallitus 2010.)

5 Osuuskunta TAI-TO Prospect

Projektimme käynnistyi syksyllä 2011 hyvinvointiyrittäjyyden opintojaksosta, perehdyttyämme aiheeseen osuuskunta. Ajatus osuuskunnasta lähti opettajaltamme ideasta perustaa toimiva osuuskunta Porvoo Campukselle yhteistyössä Haaga-Helian opiskelijoiden kanssa. Innostuimme ideasta ja lähdimme nopeasti toteuttamaan projektia. Opinnäytetyömme tavoitteena on kuvata osuuskunnan perustamisprosessin vaiheet. Pidimme projektin ajan työpäiväkirjaa, josta käy ilmi työvaihemme ja projektin eteneminen aikajärjestyksessä. Työpäiväkirjan olemme tiivistäneet opinnäytetyöhömmä työvaihekuvana. Olemme jakaneet työvaihemme kolmeen eri päävaiheeseen, jotka ovat; suunnittelu-, perustamis- ja työskentelyvaihe. Olemme avanneet nämä projektin vaiheet ja kuvanneet niiden sisältöä. Tämän avulla lukija voi muodostaa kuvan projektimme etenemisestä.

Osuuskunnan liiketoimintamallin kuvaamme business model canvasin avulla. Liiketoimintamalli on lähtökohtana kannattavalle yritystoiminnalle ja jokaisella yrityksellä tulee olla sellainen. Sen avulla pystytään selkeästi kuvaamaan liiketoiminnan kannalta olennaiset asiat. TAI-TO:n business model canvas on tehty osuuskunnan perustamisen yhteydessä. Sen avulla olemme kehittäneet toimintaamme, miettineet keitä palvelemme, mitä palveluja tuotamme ja verkostoituneet. Business model canvas on siitä hyvä, että sitä voi ja tulee kehittää jatkuvasti. Business model canvasin avulla yritys pystyy vastaamaan muuttuviin tarpeisiin ja kehittämään innovatiivisia palveluja sekä luoda innovatiivisia palveluja. (Osterwalder & Pigneur 2010, 15.)



Kuva 1: TAI-TO Prospectin työvaiheet

5.1 Suunnitteluvaihe

Marraskuussa 2011 alkoi osuuskuntamme suunnitteluvaihe, jolloin tapasimme ensimmäistä kertaa kaikki osuuskunnan tulevat jäsenet. Monialaista osuuskuntaa lähti perustamaan kolme Haaga-Helian ensimmäisen vuoden liiketalouden opiskelijaa sekä me kaksi terveysalan opiskelijaa. Molemmista ammattikorkeakouluista opettajat toimivat ohjaajinamme. Ensimmäisessä tapaamisessa kävimme läpi mitä jokainen tiesi jo valmiiksi osuuskunnasta ja sen toiminnasta. Olimme perehtyneet osuuskuntaan aihealueena seminaarityössä keväällä 2012, joten meillä oli jo hieman tietoa osuuskunnan perustamisesta. Opettajat kertoivat eri osuuskunnista, jotka toimivat eri ammattikorkeakouluissa.

Tapaamisen jälkeen aloimme tavata säännöllisin väliajoin osuuskunnan jäsenien kesken. Jäsenten kesken lähdimme pohtimaan työnjakoa ja mitä meidän tulisi ottaa huomioon osuuskuntaa perustettaessa, kuten tilintarkastaja, puheenjohtaja, sihteeri ja muita rooleja osuuskunnan sisällä. Roolien jakoa mietimme jokaisen aikaisempien kokemusten, omien kiinnostuksien ja osaamisten pohjalta. Meillä molemmilla on osaamista sihteerintehtävistä, joka on

pohjana paikallisyksikkö toiminnasta ja Jennyllä on myös kokemusta liikunnanohjaajan tehtävistä. Näiden johdosta voimme toimia sihteerinä kokouksissamme ja pitää pöytäkirjaa. Puhuimme myös avoimesti jokaisen työpanoksesta osuuskuntaa ajatellen. Haaga- Helian tradenomiopiskelijat lähtivät lähtökohtaisesti tekemään kaikki opintonsa osuuskunnan kautta ja me lähdimme työstämään osuuskunnan perustamista omien opintojen ja harjoittelujen rinnalla.

Tammikuussa 2012 kävimme Tampereella tutustumassa oppilaitososuuskunta Pro Akatemiaan yhdessä ohjaavien opettajiemme kanssa. Pro Akatemiassa opiskelijat suorittavat opintonsa osuuskuntatoiminnan avulla. Pääsimme keskustelemaan niin opiskelijoiden kuin valmentajienkin kanssa, jotka toimivat kyseisessä yksikössä. Saimme hyviä vinkkejä osuuskunnan perustamiseen liittyen ja oli hienoa kuulla heidän kokemuksiaan tämän tyyppisestä opiskelusta. Opiskelijat kertoivat projekteistaan ja hankkeistaan. Meille tärkeää tietoa oli miten he olivat hinnoitelleet itsensä ja omat palvelunsa, koska olimme itse kovin pohtineet tätä. Saimme hyviä vinkkejä miten lähteä markkinoimaan omaa osuuskuntaa. Mielenkiintoista oli myös kuulla heidän hyvä työllistymisprosenttinsa koulutuksen jälkeen. Käynti kasvatti innostustamme osuuskunnan perustamista kohtaan sekä saimme paljon pohdittavaa ja hyödyllisiä vinkkejä.

5.2 Perustamisvaihe

5.2.1 TAI-TO synty

Perehdyimme helmikuussa 2012 kunnolla osuuskunnan perustamiseen. Perustamiskirjan sekä sääntöjen teko tuli aiheelliseksi ja lähdimme työstämään näitä. Laadimme osuuskuntamme perustamiskirjan sekä säännöt laissa määritetyllä tavalla. Osuuskunta TAI-TO: n säännöt noudattavat osuuskuntalakia ja koimme tärkeäksi sisällyttää niihin vähimmäissisällön lisäksi muitakin osuuskunnan tarpeisiin liittyviä määräyksiä. Olemme esimerkiksi tehneet säännön liittymismaksusta, jonka olemme määritelleet sääntöjemme 6 §: ssä seuraavanlaisesti: Perustamisen jälkeen jäseneksi liittyvän on suoritettava osuuskunnalle liittymismaksu sen mukaan kuin osuuskunnan hallitus liittymismaksun suorittamisvelvollisuudesta, liittymismaksun määrästä ja sen muista ehdoista päättää. Säännöt toimivat myös osuuskuntamme jäsenten pelisääntöinä. Osuuskunta TAI-TO: n perustamiskirjaa sekä sääntöjä ei julkaista opinnäytetyössä.

Jätimme helmikuussa 2012 tarvittavat asiakirjat Porvoon maistraattiin rekisteröitäväksi. Kaupparekisteriin teimme ilmoituksen perustamislomakkeella Y1 sekä liite 2: lla. Kyseiset paperit tulivat kertaalleen meille takaisin korjattavaksi, koskien sääntöjä ja perustamiskirjaa. Perustamisvaiheessa aiheelliseksi tuli myös keksiä osuuskunnallemme sopiva nimi. Päätimme yksimielisesti osuuskunnan nimeksi TAI-TO, joka kuvastaa monimuotoista osaamistamme. Tämä nimi ei kuitenkaan mennyt ensimmäisellä kerralla läpi, vaan jouduimme muokkaamaan

sitä. Lopulliseksi nimeksi tuli TAI-TO Prospect. Y-tunnuksen TAI-TO sai helmikuun puolivälissä 2012 ja virallisesti TAI-TO Prospect syntyi maaliskuussa 2012.

Osuuskunta TAI-TO:lla on viisi perustajajäsentä, jotka muodostavat myös hallituksen. Yhteensä jäseniä on seitsemän. Seitsemän jäsentä koostuu kahdesta hoitoalan opiskelijasta, neljästä tradenomiopiskelijasta sekä yhdestä koulujen ulkopuolelta tulevasta henkilöstä. Jäseniä otettiin sen verran mukaan osuuskuntatoimintaan, jolloin perustajajäsenten osuus osuuskunnasta ei ylitä 15 prosenttia, joka tarkoittaa kohdallamme sitä, ettemme saa käyttää itsestämme nimitystä yrittäjä. Tällöin myöskään osuuskuntatoimintamme ei vaikuta esimerkiksi Kansaneläkelaitokselta saataviin tukiimme, kuten opintorahaan ja asumislisään. Osuuskuntamme hallitus pitää jäsenluetteloä osuuskuntalain mukaisesti.

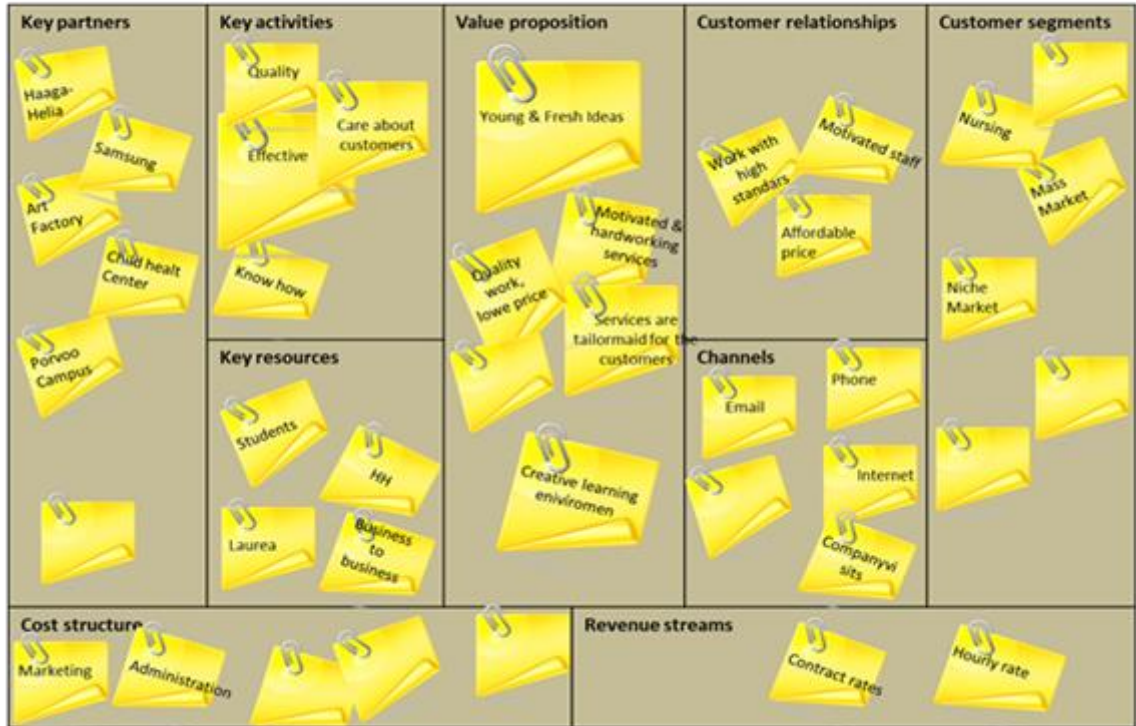
Perustamisvaiheessa TAI-TO:lle ei tehty riskienhallintasuunnitelmaa, joka ottaisi huomioon osuuskuntaamme uhkaavia vaaratekijöitä, joiden toteutuminen saattaa asettaa osuuskunnan toiminnan vaakalaudalle. Osuuskunnallamme ei myöskään ole vakuutusta, jonka avulla pysyisimme siirtämään tai pienentämään esimerkiksi vahinkoriskejä.

Oppilaitososuuskuntamme TAI-TO Prospect (englanniksi Cooperative TAI-TO Prospect) on työosuuskunta, jonka tarkoituksena ja toimialana on jäsentensä ammatin ja talouden tukemiseksi harjoittaa kaikkea laillista liiketoimintaa, pääasiallisesti terveydenedistämistä, liiketaloutta sekä matkailua. Kotipaikkakuntana on Porvoo. Palvelukielinämme ovat suomi, ruotsi sekä englantia. Erityisosaamisalueita liiketaloudessa ovat: markkinointi, viestintä, promootio, asiakaspalvelutehtävät, kaupan alan työt, kirjanpito, laskutustehtävät, atk- taidot ja tapahtumien järjestäminen. Erityisosaamisalueita hoitoalalla ovat: sosiaali- ja terveysalanpalvelut, hyvinvointipalvelut sekä liikuntapalvelut. Matkailualan erityisosaamisalueita ovat: matkailun myynti- ja neuvontapalvelujen tuottaminen, matkailuvirkailijan työt sekä ravintolapalvelut. Haasteena meille on, että emme saa käyttää itsestämme nimitystä sairaanhoitaja tai terveydenhoitaja, sillä emme ole vielä valmistuneita. Emme siis saa harjoittaa osuuskuntamme kautta sairaanhoitajan ja terveydenhoitajan tehtäviä.

Osuuskuntamme liiketoimintamalli luotiin business model canvasia käyttäen. Suunnittelimme ensiksi omien näkökulmiemme sekä osaamisemme pohjalta business model canvasia, ja rinnalla luimme teoretietoa tästä. Tradenomi opiskelijat olivat kokeilleet tätä mallia jo aikaisemmissa opinnoissaan, tästä kokemuksesta oli hyötyä osuuskuntamme liiketoimintamallin suunnittelussa. Tämän jälkeen yhdistimme ajatuksemme TAI-TO:n viralliseen business model canvasiin. Saimme liiketoimintamallin viralliseen muotoonsa huhtikuussa 2012.

5.2.2 Business model canvas

Business Model Canvas



Kuva 2: TAI-TO Prospectin Business Model Canvas

Liiketoimintamallista käytetään lyhennystä BM, joka tulee englanninkielien sanoista Business model. Terminä se on esiintynyt jo 1960-luvulla, mutta vasta 1990-luvun loppupuolella se on löytänyt läpi liikealan ihmisten keskuudessa. Liiketoimintamallin sisällöstä on kirjallisuudessa paljon erilaisia ja poikkeavia mielipiteitä. Koska liiketoimintamalli on käsitteenä suhteellisen uusi, niin se voidaan usein ymmärtää väärin. Margettan (2002) mielestä liiketoimintamalli on kuin tarina, jonka avulla yritys kertoo, miten he toimivat. Mallit kuvaavat eri osien yhteen sopivuudesta liiketoimintamallissa. Kun taas Amit ja Zott (2001) määrittelevät, että liiketoimintamalli on kuvaus siitä, ketkä osallistuvat liiketoimintaan ja mitä he tekevät tuottaakseen palveluita ja tuotteita. Heidän näkemyksensä liiketoimintamallista perustuu suurimmalta osalta arvoverkostoon (tuotteet ja palvelut) ja siihen, miten jäsenet jotka kuuluvat verkostoon toimivat. Osterwalderin (2004) liiketoimintaontologia on pisimmälle kehitetty viitekehys kirjallisuudessa, sillä hän on tutkinut systemaattisemmin liiketoimintamalleja. Ontologia perustuu siihen, miten liiketoimintamalleja tulee tarkastella ja se koostuu yhteensä neljästä liiketoimintaelementistä. (Huskonen & Puhto 2009, 12; Lintinen 2008, 15- 16.)

Jokainen yritys tarvitsee liiketoimintamallin kannattavan yritystoiminnan tukemiseksi, koska liiketoimintaympäristöt muuttuvat nopeasti, teknologia kehittyy, tiedon lisääntyminen, lyhyemmät tuotteiden elinkaaret ja globaalit markkinat vaikuttavat. Lisäksi kiristyvä kilpailu pakottaa yrityksiä tekemään parempia ja hyödyllisempiä päätöksiä pysyäkseen muutoksen kyydissä. Kilpailukyvyyn hallinta vaatii laajoja yhteistyöverkostojen ja toimitusketjujen sekä lukuisten jakelukanavien ja asiakassuhteiden hallintaa. Kilpailukykyä saavutetaan taas tekemällä eri asioita tai eri tavoin kuin kilpailevat yritykset. Erilaiset toiminnot ja pysyvä kilpailuedun saavuttaminen edellyttää yrityksiltä uusia ja innovatiivisia liiketoimintamalleja. (Huuskonen ym. 2009, 12; Lintinen 2008, 25- 26, 28; Osterwalder ym. 2010, 15.)

Business model canvas on selkeä tapa kuvata liiketoimintamallin kannalta olennaiset asiat. Liiketoimintamalli auttaa ja helpottaa myös yrityksen liiketoimintalogiikan analysointia, koska se mittaa, mitä liiketoiminnan osa-alueita täytyy tarkkailla. Se tarkkailee miten liiketoimintamalli on ajallisesti muuttunut ja mitkä tekijät ovat siihen vaikuttaneet sekä vertailee ja tarkkailee, miten saisi uusia näkemyksiä ja innovaatioita. Kaikki hyvät keskustelut, tapaamiset ja työpajat lähtevät siitä, että tiedetään, mikä on yrityksen liiketoimintamalli. Tarvitaan hyvä liiketoimintamalli, minkä jokainen ymmärtää ja lähdetään samasta pisteestä sekä puhutaan samoista asioista. Haasteena on pitää konsepti yksinkertaisena, ymmärrettävänä ja innovatiivisena huomioiden ettei liian yksinkertaisena. Sen avulla yrittäjä pystyy kertomaan omasta yrityksestään asiakkailleen ymmärrettävästi, selkeästi ja edistään yrityksen tulevaisuutta. (Huuskonen ym. 2009, 12; Lintinen 2008, 25- 26, 28; Osterwalder ym. 2010, 15.)

Olemme kehittäneet ja luoneet TAI-TO:n business model canvasin Osterwalderin (2004) liiketoimintaontologian mukaan. Päädyimme tähän siksi, että hänen työstämä ontologia on pisimmälle kehitetty viitekehys liiketoimintamalleja käsittelevässä kirjallisuudessa. Osterwalderin (2004) ontologia pyrkii antamaan yhteisen kielen ja käsitteistön, joilla on hyvä mallintaa, analysoida ja suunnitella eri yritysten liiketoimintamalleja. Kyseinen liiketoimintamalliontologia koostuu neljästä bisneksen pääalueesta, jotka ovat; asiakasrajapinta (customer interface), tuote (product), infrastruktuurin hallinta (infrastructure management) ja rahoitukselliset puolet (financial aspects) ja näihin osa-alueisiin liiketoimintamallin tulee vaikuttaa. Kyseiset osa-alueet on jaettu edelleen yhdeksään eri sarakkeeseen, jotka tarkentavat vielä ontologiaa. Nämä yhdeksän saraketta ovat; asiakassegmentit (customers segments), arvolupaus (value propositions), jakelukanava (channels), asiakassuhteet (customers relationships), kassavirta (revenue streams), kriittiset tehtävät (key resources), kriittiset resurssit (key activities), avainkumppanit (key partnerships) ja kulurakenne (cost structure). Näiden sarakkeiden avulla pystytään näkemään yksinkertaisesti miten yritys tekee esimerkiksi rahaa. Avaamme tekstissä TAI-TO:n business model canvasin kyseiset sarakkeet, sekä kerromme miten käytämme ja hyödynnämme niitä omassa liiketoiminnassamme. (Lintinen 2008, 33- 35; Osterwalder ym. 2010, 15- 17.)

Customer segments eli asiakassegmentit. Sarake kuvaa, keitä yritys palvelee ja ketkä ovat tärkeimpiä asiakkaita. Asiakassegmentit määrittävät eri ryhmät ihmisiä ja organisaatioita, joita yrityksen on tarkoitus tavoittaa ja palvella. Asiakassegmentit ovat liiketoimintamallin sydän. Ilman asiakkaita mikään yritys ei selviydy pitkään. Liiketoimintamalli voi määrittää yhden tai useamman ison tai pienen asiakassegmentin. Yrityksen pitää tehdä päätös, keitä asiakkaita palvella, ja keitä vältellä. Nykytilanteessa julkinen hoitotyön puoli ei välttämättä pysty palvelemaan kaikkia asiakkaitaan. Yksityisiä yrityksiä tarvitaan sosiaali- ja terveysalalla. Osuuskuntamme pyrkii osittain juuri tähän markkinarakoon. Osuuskunta TAI- TO harjoittaa monialaista konsultointiosaamista. Palvelemme suomen, ruotsin sekä englannin kielellä. (Osterwalder ym. 2010, 20- 21.)

Value propositions eli arvolupaus. Mitä arvokasta yritys tarjoaa asiakkaille ja mikä sen arvon luo? Tämän avulla asiakkaat valitsevat palvelevan yrityksen. Arvolupaus ratkaisee asiakkaan ongelmat tai tyydyttää heidän tarpeet. Se voi olla määrällinen, esimerkiksi hinta, nopeus tai palvelu että laadullinen esimerkiksi design tai kokemus. Yrityksemme lupaa nuorta ja innovatiivista palvelua, motivoituneita ja ahkerasti töitä tekeviä työntekijöitä. Tuotamme jokaiselle asiakkaalle omanlaista ja hänen tarpeitaan vastaavaa palvelua. Arvolupauksenamme on myös tuottaa laadukasta työtä hyvään hintaan. Hinta pidetään alhaisempana, koska opiskelijat tuottavat palvelun ja heillä ei ole vielä täyttä kokemusta ja asiantuntijuutta. Olemme innokkaita oppimaan uutta ja otamme vaikeammatkin haasteet vastaan. (Osterwalder ym. 2010, 22- 23.)

Channels eli jakelukanavat. Tämä sarake kertoo, mitä kautta ja miten asiakkaat saavat tiedon yrityksen tuotteista ja miten tuotteet toimitetaan asiakkaille. Jakelukanavat kuvaavat miten yritys kommunikoi ja tavoittaa sen asiakassegmentit. TAI-TO:lla on internetsivut, joiden avulla asiakkaat löytävät luoksemme. Internetsivuilla kerromme itsestämme ja sieltä löytyvät yhteystietomme. Olemme asiakkaisiimme yhteydessä enimmäkseen sähköpostin avulla ja puhelimitse. Uutena yrityksenä tavoitteenamme on tehdä yrityskäyntejä, sillä meillä ei ole vielä omaa asiakaskuntaa. (Osterwalder ym. 2010, 26- 27.)

Customer relationships eli asiakassuhteet. Sarake kuvaa suhdetta asiakkaisiin ja mitä yritys tekee pitääkseen asiakkaat jatkossakin itsellään. Pidämme asiakassuhteita yllä korkeatasoisella ja laadukkaalla työllä. Henkilökuntamme on motivoituneita nuoria, jotka kannattaa palkata uudestaankin. Palvelumme tuotetaan hyvään hintaan, mikä saa asiakkaat myös palaamaan. (Osterwalder ym. 2010, 28.)

Revenue streams eli kassavirta. Sarake osoittaa, miten yritys hinnoittelee tuotteensa ja mistä kassavirta koostuu. Jos yrityksen sydän on asiakassegmentit, niin kassavirta on sen suonet. Yrityksen tulee kysyä itseltään, millä hinnalla he ovat palvelujaan valmiita myymään avain-

kumppaneilleen. TAI-TO hinnoittelee palvelunsa sopimus- tai tuntihintaan. Yrityksemme ei pysty määrittelemään tiettyä palvelun hintaa, sillä jokainen tuotettu palvelu on erilainen. Pienempiin töihin sopivat paremmin tuntihinnoittelu, kuin taas isompiin projekteihin sopii sopimushinnoittelu. (Osterwalder ym. 2010, 30- 31.)

Key resources eli kriittiset tehtävät. Kuvaa tärkeimmät tehtävät, jotka yrityksen on tehtävä, jotta arvolupaus voidaan toimittaa. Jokainen liiketoimintamalli vaatii nämä kriittiset tehtävät ja jokaisella yrityksellä se on erilainen. Näiden avulla yritys voi luoda ja tarjota arvolupauksia sekä tavoittaa asiakkaat sekä ylläpitää asiakassuhteita ja ansaita voittoa yritykselle. Kriittiset tehtävät voivat olla fyysisiä, taloudellisia, henkisiä tai humanistia. Osuuskunnan kriittisiin tehtäviin kuuluu motivoituneet ja tietotaitoiset opiskelijat. Laurea AMK ja Haaga-Helia AMK tuottavat opetusta, joita opiskelijamme tarvitsevat ja hyödyntävät työssään. (Osterwalder ym. 2010, 34- 35.)

Key activities eli kriittiset resurssit. Sarake kertoo tärkeimmät asiat, joita yrityksen täytyy tehdä liiketoimintamallin toimimiseksi. Lisäksi se kuvaa kriittiset resurssit, joita ilman yritys ei pysty toimittamaan arvolupaus. Jokaisella liiketoimintamallilla on useita erilaisia kriittisiä resursseja. Nämä ovat tärkeimmät toiminnot joita yrityksen täytyy tehdä menestyäkseen. Pidämme arvolupauksiamme yllä laadukkaalla työllä. Työntekijöidemme tulee olla motivoituneita, sekä heidän pitää olla tiedon janoisia, joka takaa tehokkaan työn ja palvelun. TAI-TO pitää huolta asiakassuhteiden ylläpidosta arvolupauksillaan. Hoitotyössä on tärkeää pitää huolta asiakkaista ja osuuskuntamme pyrkii tähän. (Osterwalder ym. 2010, 36- 37.)

Key partnerships eli avainkumppanit. Sarake kuvaa mitä yhteistyökumppaneita yritys tarvitsee toimiakseen. Yritykset luovat kumppanuussuhteita monista syistä ja nämä tulevat olemaan kumppanuussuhteiden kulmakivi. Yritykset liittoutuvat optimoidakseen heidän liiketoimintamallinsa, vähentämään riskejä tai hankkiakseen apua. Kumppanuussuhteet voidaan jakaa neljään tyyppiin, jotka ovat: strateginen kumppanuus ei kilpailevien yritysten kanssa, strateginen kumppanuus kilpailevien yritysten kanssa, yhteinen liiketoimi kehittääkseen uusi yritys, ostaja-tuottaja kumppanuus varmistaakseen luotettavat hankinnat. TAI-TO:n avainkumppanit ovat: Haaga-Helia AMK, Samsung, Taidetehtas, hoitotyön julkinen ja yksityinen sektori sekä Porvoon Campus. Nämä ovat yhteistyökumppaneitamme, joille olemme tehneet yhteistyötä ja tuottaneet palveluita. Yhteistyökumppanit lisääntyvät sitä mukaan kuin osuuskuntatoimintamme kasvaa ja verkostoidumme. (Osterwalder ym. 2010, 38- 39.)

Cost structure eli kulurakenne. Tämä sarake näyttää, mistä syntyy olennaisimmat kustannukset liiketoimintamallin toteuttamisessa. Nämä kustannukset voidaan helposti laskea sen jälkeen kun yritys on rajannut kriittiset tehtävät, kriittiset resurssit ja avainkumppanit. Osuuskuntamme kustannukset koostuvat pääosin tällä hetkellä markkinoinnin ja hallinnon kuluista.

Markkinoinnissa kuluja tuovat muun muassa henkilöstön käyntikortit, internetsivujen teko ja puhelinliittymä. Hallinnollisia kuluja ovat pankkitilin ylläpito ja perustamiskulut. (Osterwalder ym. 2010, 41- 42.)

Osuuskuntamme TAI-TO:n business model canvas muuttuu sitä mukaan kun verkostoidumme ja asiakassuhteemme lisääntyvät ja tilanteemme muuttuu. Liiketoimintamallia tuleekin kehittää ja muuttaa koko ajan, jotta liiketoiminta olisi tuottoisaa ja pystymme pitämään arvolupauksemme. Business model canvasin avulla pystymme näyttämään myös asiakkaille mikä on esimerkiksi arvolupauksemme ja miten pystymme pitämään tämän.

5.3 Työskentelyvaihe- TAI-TO työskentelee

Ensimmäisen toimeksiannon otimme vastaan jo helmikuussa 2012. Olimme auttamassa tällöin tunnettua yritystä Porvoossa toteuttamaan talvipäivän riehaa Porvoon Kokonniemessä. Tradenomiopiskelijat toteuttivat myös eri hankkeita eri yrityksille. Toteutimme yhdessä markkinointia Haaga-Helian StartUp Schoolille ja olimme mukana Porvoo Campuksen StartUp Schoolin tilan sisustamisessa sekä avajaisissa.

Kun työtarjouksia alkoi tulla enemmän, aloimme suunnitella omien internetsivujen tekemistä, loimme Facebook sivut sekä tilasimme jokaiselle omat käyntikortit. Näiden avulla pystyimme verkostoitumaan ja laajentamaan näkyvyyttämme. Ryhmämme yksi iso osaamisalue on promootio, viestintä ja tapahtumien järjestäminen. Olemme oikein tyytyväisiä kun olemme päässeet niitä asioita tekemään ja oppimaan paljon uutta. Haluamme päästä näyttämään osaamistamme ja kehittämään uusia ideoita sekä myös haastamaan omaa osaamistamme.

6 Arviointi

6.1 Opinnäytetyön prosessin arviointi

Arviointimme perustuu työpäiväkirjaan, jota olemme pitäneet koko opinnäytetyömme ajan. Syksyllä 2011 kun päätimme lähteä työstämään osuuskunnan perustamista ja sen myötä opinnäytetyötämme olimme innoissamme, mutta samalla uusi haaste jännitti ja tuntui vieraalta.

Kävimme keväällä 2011 hyvinvointiyrittäjyyden opintojakson, jossa perehdyimme aiheeseen osuuskuntatoiminta. Lähdimme perustamaan osuuskunta TAI- TO: a kolmen Haaga- Helian tradenomiopiskelijan kanssa. Kenelläkään meistä ei ollut aikaisempaa tietoa tai kokemusta yrittäjyydestä, mutta onneksi olimme tutustuneet aikaisemmalla opintojaksolla osuuskuntatoimintaan. Opinnoissa olimme kaikki eri vaiheissa, tradenomiopiskelijat lähtivät toteuttamaan kokonaisuudessaan opintojaan osuuskuntatoiminnan avulla ja me työstimme opinnäytetyötämme aiheesta. Eri vaiheista huolimatta kaikilla oli samat tavoitteet osuuskuntaa kohtaan sekä jokaisella jäsenellä oli halu toteuttaa toimiva osuuskunta ja onnistua tässä hyvin.

Koemme, että pääsimme tavoitteeseemme perustaa innovatiivinen ja toimiva osuuskunta Porvoon Campukselle, vaikka se päätyikin purkuun. Porvoon alueella ei toimi tällä hetkellä yhtään opiskelijaosuuskuntaa. Työskentelyvaiheemme ei ollut pitkä, mutta hyvin antoisa. Toivomme, että olemme lisänneet opiskelijoiden kiinnostusta yrittäjyyttä kohtaan.

Tavoitteenamme oli myös kuvata perustamisprosessin vaiheet. Opinnäytetyössä saimme kuvattua vaiheet lukijalle selkeästi ja nostimme esille osuuskunnan perustamisessa tärkeät asiat. Kuvan avulla havainnollistimme perustamisprosessin vaiheet, mikä auttaa lukijaa hahmottamaan vaiheet. Opinnäytetyön avulla opiskelijat voivat tutustua osuuskunnan perustamiseen, business model canvasin tekoon, joka hyödyntää heitä omassa suunnitteluvaiheessa ja voivat lukea meidän kokemuksia yrittäjyydestä.

Alussa oman haasteen toi aikataulujen yhteensovittaminen ja yhteydenpito. Tämä loi meille hieman stressiä ja paineita, sillä alun tapaamisia oli vähän ja kaikki eivät päässeet tapaamiin. Yhteistyössä ja ripeätahtisella työskentelyllä saimme perustamisprosessin nopeasti tehtyä. Osuuskunnan perustamiseen tarvitsimme ulkopuolisten apua, kuten maistraatista, lakimieheltä, pankista ja Pro Akatemian opiskelijasta oli meille myös suuri apu. Saimme näiden apujen avulla perustettua toimivan oppilaitososuuskunnan.

Saimme toteuttaa useita projekteja eri työelämän osaajien kanssa. Kevään aikana meillä oli paljon muun alan projekteja ja harjoittelu oli samaan aikaan käynnissä, joten emme kerinneet hankkia oman alan projekteja, joka varmasti vähensi motivaatiotamme. Lupauduimme

kuitenkin alustavasti toteuttamaan Terveysmessut Porvoo Campukselle 2012, jolloin olisimme saaneet yhden isomman oman alan projektin. Aluksi näimme osuuskuntamme vahvuutena eri alojen osaamisen, mutta lopulta se taisi olla meille enemmän haaste. Meidän oli vaikea määrittää, mitä palveluja tuotamme ja mikä on erityisosaamisemme sekä ketkä toteuttavat minäkkin projektin. Tämän takia teimme jokainen sellaisia töitä, joihin taitomme eivät riittäneet.

Projektimme käsittelivät mainontaa ja tapahtumien järjestämistä. Kiitosta saimme nuoresta ja innokkaasta työotteesta ja uusista ideoista. Opimme projekteja toteuttaessa, että asiakkaiden kanssa tulee sopia selvät säännöt työn toteuttamisesta. Toteutimme projektit itsenäisesti alusta loppuun ja jokaiselle osuuskunnan jäsenelle riitti töitä. Jokaisesta työhankkeesta saimme tärkeää kokemusta ja opimme paljon uutta itsestämme ja osaamisestamme.

Osuuskunnallemme olisi pitänyt tehdä riskienhallintasuunnitelma alussa, joka olisi ottanut huomioon osuuskuntaamme uhkaavat vaaratekijät. Emme tunnistanee riskejämme, joten niihin varautuminen olisi ollut melkein mahdotonta. Vakuutusta emme ehtineet hankkimaan, mikä oli osaltaan hyvä, sillä se olisi tuonut lisäkustannuksia jäsenille. Riskinä oli jo lähteä perustamaan osuuskuntaa Porvoo Campukselle, mutta toisaalta elämässä täytyy myös ottaa riskejä, jos haluaa kokea jotain uutta ja päästä elämässä eteenpäin.

Toukokuun lopulla 2012 lähdimme kesälomalle ja päätimme, että jokainen miettii kesän aikana, miten jatkamme osuuskuntamme kanssa ja mikä on jokaisen panostus. Osuuskunta toiminta vei paljon aikaa ja oli vaativaa muun koulun ja harjoittelun ohella. Meidän ollessa harjoittelussa emme pystyneet paneutumaan osuuskuntamme asioihin ja työntekoon yhtä paljon kuin tradenomiopiskelijat. Tämän vuoksi tradenomiopiskelijat kokivat tekevänsä osuuskunnan eteen paljon enemmän töitä kuin me. Keskustelimme aina avoimesti asioista ja pääsimme yhteisymmärrykseen siitä, mikä on jokaisen panostus osuuskuntaa kohtaan.

Yrittäjänä oleminen vaatii oman erityisosaamisen lisäksi paljon muutakin, kuten tilinpäätöstenteko, palkkojen maksu, hallituksen kokousten pito. Tradenomiopiskelijat huolehtivat osuuskuntamme tilinpäätöksen ja muut paperi asiat, koska meillä ei ollut vaadittavaa osaamista. Tämän vuoksi emme voineet auttaa ja tukea heitä, mikä oli heille raskasta. Osuuskunnassamme oli paljon eri osaamista, esimerkiksi tuottaa ja ideoida tapahtumia mutta haasteena oli juuri osuuskuntatoiminnan pyörittäminen. Motivaatiomme riitti rahan tekoon ja palveluiden tuottamiseen, mutta ei paperitöihin.

Kesän lopulla päätimme yhteistuumin purkaa osuuskunta TAI-TO Prospectin. Päätöksen jälkeen lähdimme työstämään purkamispapereita. Purkamispaperit olivat meille todella hankalat, olimme jopa yhteydessä lakimieheen. Luimme teorialiedossa osuuskunnan purkamisesta,

mutta emme ymmärtäneet sitä ja tieto oli hyvin erilaista eri lähteissä. Lopulta saimme vietyä täytetyt purkamispaperit maistraattiin. Lopullinen päätös purkamisesta tuli marraskuussa 2012. Emme koe epäonnistuneemme vaikka osuuskuntamme päättyi purkamiseen. Osuuskuntamme purkamisen viestii toteutumattomista odotuksista ja haaveista. On hieno tunne kun tietää, että on luonut jotain uutta ja saanut olla mukana näin isossa ja merkittävässä prosessissa, joten voimme olla ylpeitä toisistamme. Koimme merkittäväksi ja opettavaiseksi nähdä koko osuuskunnan elämänkaari.

Tutustuimme osuuskunnan avulla uusiin mahtaviin ihmisiin ja saimme heistä kavereita. Yhteistyömme oppilaitososuuskunnan opiskelijoiden kesken sujui moitteettomasti samanlaisella tavalla toimimisen myötä sekä erilaiset persoonallisuudet vaikuttivat positiivisesti ryhmämme sisäiseen yhteistyökykyyn. Erimielisyyksiltä siis vältyttiin ryhmän sisällä. Vaikka päätimme purkaa osuuskuntamme, ryhmän sisäinen kemia pysyi hyvänä ja olemme pysyneet ystävinä tämänkin jälkeen.

Opettajien kanssa yhteistyö sujui alussa hyvin ja koimme tärkeäksi heidän tukensa. Aluksi tukea saatiin jopa hieman liikaa, aloimme kokea, että projekti ei ole täysin omamme. Työvaiheessa opettajat alkoivat antamaan tilaa toteuttaa projektit itse. Purkamispäätöksen jälkeen koimme, että opettajien tuki oli vähäistä vaikka olisimme tarvinneet sitä juuri sillä hetkellä. Opettajien aito kiinnostus lisäsi yhteistyötämme huomattavasti. Opimme tekemään yhteistyötä myös muiden eri organisaatioiden kanssa sekä verkostoitumaan.

Näkemyksemme olisi, että jatkossa jos osuuskuntia lähdetään perustamaan Porvoo Campukselle, tulisi eri alojen perustaa omat osuuskuntansa tai selvästi määrittää jokaisen osaamisalue ja hankkeet joissa on mukana. Meillä se tarkoittaisi sitä, että olisimme hankkineet tarvittavaa osaamista opintojen kautta tai hyödyntäneet monialaisen tiimin osaamista. Tämä auttaa osuuskuntia jäsentämään omat palvelunsa paremmin ja keskittymään vain niihin.

Haluamme omalla esimerkillä kannustaa muita opiskelijoita rohkeasti ryhtyä miettimään omaa yrittäjyyttä tai jopa yrityksen perustamista. Hyvinvointiyrittäjyydelle on kova kysyntä ja vaikka me emme niitä tavoittaneetkaan uskomme muiden löytävän ne helposti. Projektimme avulla opettajatkin ovat varmasti saaneet arvokasta tietoa ja oppia, joilla he voivat osaltaan tukea opiskelijoita omassa matkassaan yrittäjyyteen.

6.2 Ammatillisen kasvun arviointi

Ammatillinen kasvumme on kehittynyt TAI-TO:n tuottamien työhankkeiden kautta uuteen ulottuvuuteen ja valmentavat meitä tulevaa työelämää varten omalla alalla. Olemme oppineet tekemään yhteistyötä eri organisaatioiden kanssa ja verkostoitumaan. Yhteistyöstä tulee olemaan hyötyä myöhempää työelämää ajatellen. Olemme saaneet paljon oppia uusista asioista, kuten julisteiden teosta ja tapahtumien järjestämisestä, mitä voimme hyödyntää terveydenhoitajan työssä. Olemme menneet omien mukavuusalueiden ulkopuolelle, joka on vaatinut meitä ottamaan vastuun omasta työstä ja oppimisesta. Koemme olevamme vielä kovin nuoria ja oman ammatillisen uran alussa sekä haluamme vielä kehittää osaamistamme ja saada alan kokemusta lisää. Ominä tavoitteinamme oli kasvattaa yrittäjämäistä otettamme ja tutustua yrittäjän elämään, tämän tavoitteen saavutimmekin hyvin. Voimme siis rehellisesti sanoa mitä yrittäjyys vaatii.

Osuuskunnan avulla olemme kehittäneet ja osoittaneet valmiuksiamme soveltaa tietojamme ja taitojamme ammattiopintoihin liittyvissä asiantuntijatehtävissä. Olemme oppineet myös arvioimaan käyttämiämme lähteitä ja olemme omaksuneet tutkivan ja kehittävän työtteen. Lähdimme nopeasti etsimään teoriatieta osuuskunnan perustamisesta ja itse osuuskunnasta. Meitä auttoi edeltävä kurssi jonka tiimoilta idea lähti perustaa kyseinen osuuskunta ja keräämämme teoriatieta osuuskunnasta. Osuuskunnan perustamisesta löytyi hyvin faktatiedot, mutta lähteitä oli vähän. Tiedon hankinta osoittautui aluksi haasteelliseksi, kun lähdimme työstämään yrittäjyyskasvatus osiota. Haimme apua informaattikolta, joka auttoi meitä tiedon haussa. Tämän jälkeen osasimme hyödyntää paremmin eri tiedonlähteitä. Pidimme tutkimusten lukua mielenkiintoisena, varsinkin hyvinvointiyrittäjyyttä koskevien tutkimusten kohdalla. Tätä tietoa olemme voineet peilata omaan alaamme ja kokemuksiimme. Kokonaisuudessa tietojen kerääminen tiedon ja valikoimien valtavasta tietomäärästä sekä sen rakentaminen vaativat paljon erilaisiin tietolähteisiin syventymistä. Teoriatieta oli helppo kirjoittaa opinnäytetyöhön samalla kun toteutimme osuuskunnan perustamista käytännössä, esimerkiksi kun kirjoitimme sääntöjä. Osuuskuntatoimintaa Ammattikorkeakoulussa yhtenä yrittäjyyskasvatuksen oppimismuotona tullaan varmasti tutkimaan lisää tulevaisuudessa, koska yrittäjyyskasvatukseen kiinnitetään nykypäivänä enemmän huomiota.

Hyvinvointiyrittäjyys on kasvava ala ja koemme, että osuuskuntatoiminta on antanut meille eväät lähteä helposti yrittäjäksi tulevaisuudessa. Toiminnallinen opinnäytetyö sopi meille hyvin, sillä saimme tehdä jotain konkreettista ja koimme aiheemme hyödylliseksi. Olemme tyytyväisiä kokemukseen, mutta TAI-TO:n purkamisen oli myös haikeata. Opiskelijana harmittavaa, että rahaa kului paljon perustamiseen ja purkamiseen, mutta emme jää murehtimaan tätä vaan näemme prosessin opettavaisen positiivisesti.

Yhteistyö Maria-Linnean ja Jennyn välillä on toiminut mutkattomasti. Olemme koko opinnäytetyön aikana osanneet jakaa työtehtävät tasapuolisesti ja yhdessä etsineet tutkittua tietoa ja työstäneet opinnäytetyötä. Olemme osanneet tukea toisiamme koko opinnäytetyön ajan ja kannustaneet toisiamme kun on tuntunut turhauttavalta. Olemme myös osanneet antaa kiitosta toiselle hyvästä työstä ja työpanoksesta. Kommunikaatio on sujunut ongelmitta ja omat mielipiteet on saanut tuoda julki. Riidoilta on vältytty. Meillä on ollut opinnäytetyön suhteen koko ajan sama tavoite ja päämäärä mikä on helpottanut osaltaan yhteistyötämme.

Lähteet

Hartman, S. 2011. Terveyspalvelut. Toimialaraportti. Työ- ja elinkeinoministeriö. Helsinki.

Hartman, S., Korhonen, A., Laiho, U-M. & Skogberg, M. 2011. Hyvinvointialan työ- ja elinkeinopoliittinen kehittäminen- HYVÄ: 2011- 2015. Työ- ja elinkeinoministeriö.

Heinonen, J., Leino- Kilpi, H., Lindberg, E. & Salminen, L. 2012. Terveysalan opettajien tiedot yrittäjyydestä ja asenteet yrittäjyyttä kohtaan. *Hoitotiede* 24/3, 244, 246.

Kainlauri, A. 2007. Ideasta hyvinvointialan yrittäjäksi. Juva: WSOY.

Kallio, J., Ripatti, E. & Tanni, K. 2008. Oma yritykseni. Tampere: Tammer-Paino.

Kettunen, R. 2010. Sosiaalipalvelut. Toimialaraportti. Työ- ja elinkeinoministeriö. Helsinki.

Mähönen, J. & Villa, S. 2006. Osuuskunta. Vantaa: WSOY.

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. 2010. *Business Model Generation*. Hoboken New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Osuuskuntalaki 28.12.2001/1488.

Pellervo-Seura ry. 2003. Osuuskunnan perustajan opas. Osuuskunta viisaan valinta. 2. uudistettu painos. Iisalmi: IS-Print.

Pöyhönen, S. 2005. Osuuskunnan hallinto ja osuuskuntalaki. 2. uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media.

Sankelo, M. 2008. Sairaanhoidajat ryhtyvät yhä useammin hoivayrittäjiksi. *Sairaanhoidaja-Sjuksjöterskan* 4, 32- 33.

Suominen, A. 2000. Riskienhallinta. 1. painos. Vantaa: Tummavuoren Kirjapaino.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 1. painos. Helsinki: Edita Prima.

Elektroniset lähteet

Eronen, A. 2012. Oppilaitososuuskunta yrittäjyyskasvatuksen oppimisympäristönä. Pro gradu-tutkielma. Kasvatustieteiden yksikkö. Tampereen yliopisto. Viitattu 23.9.2012.

<http://tutkielmat.uta.fi/pdf/gradu06093.pdf>

- Hasanen, K. 2003. Naisten kertomuksia yrittäjyydestä hoiva-alalla. Pro gradu- tutkielma. Sosiologian ja sosiaalipsykologian laitos. Tampereen yliopisto. Viitattu 6.2.2013.
<http://tutkielmat.uta.fi/pdf/gradu00288.pdf>
- Heinonen, J., Kovalainen, A., Paasio, K., Pukkinen, T. & Österberg, J. 2006. Palkkatyöstä yrittäjäksi- tutkimus yrittäjäksi ryhtymisen reiteistä sosiaali- ja terveysalalla sekä kaupallisella ja teknisellä alalla. Työpoliittinen tutkimus 297. Helsinki: Työministeriö. Viitattu 11.10.2012. http://www.tek.fi/ci/pdf/julkaisut/palkkatyosta_yrittajaksi2006.pdf
- Huuskonen, A. & Puhto, J. 2009. Senioriasumisen liiketoimintamallit- liiketoimintamallin teoreettinen viitekehys. Espoo. Viitattu 19.10.2012. <http://bes.aalto.fi/en/publications-002/reports/978-952-248-218-1.pdf>.
- Hämäläinen, V., Karhu, S., Lehto, K., Leppänen, O. & Lindström, P-E. 2011 Osuuskunta. Pieni voima suureksi voimaksi. Käsikirja osuuskunnan jäsenelle. Pellervo. Viitattu 18.10.2012.
http://www.pellervo.fi/pdf/jasenen_kasikirja_verkossa2011.pdf
- Laitinen, S. 2008. Tapaustutkimus hoivayrittäjistä, yritysten toiminnan esteistä ja kehittämistarpeista Sisä-Savossa. Pro- Gradu tutkielma. Kuopion Yliopisto. Viitattu 12.10.2012.
<http://www.kampus.uku.fi/gradut/2008/4683.pdf>
- Lassila, H. 2006. Yrittäjyyden tarkastelua: yrittäjyysasenteet ja yrittäjyysintentiot amk- opiskelijoiden keskuudessa. Pro-Gradu tutkielma. Tampere. Viitattu 11.10.2012.
<http://tutkielmat.uta.fi/tutkielma.php?id=16024>
- Lehto, K. 2011. Osuuskuntalaki. Suomessa 110 vuotta, 1901- 2011. Rauma: Painorauma (Oy) (Pellervo-Seura ry. PDF. Viitattu 12.3.2012.
<http://www.pellervo.fi/osuuskunta/osuuskuntalaki.html>
- Lintinen, P. 2008. Liiketoimintamalli- käsitteen hyödyntäminen yritysarkkitehtuurissa: teoreettinen tutkimus. Pro gradu- tutkielma. Jyväskylä. Viitattu 19.10.2012.
https://jyx.jyu.fi/dspace/bitstream/handle/123456789/18850/URN_NBN_fi_jyu-200808145654.pdf?sequence=1.
- OPM 2009. Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. Opetusministeriön julkaisuja 2009:7. Viitattu 21.9.2012.
<http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2009/liitteet/opm07.pdf?lang=fi>
- Patentti- ja rekisterihallitus. 2010. Viitattu 12.2.2012.
<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyrittysmuodot/osuuskunta/lopettaminen/selvitystila.html>
- Pro Akatemia yrittäjäsenteella. Viitattu 2.2.2012. <http://www.proakatemia.fi>

Suomen sairaanhoitajaliitto ry. 2013. Sairaanhoitajayrittäjät. Viitattu 6.2.2013.

http://www.sairaanhoitajaliitto.fi/sairaanhoitajan_tyo_ja_hoitotyön/sairaanhoitajan_tyo/sairaanhoitajayrittajat/

Tampereen seudun osuustoimintakeskus. Viitattu 12.2.2012.

http://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=osuuskunnan%20purkaminen&source=web&cd=1&ved=0CE0QFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.osuustoimintakeskus.net%2Fcms%2Fwp-content%2Fuploads%2F2011%2F05%2FOSUUSKUNNAN-PURKAMINEN.pdf&ei=YvwzT-X-CIKI4gT88_iBAg&usg=AFQjCNEqNLmwYFqX80x9CchhU2siwlxVQA&cad=rja

Tiimiakatemia Jyväskylän ammattikorkeakoulu. 2011. Viitattu 2.2.2012.

<http://www.tiimiakatemia.fi/>

Vero Skatt. 2006. Osuuskuntien verotuksesta. Verohallinto. Viitattu 18.10.2012

<http://vero.fi/fi->

[FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Osuuskuntien_verotuksesta\(10089\)](http://vero.fi/fi-Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Osuuskuntien_verotuksesta(10089))

Österberg- Högstedt, J. 2009. Yrittäjänä ammatissaan sosiaali- ja terveysalalla- yrittäjyyden muotoutuminen kuntatoimijoiden ja yrittäjien näkökulmasta. Turun Kauppakorkeakoulu. Viitattu 12.10.2012. http://info.tse.fi/julkaisut/vk/Ae3_2009.pdf Viitattu 12.10.2012.

Muut lähteet

Cairns, A., Merviö, E. 2012. Valmentajan ja opiskelijan haastattelu 12.1.2012. Pro Akatemia. Tampere.