

1 • 2014

Katja Bloigu

Yrittäjänä Suomessa

**Maahanmuuttaja-
taustaisten
yrittäjien
kokemuksia**



magma

Yrittäjänä Suomessa
Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksia

Julkaisija: Ajatushautomo Magma – Tankesmedjan Magma
www.magma.fi

Ilmestyy Magman julkaisusarjassa Magma-studier (1 • 2014)

Painopaikka: Gravity
Layout: Paradigm
Kansikuva: iStockphoto

ISBN: 978-952-5864-49-6 (print)
ISBN: 978-952-5864-50-2 (online)

Magman julkaisusarja Magma-studier
ISSN-L: 1798-4629
ISSN: 1798-4629 (print)
ISSN: 1798-4610 (online)

Kaikki julkaisut sarjassa Magma-studier löytyvät verkossa osoitteessa www.magma.fi
Aineisto on vapaasti lainattavissa ja käytettävissä lähettä mainittaessa.



MAGMA-STUDIE 1 • 2014



Yrittäjänä Suomessa

Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksia



Katja Bloigu

Sisältö

Esipuhe	7
Selvityksen tekijä	11
1. Johdanto	14
2. Haastateltavat ja työtapa	33
3. Yrittäjyysmotiivit	46
4. Kokemuksia yrittäjyyden alkuvaiheesta ja rahoituksesta	55
5. Kokemuksia viranomaisista	69
6. Yrittäjyyteen vaikuttavia tekijöitä	75
7. Ilmiön yhteiskunnallisia vaikutuksia	83
8. Yhteenveto tutkimuksen löydöksistä	91
9. Johtopäätökset ja ehdotukset	94
10. Sammandrag på svenska	96
Viitteet	101
Lähdeluettelo	105

Esipuhe

Maahanmuutolla on huomattavia kansantaloudellisia vaikutuksia, kuten Jan Saarelan Magmalle vuonna 2011 tekemä selvitys osoitti. Hyvin hoidettuna maahanmuuton taloudelliset hyödyt ovat suuremmat kuin sen kustannukset.

Saarela näytti miten maahanmuuttajien integrointi Suomen työmarkkinoilla vaihtelee eri paikkakunnilla. Hän painotti, että onnistuakseen maahanmuuttopolitiikka edellyttää hyvin hoidettua työmarkkina- ja elinkeinopolitiikkaa. Magman raportti osoitti monien kansainvälisten selvitysten lailla, että maahanmuutto voi lyhyellä tähtämellä aiheuttaa taloudellisia kustannuksia turvajärjestelmään kohdistuvien rasisitusten muodossa. ”Pitkällä aikavälillä”, Saarela toteaa, ”on olemassa kaikki edellytykset sille, että nuori maahanmuuttajaväestö vahvistaa julkisen ja yksityisen talouden kantokykyä toimivien työmarkkinoiden ja lisääntyneen tuottavuuden kautta.”

Nykypäivän Suomessa maahanmuuttajia tulee vastaan monenlaisissa ammateissa. Heitä on linja-auton kuljettajina ja IT-asiantuntijoina; sairaanhoitajina ja lääkäreinä. Joissakin tilanteissa ja tietyillä paikkakunnilla löytyy tehtäviä, jotka jäisivät hoitamatta ilman heitä. Yrittäjänä maahanmuuttaja on harvinaisempi näky, varsinkin jos Suomea vertaa moniin muihin Euroopan maihin. Lisäksi maahanmuuttajayritykset ovat meillä useimmiten pieniä, eivätkä ne oikein tahdo kasvaa. Ruotsiin verrattuna ero on huomattava, vaikka luvut eivät ole täysin vertailukelpoisia. Ruotsissa maahanmuuttajayritykset työllistävät 200 000 ihmistä, meillä Suomessa kymmenisen tuhatta. Luvut eivät ole rohkaisevia kun tiedämme, että Suomen talous on vaikeuksissa, työttömyys korkea ja yritysten investointitaso matala. Lisää yrityksiä ja uusia työpaikkoja kaivataan kipeästi. Miksi niin harvat maahanmuuttajat siirtyvät yrittä-

jiksi? Miksi niin harva maahanmuuttajataustaisen yrittäjän perustama liike kasvaa ripeästi? Miten viranomaiset, vaikkapa vero- tai terveystarkastajat, suhtautuvat yrittäjiin? Näitä kysymyksiä ei juuri ole tutkittu Suomessa.

Tässä raportissa FM Katja Bloigu tarkastelee maahanmuuttajayrittäjien kokemuksia Suomesta. Pitkään maahanmuuttajia työllisyyteen ja koulutukseen ohjaavissa tehtävissä toiminut Bloigu on Magman uutta selvitystä varten haastatellut yrittäjiä eri puolilla maata. Hän on koonnut heidän näkemyksiään Suomen yritysilmastosta.

Monissa tapauksissa esille nousee eräänlainen kulttuurien yhteentörmäys. Yrittäjän kannalta suomalainen hyvinvointiyhteiskunta eroaa suuresti maahanmuuttajan kotimaasta. Suomessa häntä kohtaa tarkoin säädely yhteiskunta, joka on toisaalta korruptiosta melko vapaa, toisaalta paperisodan osalta jopa tukahduttava. Moni yrittäjä kokee, että hän olisi tarvinnut kielten opiskelun lisäksi perusteellisen perehdyttämisen suomalaisen yhteiskunnan ja Suomen markkinoiden toimintaan.

Yrittäjänä aloittaminen koetaan melko helppona, mutta pärjääminen on vaikeaa. Verkostojen luominen, asiakkaiden käyttäytymisen ymmärtäminen, rahoitusneuvottelujen hankaluus, perheen ulkopuolelta palkatun työvoiman kalleus, kaikki nämä seikat ovat vaikeammin hallittavissa ulkomaalaistaustaiselle henkilölle kuin suomalaissyntyiselle yrittäjälle. Ongelmista huolimatta moni kuitenkin menestyy oman osaamisensa tai sitkeytensä ansiosta.

Tutkimusmenetelmä on lähinnä kvalitatiivinen. Bloigu on haastatellut perusteellisesti lähes 50 yrittäjää. Vaikka otos onkin iso verrattuna ennen tehtyihin selvityksiin, se ei välttämättä anna kattavaa kuvaa koko Suomen maahanmuuttajataustaisten yrittäjien populaatiosta. Kuten tutkijan tekstistä selviää, kaikki eivät halunneet vastata tutkijan kysymyksiin – ehkä ajanpuutteen, ehkä epäluulojen takia. Mutta otos on sen verran laaja, sen edustamat alat

niin erilaisia ja haastattelut niin perusteellisia, että selvityksestä saa hyvän käsityksen siitä, miltä maahanmuuttajista tuntuu toimia Suomessa.

Maahanmuuttajan hyvinvoinnin kannalta on tärkeää löytää mielekäs tehtävä uudessa kotimaassa. Asia on tärkeä myös Suomelle. On ongelmallista, että Suomessa on hyvin vähän maahanmuuttajien perustamia kasvuyrityksiä. Ongelma kuvastaa samalla potentiaalia, mahdollisuutta, aikana, jolloin verotuloista ja työpai-koista on pulaa. Me Magmaassa toivomme, että raportti lisää keskustelua aiheesta, joka on jäänyt muun maahanmuuttokeskustelun varjoon.

Helsingissä toukokuussa 2014

Björn Sundell
Tutkimusvastaava
Ajatushautomo Magma



Selvityksen tekijä

Katja Bloigu

Katja Bloigu (s. 1973) on FM, kulttuurintutkija, joka toimii työn-ohjaajana, henkilökohtaisena valmentajana ja uravalmentajana erityisesti maahanmuuttajataustaisille työnhakijoille. Hänellä on kokemusta turvapaikanhakijataustaisten henkilöiden tuki- ja ohjaustyöstä 1990-luvun alusta alkaen niin julkiselta kuin kolmanneltakin sektorilta. Bloigu on toiminut aiemmin myös asiantuntijayrittäjänä. Vapaaan tutkijana hän keskittyy yhteiskunnalliseen kulttuurintutkimukseen. Bloigun lähtökohtana on se, että ihminen on yksilö kulttuurin ja yhteiskunnan sisällä.

Turkkilaisen kahvilayrittäjän kertomus

Minä aina ajattelin, jotain puuttuu täältä. Yrittäjänä on paljon parempi. Ensin ei haluttu antaa lainaa 15 000, nyt liikevaihto on 400 000. Omalla rahalla olen tehnyt kaiken. Tämä on hiljainen paikka, yrittäjälle vähän vaikea. Ei ole sosiaalista kulttuuria. Ensimmäinen vuosi, ihmiset ei uskonu mitä me tehdään. Sitten huomasivat, meillä on hyvä palvelu. Paikallislehdessä meidät on valittu ainakin kymmenen kertaa, paras asiakaspalvelu. Se pitää tulla sydämestä.

Olen halunnut palkata suomalaisia työntekijöitä. Hyvää työntekijää on vaikea löytää, vaikka täällä on paljon työttömiä. Anteeksi kun sanon, mutta minusta suomalaiset ovat vähän... laiskoja. Aina kun löytää hyvän, hän muuttaa pois. Jos on ollut ilmoitus lehdessä tai te-toimistossa, viis tai kymmenen on hakenut, mutta minkälainen? Haastattelussa sanovat, en voi tulla maanantaina, kun poikakaverilla on vapaa tai minä tarvitsen lomaa. Perjantai-iltapäivällä tulee usein sairas ja maanantaiaamuna tekstiviesti, minulla on kuumetta. Miten se kuume tulee aina maanantaina, kun minulla ei ole ollut kuumetta 10 vuoteen? En ymmärrä tätä. Suomalainen on erilainen työntekijä, erilainen työmoraaali. Se aiheuttaa stressiä, mietin viikonloppuna, kuka on töissä maanantaina ja onko kaikki kunnossa. Jos hän istuu kotona, minä maksan hänelle palkan ja tulen itse töihin. Tai maksan palkan vuokratyöntekijälle. Tuplatyö ja tuplapalkka.

1. Johdanto

Maahanmuuttajataustainen yrittäjä on useimmiten keski-ikäinen mies, toimii ravitsemusalalla ja hänellä on suomalainen kumppani. Turkkilaistaustaisia on ravintola-alan toimijoista valtaosa. Suomessa hankitulla koulutuksella on yhteys maahanmuuttajataustaisen yrittäjän menestykseen. Tärkeudessa tämän ylittää vain vahva työn arvostus ja sinnikkyys. Ne voivat kantaa pitkälle ilman koulutustakin. Yrittäjä ei halua istua kotona, eikä ymmärrä että Suomessa maksetaan kotona istumisesta. Yrittäminen pienellä paikkakunnalla on hyvä ja huono asia. Toisaalta erottautuminen joukosta on helppoa, mutta ympäröivä epätoivo ei voi olla vaikuttamatta toimintaan.

Ulkopuolelta tulleet hän näkee mahdollisen markkinaraon ja tekee eri tavalla kuin muut. Usein hän haluaa tehdä hyvää ihmisille ja ympäristölleen. Näiden avulla toiminta erottuu positiivisesti joukosta. Suomi on hänelle mahdollisuuksien maa, asiat toimivat, ei ole korruptioita. Hän kokee viranomaisten rankaisevan kaikkia, jos yksi tekee väärin. Viranomaisilta hän toivoisi inhimillistä kohtelua. Yrittäjä haluaa kasvattaa kansantaloutta ja palkata ihmisiä, mutta se on kallista. Yrittäjäksi ryhtyminen on helppoa, mutta pärjääminen ja kasvu tuottavat vaikeuksia. Kukaan ei ole yrittäjä yksin, siksi tarvitaan tukea, kollegoja ja verkostoja. Niitä ei ole Suomessa helppo löytää. Kokeneet yrittäjät neuvovatkin uusia tulokkaita. Vaikeuksista huolimatta he eivät halua valittaa. Monilla on paljon sanottavaa ympäröivästä todellisuudesta. Yrittäjyys on näyteikkuna yhteiskuntaan. Osa on mukana politiikassa, osa kiinnostunut yhteiskunnallisesta vaikuttamisesta tai ottaa kantaa eri foorumeilla.

Maahan muuttaneiden potentiaali kansakuntaa rakentavana voimana täytyy nähdä ja ottaa huomioon käytännön toimenpiteis-

sä, ei vain ylätasen strategioissa. Yrittäjyyden mahdollisuus täytyy tuoda esille jo kotoutumiskoulutuksissa. Yrittäjyysohjelmia täytyy tarjota eri alojen oppilaitoksissa sekä irtisanottaville. Alueet, oppilaitokset ja paikkakunnat, joissa näin on menetelty, ovat tuottaneet innokkaita osaavia yrittäjiä, jotka näkevät maailman mahdollisuutena ja tulevaisuutensa positiivisena. Silloin kun yrittäjyyteen on panostettu, myös maahan muuttaneet on otettu huomioon palveluissa. Se vaatii yhteistä tahtotilaa. Se synnyttää resursseja ja tuloksia.

Selvityksen tarkoitus ja lähtökohta

Tämä selvitys kertoo yrittäjistä ja yrittäjyydestä. Mitä maahanmuuttajataustaiset yrittäjät itse ajattelevat yrittäjyydestä Suomessa? Mitä heidän tarinansa kertovat edellytyksistä menestyä ja kasvattaa yritystoimintaa? Mitä he tarvitsevat menestyäkseen? Mikä on heidän suhtautumisensa viranomaisiin ja viranomaisten heihin? Mikä on koulutuksen, kielen, henkilökohtaisten ominaisuuksien ja taustan merkitys onnistumisessa, kun aloittaa yritystoiminnan uudessa kotimassa ja hyvinvointiyhteiskunnassa? Vastaus näihin kysymyksiin löytyy yrittäjiltä itseltään. Lopuksi tarkastellaan sitä, **mitä vaikutuksia maahanmuuttajataustaisten yrittäjyyden eri ilmenemismuodoilla on yhteiskunnallisesti**. Raportti tuo esille harvemmin keskusteluissa esiin nousevia puolia.

Maahanmuuttajataustainen yrittäjä on tässä tutkimusraportissa **Suomen ulkopuolella syntynyt, Suomeen muuttanut ja täällä yrityksen perustanut henkilö**. Silloin kun ihminen on ollut maassa 20–30 vuotta, ei enää ole sopiva puhua maahanmuuttajasta. Myös toisen polven maahanmuuttaja, Suomessa syntynyt, on maahanmuuttajataustainen, silloin kun hänen vanhempansa ovat maahan muuttaneita. Tämäkin on karkea määritelmä. Tässä selvityksessä esiintyy myös muunlaisia maahanmuuttajataustaisia.

Tutkimusraporttiin on haastateltu 46 maahanmuuttajataustaista yrittäjää. Aineisto on laajin tähän asti Suomessa kerätty. Otos antaa kuvan maahanmuuttajataustaisten yrityksistä ja toimialoista. Joukossa on Suomessa yli 20 vuotta asuneita ja pari vuotta sitten tänne muuttaneita, niin pakolaistaustaisia kuin työn tai opiskelun vuoksi muuttaneita.

Yrittäjyystutkimuksessa maahanmuuttajataustainen yrittäjä kuvataan pysyvästi maassa asuvana. Nykyisessä ylijaraisessa maailmassa ihminen ei ole sidottu paikkaan, vaan hän on valmis muuttamaan uusien tai parempien henkilökohtaisten mahdollisuuksien takia Suomesta pois kuukauden tai viiden vuoden päästä. Tämän selvityksen yrittäjät asuvat ja toimivat yrittäjinä Suomessa tällä hetkellä. Yrittäjyyden käytännöt koskevat myös maahanmuuttajataustaista yrittäjää, eikä heitä pidä erottaa erilleen yrittäjien kentästä. Yrittäjyys ja maahanmuuttajuus yhdessä muodostavat kuitenkin tuplamarginaalin. Lähtökohtaisesti kieli ja yhteiskunnallinen ymmärrys ovat se erottava tekijä, siksi aihetta on syytä tarkastella omana ilmiönään.

Lähtökohta

Hyvinvointiyhteiskunta on kuin bussi. Se vie sinua eteenpäin ja joku muu ajaa. Kaikilla on oma paikkansa. Kyydistä voi jäädä vain sovitulla pysäkeillä.

Yasemin Inkaya, tutkija ja yrittäjä

Maahanmuutolle avoin yhteiskunta ja hyvinvointivaltion malli voivat olla vaikeita sovittaa yhteen. Malli toimii parhaiten kansallisvaltioista lähtöisin suljetussa järjestelmässä. Ruotsalainen taloustieteilijä Gunnar Myrdal totesi jo 60-luvun lopulla, että hyvinvointivaltio on nationalistinen ja protektionistinen järjestelmä.

Sen perusta on kansallisvaltiossa, jonka jäsenet kokevat yhteenkuuluvuutta ja vastaanottavat tukia. Globalisaation aikakaudella tämä ideologia voi olla vaikea. Solidaarisuus moderneissa yhteiskunnissa on poissulkevaa; suosii toista ja sulkee toisen pois.¹ Pohjoisen Euroopan maissa maahanmuuttajien työttömyys on erityisen yleistä.² Suomessa ei helposti tunnusteta varsinkaan Euroopan ulkopuolella hankittua koulutusta tai työkokemusta.³ Työkokemus ja pätevyys eivät vaikuta myönteisesti uralla etenemiseen. On myös suoraa syrjintää.⁴ Se aiheuttaa epäuskoa omiin mahdollisuuksiin. Korkeasti koulutetut maahan muuttaneet työskentelevät monesti tehtävissä, jotka eivät vastaa heidän koulutustaan tai työkokemustaan.

Työllistymisen esteet ovat taloudellisia ja yhteiskunnallisia, sekä kielestä, koulutuksesta että asenteista johtuvia.⁵ Kielitaidon ja koulutuksen puute sekä suomalaisen työkuulttuurin tuntemattomuus⁶ tosin ovat usein tekosyitä olla työllistämättä. Samaan aikaan henkilöstövuokrausyritykset tuovat kokkeja ja siivoojia ulkomailta. Heillä ei ole suomen kielen taitoa tai tutkintoa Suomesta.

Ikääntyvä väestö, työttömyys, muuttuvat työmarkkinat, kustannusten nousu ja julkisen ja yksityisen sektorin muuttuvat suhteet liittyvät ajankohtaiseen talouskeskusteluun. Yrittäjyys ja maahan muuttaneet liittyvät näihin kaikkiin. Maahanmuutto ei ole automaattisesti vain kuluerä vaan mahdollisuus. Tämä toteutuu vain, jos maahanmuuttajat nähdään yhteiskuntaa hyödyttävinä tulijoina. Tehostamalla työelämässä aliedustettujen aktivointia voidaan vahvistaa hyvinvointiyhteiskuntaa. Maahan muuttaneet perustavat enemmän yrityksiä kuin EU-maiden kantaväestö.

He ovat pelastaneet sukupuuttoon kuolemiselta kulmakauppoja ja kioskeja, erityisesti syrjäisemmissä lähiöissä ja maakuntien kaupungeissa.⁷ Sama ilmiö nähdään Suomessa.

EU-tasolla on todettu, että maahanmuuttajataustaisten yrittäjien potentiaali kasvun edistäjinä tulee tunnustaa jäsenmaissa jo-

kaisella tasolla. Yrittäjät voivat edistää kauppasuhteita EU-maiden ja synnyinmaidensa välillä. Tällä hetkellä tätä potentiaalia ei nähdä eikä edistetä riittävästi. Yrittäjät toimivat roolimalleina muille maahanmuuttajille, lisäävät itseluottamusta ja edistävät yhteenkuuluvuutta tuomalla uutta eloa kaduille ja kaupunginosiin. Yrittäjyydessä ei ole kyse vain taloudesta ja työpaikkojen luonnista. Se tarjoaa parempia sosiaalisia mahdollisuuksia ja parantaa ihmisten itseluottamusta.⁸ Se vähentää sosiaalikuluja ja tuo lisää veronmaksajia ja palvelujen ylläpitäjiä riutuviin kuntiin.

Kohderyhmän tutkimus ja huomiointi Suomessa

Maahanmuuttajataustaisia yrittäjiä käsittelevissä haastattelututkimuksissa on aina kysytty yrittäjäksi lähtemisen motiiveista ja rahoituksen järjestymisestä. Pohjoisamerikkalainen, eurooppalainen ja paikallinen tutkimus muun muassa Suomesta ja Ruotsista on tuottanut toistuvasti samat tulokset maahanmuuttajataustaisten yrittäjyyden esteistä. OECD:n mukaan heidän yrityksiensä epäonnistuminen onkin 27 % todennäköisempää kuin kantaväestön.⁹

Yleisimmät vaikeudet yrittäjyyden tiellä ovat tiedon, neuvonnan, tuen ja koulutuksen puute, alkurahoituksen hankinta, kieliongelmat, kasvun rahoitus ja puutteelliset taidot markkinoinnissa ja johtajuudessa. Tutkimuksissa tulee myös ilmi, että usein yritykset ovat mikroyrityksiä ja toiminta aloitetaan matalan kynnyksen aloilla, kuten kaupan ja ravintolan parissa.¹⁰

Tietämättömyys neuvontapalvelujen olemassaolosta saa yrittäjät kysymään neuvoa toisiltaan ja omilta verkostoilta. Saatu tieto ei ole aina totuudenmukaista.¹¹ Vuonna 2000 tehty tutkimus Ruotsissa osoitti, että yrittäjillä oli huonot tiedot laeista ja säännöksistä. Kontaktit pankkeihin olivat heikkoja. Maahan muuttaneiden yrittäjyys oli kasvanut nopeasti ja tietoa ei ollut järjestelmällisesti maahanmuuttajien saatavilla.¹² Vuonna 1998 Euroopan ulkopuo-



**Yrittäjät voivat edistää
kauppasuhteita EU-maiden
ja synnyinmaidensa välillä.**



lella syntyneistä 16 % oli Ruotsissa oma yritys. Kantaruotsalaisista yrittäjinä toimi 8 %. Voimakas kasvu oli tapahtunut vuosina 1987–2002, ilman aktiivisia yhteiskunnan toimenpiteitä, jotka laahasivat kehityksen perässä. Tämän jälkeen asiaan panostettiin.¹³ Hyvinvointiyhteiskuntien sääntely, jota on mahdotonta heti tietää, tekee maahan muuttaneen yrittäjyyden erityisen hankalaksi.¹⁴

Markkinoille pääsyn vaikeus yhdistyy puutteelliseen kielitaitoon.¹⁵ Maahan muuttaneiden on todettu näkevän saadun alkupääoman keskeisimpänä välineenä yritystoiminnan harjoittamiseen. Maahan muuttaneet voivat nähdä rahan isoimpana esteenä menestymiselle ja uskovat menestyvänsä sen avulla.¹⁶ Rahoitus järjestyy usein omien verkostojen kautta, koska lainoja on vaikea saada rahoitusorganisaatioilta. Tämä johtuu myös puuttuvasta luottohistoriasta.¹⁷ Ruotsissa on huomattu, että omien verkostojen käyttö rahan lainaamiseen ja muuhun apuun korostui etenkin kurdien kohdalla. Heidän yhteytensä ja lojaalisuutensa toisiaan kohtaan on tiivistä. Lisäksi he auttavat toisiaan työllistämisessä.¹⁸

Puuttuva kielitaito ja koulutus ovat esteitä tiedon ja rahoituksen saannille. Silloin ei ole myöskään ymmärrystä paikallisista markkinoista, eikä mahdollisuutta verkostoitua muiden kuin omankielisten kanssa. Tämä aiheuttaa toimintastrategian, jossa toimitaan samoilla aloilla toisten maahan muuttaneiden kanssa. Kilpaillaan samoista markkinoista. On siis todennäköistä, että kouluttautunut ja kielitaitoinen menestyy yrittäjänä paremmin. Koulutus edesauttaa markkinoiden ja toimintamahdollisuuksien tutkimista ennakkoon. Se ei kuitenkaan automaattisesti tarkoita menestystä. On myös kouluttamattomia menestyneitä yrittäjiä. Monilla on esimerkiksi yrittäjyydestä ja menestyminen voi perustua hyvään asiakaspalveluun. Jotkut yksilöt pääsevät vaikeuksista yli helpommin, joten yrittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet korostuvat.¹⁹

Tutkimusta maahanmuuttajataustaisten yrittäjyydestä on tehty myös Suomessa. Tuorein esitys aiheesta on Kirsti ja Kristian Me-

linin tutkimus Aalto-yliopistoon vuonna 2012. Se koskee Pohjanmaan maakunnan yrittäjien integroitumista yhteiskuntaan yrittäjyyden kautta. Tarkasteltava alue kattaa 16 kuntaa, joista suurin on Vaasa. Haastatteluja on 30, joka on 3 % kaikista alueen maahanmuuttajataustaisten yrityksistä. Mukana on myös opiskelijoiden yrityksiä. Nämä jäävät usein tarkasteluissa ulkopuolelle.²⁰ Yrittäjiä alueella oli kaikista maista, joista on tullut turvapaikanhakijoita alueen vastaanottokeskuksiin. Johtopäätökset on tehty yrittäjien haastatteluiden perusteella. Tutkimuksessa on yhtymäkohtia tähän työhön.

Yasemin Inkaya on tekemässä väitöskirjaa Suomen somalien yrittäjyydestä Itä-Suomen yliopistoon. Samaan aikaan tehdään vertaileva haastattelututkimus Minnesotassa Yhdysvalloissa, jossa somalien aktiivista yrittäjyyttä on käyty ihmettelemässä monista maista. Monet Minnesotan somalit sanovat että ”yrittäjyys on meidän verissämme”.²¹ Somalit ovat tunnettuja kaupankäyjiä. Afrikan sarvesta on käyty kauppaa arabimaiden ja Intian kanssa vuosisadat. Suomen somaleissa on vähän yrittäjiä.²² Oletamus on, että tällä voi olla jotain tekemistä vastaanottavan yhteiskunnan kanssa. Inkaya on itse turkkilaistaustainen, yrittäjä Suomessa ja lähtöisin yrittäjäperheestä.

Eri maahanmuuttajaryhmät ovat eri asemassa toisiinsa nähden. Syrjityimpiä työmarkkinoilla ovat ei-eurooppalaiset maahanmuuttajat. He eivät työllisty, eivätkä perusta yrityksiä. Tutkimustieto on Kanadasta,²³ tosin se pätee myös Eurooppaan. Afrikan maista tulevien työttömyysluvut ovat Suomessakin korkeita ja heidän yrittäjäaktiivisuuteensa on matala. Yrittäjä on mahdotonta olla ilman toimivia verkostoja. Jos yhteiskuntaan ei pääse osalliseksi, verkostojen luonti on vaikeaa. Työtön ja syrjitty ryhmä on harvoin yrittäjäpotentiaalinen.²⁴

Maahanmuuttajien yritystoiminnan edistäminen asetettiin EU:ssa tavoitteeksi vuonna 2000.²⁵ Suomessa Kauppa- ja tealli-



**Yrittäjä on mahdotonta olla
ilman toimivia verkostoja.**



suusministeriön (KTM) asettama työryhmä pohti hallitusohjelman mukaisesti maahanmuuttajien yrittäjyyden edellytyksiä.²⁶ Ehdotuksista toteutui kaksi kohtaa, joita voidaan pitää merkittävänä. Finnvera alkoi myöntää mikrolainoja,²⁷ malli tuli Ruotsista.²⁸ Lisäksi erillisenä EU-tuettuna Masuuni-hankkeena toteutettiin yrittäjyysinfon tuottaminen painettuna ja nettiin useilla eri kielillä. Ne ovat edelleen saatavilla netissä ja nykyään niistä päivitetään kieliä: ruotsi, englanti, venäjä ja viro.²⁹

Oulussa EU-tuella järjestetty Pro Maahanmuuttajayrittäjä-koulutus vuonna 2005 sai osallistuneilta 18 mikroyrittäjältä kiitettävää palautetta. Perusasioista kerrottiin selkokielellä ja käytännönläheisesti, yrittäjänä jaksamista ja ajankäyttöä käsiteltiin. Suurimmalla osalla yrittäjistä siihenastinen tieto yrittäjyydestä oli tullut käytännön opin kautta. Koulutuksen hyviä tuloksia kuvaa se, että mukana olevien yritysten työpaikkojen määrä lisääntyi 26:lla. Palautteessa osallistujat kokivat kiitettävänä mentoroinnin ja tiedot rahoitus- ja neuvontapalveluista. Kynnys lähteä koulutukseen kantasuomalaisten yrittäjien kanssa koettiin korkeaksi. Moni koki saaneensa itseluottamusta yrittäjänä toimimiseen. Enemmän toivottiin yritysvierailuja ja samaistumiskohteita muista yrittäjistä. Arvioinnissa huomattiin että vastaisuudessa mentorin valintaan täytyy kiinnittää erityistä huomiota, että siitä on yrittäjälle hyötyä. Tämä tarkoittaa alojen tuntemusta ja maahan muuttaneiden kanssa työskennellessä erityisesti hyviä kommunikointitaitoja. Yrittäjät ajattelevat monesti olevansa yksin asioiden kanssa, eivätkä kuulu yrittäjyhdistyksiin tai muihin kollektiiveihin. Toisten kanssa jakaminen on tärkeää. Yrittäjien antamassa palautteessa sanottiin: ”hyvä yhteishenki vaikutti positiiviseen oppimiseen”.³⁰

Omalle yrittäjäuralle maahanmuuttajanainen – valmennus toteutettiin 2006–2008 Diakonia ammattikorkeakoulussa EU-tuella. Tämäkin valmennus sisälsi mentoriohjelman.

Maahanmuuttajien ohjaus yrittäjyyteen – hanke toteutettiin

Kotkan ja Kouvolan seudun elinkeinoyhtiö Cursor Oy:n ja Lappeenrannan Seudun yrityspalvelujen yhteistyönä vuosina 2008–2009. Tavoitteena oli neuvontapalvelujen tehostaminen ja uusien yritysten perustaminen. Niitä perustettiin 22 vuoden 2009 loppuun mennessä, kun tavoitteena oli viisi uutta yritystä koko hankkeen aikana. Hankkeen puitteissa tehtiin opinnäytetyö, jossa arvioitiin neuvontapalvelujen toimintaa. Haastateltavista neljä oli aloittanut yrityksen hankkeen aikana ja neljä oli toiminut kauemmin. Jokainen projektiyrittäjä piti saamaansa tukea ja neuvontaa erinomaisina, kun taas kauemmin yrittäjänä toimineet eivät olleet koskaan kuulleetkaan neuvontapalveluista. Heidän ongelmansa liittyivät kielitaitoon ja rahoituksen järjestämiseen. Yrittäjien keskustelukumppanit olivat useimmiten muita maahanmuuttajia. Yrittäjät olivat valmiita suosittelemaan yrittäjyyttä muillekin maahanmuuttajille.³¹

Aloittavan yrittäjän palvelut

Aloittavan yrittäjän palveluita tarjoavat 32 uusyrityskeskusta (83 toimipistettä eri puolilla maata) ja osa 42 kehitysyhtiöstä. Jokaisesta kunnasta löytyy yritysneuvoja. YritysSuomi kokoaa yhteen palveluja tarjoavat. Neuvontapalvelut toimivat yhteistyössä te-toimistojen kanssa, jotka myöntävät starttirahaa.³² Maahanmuuttajataustaisten palveluun on kiinnitetty erityistä huomioita osassa palveluista, kuten: Forssa (Forssan Seudun Kehittämiskeskus), Helsinki (YritysHelsinki), Helsingin Naisyrittäjyyskeskus, Jyväskylä, Lahti (Ladec), Lappeenranta (Wirma), Kotka (Cursor) ja Rovaniemi (Rovaniemen kehitys). Näissä kohderyhmä on huomioitu tiedotuksessa ja palvelussa. Kaikkialla palvelua saa myös englanniksi. Pääkaupunkiseudulla ja Länsi-Suomessa saa palvelua ruotsiksi. Venäjäksi palvelullaan ainakin Lahdessa, Kotkassa, Lappeenrannassa ja Rovaniemellä. Maahanmuuttajille on ollut omia yrittä-

jäkursseja muutamissa paikoissa. Lahdessa on huomioitu maahanmuuttajan mahdollisesti tarvitsema pidempi neuvonta-aika. Siellä on kehitteillä omia toimenpiteitä yrittäjyydestä kiinnostuneille maahanmuuttajataustaisille naisille ja nuorille. Lappeenrannassa toimii Maahanmuuttajien yrittäjyyden tuki-hanke (Mammutti), joka järjestää koulutuksia mm. markkinoinnista. Naisyrittäjyyskeskus on mukana järjestämässä yrittäjän ammattitutkintokoulutusta maahanmuuttajanaيسille sekä Helsingissä että Tampereella. Osassa palveluista maahan muuttaneiden tarpeet tunnetaan: ”Toimenpiteitä heidän tukemiseksi pitäisi olla jotain isompaa kuin starttiraha, viiden illan yrittäjäkurssi tai neuvontapalvelut.” (Forssa.)³³

Muut palvelumuodot ja hankkeet

Hautomotoiminnan merkittävin toimija Suomessa on Aalto-yliopiston Kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus. Se toimii Helsingin ja Espoon lisäksi Mikkelissä. Toiminta ei ole tarkoitettu vain Aalto-yliopiston opiskelijoille. Se järjestää koulutusta, yrittäjyyden kehittämisen tukemista (Protomo) sekä start up-centerin, josta on noussut monia kasvuyrittäjiä. Mikkelin yksikkö palvelee hyvin muun muassa alueen ammattikorkeakoulua, jossa on englanninkielinen tekniikan alan koulutusohjelma. Hautomotoiminta on pyörinyt pääosin EU-tuella. Hautomotoiminta on useimmiten keskittynyt teknillisten- ja kauppakorkeakoulujen yhteyteen.³⁴ Hautomoiden tukeminen EU-tuella on hiipumassa.

Lappeenrannan teknillisen yliopisto (LUT) on edelläkävijä yrittäjyyden edistämässä oppilaitosten kentässä. Sen tuotantotalouden osasto on tarjonnut tekniikan ja talouden yhdistävää yrittäjyyden koulutusta osana DI-tutkintoa jo yli kymmenen vuoden ajan. Oppilaitoksella on lisäksi oma kehitysyhtiö (Lureco), joka voi tukea rahallisesti oppilaitoksessa syntyneitä yrityksiä ja innovaatioita.³⁵

Oulussa kaupungin omistama BusinessOulu kokoaa yhteen toi-

mijoiden verkoston. Uusin hanke on yliopiston ja ammattikorkeakoulun perustama verkottumistila Business Kitchen, joka järjestää tapahtumia ja kohtaamisia. Käyttäjät ovat tyytyväisiä. Konsepti on herättänyt runsaasti kiinnostusta myös ulkomailla.³⁶ Paikka on keskellä kaupunkia ja sen tiedotus tapahtuu englanniksi.³⁷ Siten se on lähestyttävä myös ei-suomenkielisille.

Vuosina 2011–2013 tarjottiin Nokiasta irtisanottaville mahdollisuutta siirtyä yrittäjäksi. Monet työperäiset maahan muuttaneet ottivat mahdollisuuden vastaan. Ohjelman kautta on Suomeen syntynyt noin 400 yritystä. Pakettiin kuului rahallinen, henkilökohtainen tuki, mahdollisuus lisensoida kehittämänsä teknologia tai idea, Nokian takaustuki pankille ja ohjaus. Työllistämisenäkyvät tulevaisuudessa näyttävät positiivisilta. Joka kolmas yrityksistä on suuntautunut globaaleille markkinoille. Mukaan lähteneet yrittäjät ovat kokeneet, että Nokia huolehti hyvin yhteiskuntavastuustaan ja olivat tyytyväisiä saamaansa tukeen. Ohjelma sai EU-tukea.³⁸ Tiedossa ei ole, että vastaavanlaista ohjelmaa olisi käytetty muualla.

Yrittäjät tilastoissa

Tässä selvityksessä on käytössä Suomen työssäkäyntitilastot, joissa maahanmuuttajataustainen määritellään alkuperän mukaan. Tilastokeskus siirtyi tähän luokitteluun vuonna 2012. Nyt on mahdollista nähdä myös Suomessa syntyneiden maahanmuuttajataustaisten osuus yrittäjistä. Tilastokeskuksen määritelmän mukaan yrittäjä toimii päätoimisesti yrittäjänä tai yrityksen tulot ovat suuremmat kuin palkkatyön, vuoden viimeisellä viikolla hänellä on voimassa oleva yrittäjäläkevakuutus (YEL) ja tulot ylittävät tietyn tulorajan. Tällöin tilastoista jäävät pois monet yksityiset toiminimet, jotka tienaa vähän. YEL ei myöskään ole kaikilla voimassa. Periaatteessa se on yrittäjän velvollisuus, tosin pakollinen se ei ole.

Yrittäjyystutkimuksen perinteen mukaan joukosta suljetaan perhevijelykset³⁹ pois. Jäljelle jäävät yrittäjävetoiset yritykset.⁴⁰

Taulukko 1. Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien määrä maakunnittain 31.12.2012

MAAKUNTA	Alueella yhteensä*	Yrittäjiä yhteensä	Syntynyt ulkomailla	Syntynyt Suomessa
Uusimaa	61 974	6 080	5 999	81
Varsinais-Suomi	8 675	882	867	15
Pirkanmaa	6 555	715	704	11
Päijät-Häme	2 824	407	403	4
Kymenlaakso	2 789	397	395	2
Etelä-Karjala	2 451	361	359	2
Pohjois-Pohjanmaa	2 852	355	350	5
Keski-Suomi	2 309	321	319	2
Pohjanmaa	3 920	260	254	6
Kanta-Häme	2 061	252	244	8
Pohjois-Savo	2 036	248	244	4
Lappi	1 310	219	217	12
Satakunta	3 134	218	214	4
Etelä-Savo	1 258	201	198	3
Pohjois-Karjala	1 489	175	171	4
Ahvenanmaa	1 888	171	170	1
Etelä-Pohjanmaa	1 514	144	139	5
Kainuu	581	77	77	-
Keski-Pohjanmaa	587	55	54	1
YHTEENSÄ	109 207	11 546	11 376	170

*Maahanmuuttajataustaiset työssäkäyvät ja yrittäjät yhteensä.

Tilastokeskuksen työssäkäyntilastojen ennakkotieto 31.12.2012 tilanteesta. Mukana ovat perhevijelykset. Ennakkotietoa toimialoista vuoden 2012 tilastoista ei ollut saatavilla tutkimuksen tekohetkellä. Vuonna 2011 kotieläntaloudessa ja kasvinviljelyssä oli yrittäjänä 220 maahanmuuttajataustaista henkilöä.

Tilastosta selviää, että erityisesti Pohjanmaalla, (keskuskaupunki Vaasa) ja Satakunnassa, (Pori) on huomattavasti vähemmän yrittäjiä suhteessa työllisten kokonaismäärään. Etelä-Pohjanmaalla, (Seinäjoki) ja Pohjois-Karjalassa, (Joensuu) ja Ahvenanmaalla tilanne on sama.

Päijät-Hämeessä (Lahti), Kymenlaaksossa (Kotka), Etelä-Karjalassa (Lappeenranta), Lapissa, (Rovaniemi) ja Etelä-Savossa (Mikkeli) on paljon yrittäjiä suhteessa työllisten määrään. Lapin ja Etelä-Karjalan kohdalla osan yrittäjien määrästä selittää matkailu ja siihen panostaminen. Venäjän läheisyys vaikuttaa positiivisesti yrittäjien määrään myös Kymenlaaksossa, Päijät-Hämeessä ja Etelä-Savossa. Kainuu (Kajaani) erottuu positiivisesti yrittäjien määrällään. On huomattavaa, että näiden alueiden keskuskaupungeissa on laadukkaat neuvontapalvelut aloittaville yrittäjille.

Aiempi luokitus tilastoissa oli kansalaisuuteen perustuva ja silloin puhuttiin ulkomaalaistaustaisista yrittäjistä. He eivät olleet Suomen kansalaisia. Heidän yritystensä määrä kasvoi 25 % vuosina 2008–2011, samalla ulkomaalaisväestökin lisääntyi. Vuoden 2008 lopussa näitä yrittäjiä oli 7 300. Naisia heistä oli noin kolmannes.⁴¹ Vuonna 2010 yrittäjiä oli 9 100. Vuonna 2011 koko yrityskannasta 2 % oli ulkomaalaistaustaisten omistuksessa. Ne työllistivät yhteensä noin 8 700 henkeä (henkilötyövuosina mitattuna). Maahanmuuttajataustaisten yrittäjyys on kasvanut tasaisesti, samalla kaikkien yritysten määrä on pysynyt ennallaan.⁴² On syytä huomioida, että maahanmuuttajataustaisten yritykset ovat yleensä perheyrittäjiä, joissa voi olla enemmän työpanosta kuin mitä henkilöstömäärä osoittaa.

On havaittu, että suurin osa ulkomaalaistaustaisista yrittäjistä on naimisissa suomalaisen kanssa. Korkeasti koulutetut maahanmuuttajat toimivat yrittäjinä harvemmin. 70 % yrittäjistä oli yksinyrittäjiä vuonna 2009.⁴³ Jorosen mukaan pääkaupunkiseudulla yritykset ovat pysyneet muita useimmin pystyssä kuin muualla Suomessa.⁴⁴



**Suurin osa ulkomaalais-
taustaisista yrittäjistä
on naimisissa
suomalaisen kanssa.**



Alkuperämaat

Eniten maahanmuuttajataustaisia yrittäjiä Suomessa on entisen Neuvostoliiton alueelta. Tilaston 31.12.2012 mukaan heitä oli 2 526 henkilöä. Alkuperämaana Venäjä oli 126 yrittäjällä. Tämä kertoo, että valtaosa venäläistaustaisista yrittäjistä on asunut Suomessa pidemmän aikaa. Seuraavaksi eniten yrittäjiä on alkuperämaista Ruotsi, Viro ja Turkki. Tämä järjestys on säilynyt samana 1990-luvulta saakka. Tilastokeskuksen mukaan vuosina 2009–2011 viro-laistaustaisten yrittäjien määrä on kasvanut suhteellisesti eniten.⁴⁵

Taulukko 2. Suurimmat yrittäjämäärät alkuperämaan mukaan 21.12.2012

Alkuperämaa	Yrittäjien määrä
Entinen Neuvostoliitto	2 525
Ruotsi	1 973
Viro	1 441
Turkki	1 110
Kiina	547
Thaimaa	470
Entinen Jugoslavia	376
Iso-Britannia	368
Saksa	340
Vietnam	295
Irak	292
Iran	281
Yhdysvallat	208
Intia	204
Bangladesh	152
Italia	136
Venäjä	132

Puola	114
Ranska	111
Kanada	102

Lähde: Tilastokeskuksen työssäkäyntitilasto 31.12.2012 ennakkotieto.

60–90 yrittäjää on alkuperämaista Hollanti (87), Romania, (81), Marokko (73), Japani (72), Afganistan (71), Israel (71), Sveitsi (69), Latvia (63), Pakistan (61), Filippiinit (61) ja Egypti (60). 50–60 yrittäjää on alkuperämaista Espanja (58), Nigeria (55) Unkari (53), Nepal (50) ja Australia (50). Yrittäjiä on yhteensä 141 alkuperämaasta.

Toimialat

Tiedot yrittäjien toimialoista ovat vuodelta 2011. Luvut perustuvat aiempaan luokitukseen, yrittäjiin, jotka ovat ulkomaiden kansalaisia.

Taulukko 3. Ulkomaalaistaustaisten yrittäjien yleisimmät toimialat tilaston 31.12.2011 mukaan

Toimiala	Yrittäjien määrä
Ravitsemistoiminta	2 264
Tukku- ja vähittäiskauppa	1 223
Rakentaminen	947
Henkilökohtaiset palvelut	929
Hallinto- ja tukipalvelut – Kiinteistö- ja maisemanhoito	507
Terveys- ja sosiaalipalvelut	336
Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta – Erikoistuneet liike-elämän palvelut	334
Teollisuus	298

Kuljetus ja varastointi	264
Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta – Liikkeenjohdon konsultointi	246
Koulutus	162
Viestintä: – Ohjelmistot ja konsultointi	145
Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta – Arkkitehti- ja insinööripalvelut	118
Hallinto- ja tukipalvelut – Matkatoimistot, matkojen järjestäminen ja varauspalvelut	116
Kulttuuri ja viihde	109

Luokitukset eivät aina kerro tarkkaa toimialaa. Ohjelmistot voivat olla ICT-tukea tai uusia innovaatioita. Monet viestintäteknologiset palvelut kuuluvat luokkaan graafinen suunnittelu. Luokittelut ovat ehkä jääneet hieman jälkeen ammattialojen todellisesta kehityksestä. Ehkä tulevaisuudessa on selkeämmin erotettavissa vaikka 3D-tuotteiden valmistus tai netin pilvipalvelut.

2. Haastateltavat ja työtapa

Selvitykseen haastatellut 46 maahanmuuttajataustaista yrittäjää ovat löytyneet seuraavilla tavoilla: omien verkostojen aktivointi (10), mediassa esiintyneiden kontaktointi, (10), kävelemällä suoraan yritykseen (7), eri rekistereistä, hakupalveluista ja yrityshautomoista haettujen kontaktointi (19). Omat verkostot vaikuttivat siihen, että haastatteliin luotettiin ja mediassa esiintyneet yrittäjät olivat kertoneet avoimesti toiminnastaan aiemmin. Korkeasti koulutetut vastasivat helpommin myöntävästi haastattelupyyntöön. He suhtautuvat tutkimuksen tekoon myönteisesti. Kontaktoituja yrittäjiä oli yhteensä satoja.

Haastateltavia ei ole valikoitu ennakkotietojen perusteella. Tällaiseen tutkimukseen suostuneet ovat avoimia, ilmeisen hyvin integroituneita ja he kokivat tapaamiset myös mahdollisuudeksi verkostoitua. Syystä tai toisesta epäluuloiset eivät suostu haastateltaviksi ja heidän kokemuksensa voivat olla toisenlaisia. Syynä voi olla ainakin asenteellinen ilmapiiri. Lähestyin muun muassa viittä somaliyrittäjää, kaikki kieltäytyivät haastattelusta. Heitä voi ärsyttää jatkuva tutkimuskohteena olo ja kielteiset nostot mediassa. Tässä omat verkostotkaan eivät auttaneet. Pyyntöön tuli vain muutama hyvin kielteinen vastaus. Kaupparekisterissä oli runsaasti aktiivisena yrityksiä, joilla ei ollut enää toimintaa. Noin 20 kontaktoitua yrittäjää oli muuttanut ulkomaille, eikä heillä ollut enää yritystoimintaa.

Haastatteluja on tehty 15 paikkakunnalla Etelä-, Itä-, Pohjois-, ja Länsi-Suomessa, pääosin maakuntien keskustaajungeissa. Haastattelut on pääosin tehty henkilökohtaisessa tapaamisessa, neljä puhelimitse ja kaksi Skype-yhteydessä. Haastattelut on tallennettu. Osallistujille tuotiin ilmi, että tutkija ja tutkimuksen

julkaisija ovat ei-poliittisia toimijoita. Haastattelun teemat olivat: **yrittäjäksi lähteminen, rahoituksen järjestäminen, kokemukset viranomaisista, myönteiset ja kielteiset kokemukset, tulevaisuuden suunnitelmat, sekä kuinka haluaisit neuvoja muita maahan muuttaneita yrittäjyyden tiellä.** Vapaa kerronta toi esille haastateltaville merkittäviä asioita. Aineistoa kertyi yli 25 tuntia ja siitä on luotu sitaattikokoelma. Keskimääräinen haastattelun pituus oli 40 minuuttia.

Seuraavassa yrittäjät on jaoteltu toimialojen mukaan. Taulukoista ilmenevät **lähtömaa ja Suomeen tulovuosi, toimiala ja yritysmuoto, aloitusvuosi ja taustakoulutus, tuki yrityksen aloittamiseksi, sekä mahdollinen starttirahan saanti.** Toimialat ovat ravitsemus, kauppa ja palvelut sekä asiantuntijat. Yksi yrittäjästä löytyy kahden toimialan joukosta.

Ravitsemusala

Melkein 50 sivua pitää olla.

Minun ammatti ei ole nämä suunnitelmat. (R6)

(sitaattien numerot viittaavat taulukoissa 4–7 esiintyviin numeroihin)

Yrittäjyystutkimuksessa ravintola-alalle esitetään olevan matalan kynnyksen pääsy. Suomessa ravintola-ala näyttäytyy toisin. Alalle on alhainen pääsy vain sillä perusteella, että ravintolassa voi työskennellä ilman koulutusta tai kielitaitoa. Ravintolan perustaminen maksaa ja vaatii hallintoa, tietoa, lupia ja tarkastuksia. Niiden liikevoitto on pieni ja työmäärä suuri.

Ravintolayrittäjät kärsivät heihin kohdistuvasta huonosta maineesta. Kaikki yrittäjät sanoivat että säännöt ja tarkastukset ovat hyvä asia, tosin kaikkia tarkastetaan kiihtyvällä tahdilla, vaikka vain muutamat rikkovat sääntöjä. Sekä viranomaisten että kanta-

Taulukko 4: Ravitsemusala

No.	Lähtömaa, sukupuoli, Suomeen tulovuosi	Toimiala ja yritysmuoto	Sijainti	Aloitusvuosi	Koulutustausta	Tieto ja tuki aloittaessa	Starttiraha	Ennen yrittäjyyttä
R1	Turkki, m, 2007	Pikaruoka tmi > oy	Itä-Suomi	2010	Kokki, Suomi	lähipiiri	ei hakenut	opiskelija
R2	Bangladesh, m, 2009	Grillikioski, tmi	Itä-Suomi	2012	Yliopisto-opintoja, 2. Euroopan maa	internet	ei saanut	työssä
R3	Bangladesh, m, 1998	Pikaruoka, oy	Itä-Suomi	2006	Lukio, autonomiantaja (kotimaa)	viranomaiset, omat kokemukset toisen palveluksesta	ei hakenut	työssä
R4 (A2)	Iran, m, 1994	Lounasravintola, oy	Etelä-Suomi	2001	Merkonomi, tulkki, yliopisto (Suomi)	koulutus, lähipiiri	x	työssä
R5	Syyria, m, 1992	Pikaruoka, tmi	Etelä-Suomi	1998	Ompelija, kotimaa	Yrittäjäkurssi, lähipiiri	x	työharjoittelu
R6	Iran, m, 2002	Anniskelu/ruoka, oy	Pk-seutu	2004	Sähköinsinööri, kotimaa	lähipiiri	x	työssä
R7	Iran, m, 1992	Anniskeluravintola, tmi > oy	Pk-seutu	2001	Yliopisto kotimaasta (ei halunnut kertoa)	lähipiiri.	ei hakenut	työssä
R8	Turkki, n, 2009	Kahvila, ky	Kaakkois-Suomi	2012	Lukio kotimaassa	Yrittäjäkollegat	ei tiennyt	suomen kurssi, työharjoittelu
R9	Turkki, m, 1996	Pikaruoka, tmi > oy, 3. yritys	Kaakkois-Suomi	1997	Ei koulutusta, työnteon kautta ammatilliseksi	Yritysneuvonta, lähipiiri	x	työssä
R10	Nepal, m, 2008	Ruokaravintola	Pk-seutu	2010	MBA, Amk (Suomi) yliopisto (kotimaa)	Oppilaitoksen yritys-hautomo, (harjoitusfirma)	ei tiennyt ajoissa	opiskelija
R11	Turkki, m, 2003	Kahvila, oy	Pohjois-Suomi	2010	Kokki, (Suomi)	lähipiiri, itse haki tietoa	-	opiskelija
R12	Venäjä, n, 1999	Kahvila, oy	Pohjois-Suomi	2012	Restonomi, (Suomi) Tekee maisteriopinnot yliopistoon.	Yrittäjäkurssi	-	työssä, opiskelija

suomalaisten suhtautuminen yrittäjiin on kielteistä ja se vaikuttaa asiakasmääriin ja menestymiseen.

Myöskään investointien puolesta alalla toimiminen ei ole helppoa. Tilan remontointi säädösten mukaiseksi voi maksaa kymmeniä tuhansia euroja. Uusi pizzauuni maksaa jopa 6 000 euroa. Vuokrat ovat kalliita, siksi moni ostaakin tilan. Yrittäjien puheissa toistuivat lisäksi pitkät työpäivät sekä rasitusvammat jaloissa ja käsissä ammattitaitteina. Mahdollisuutta lomaan tai sairauslomaan ei yleensä ollut.

Taulukko 5: Ravintola-alan yrittäjien tyytyväisyyden suhde Suomessa hankittuun koulutukseen

No.	Tyytyväinen	Haluaa olla yrittäjä*	Koulutus Suomesta	Huomioita
R1, R4, R10, R12	x	x	x	
R2, R6, R8, R9	-	x	-	
R3, R5, R7	-	-	-	Suomeen 90-luvulla.
R11	-	x	x	Turkkilainen kahvilayrittäjä alussa

*Ei tekisi palkkatyötä vs. tekisi palkkatyötä, jos omasta mielestä olisi mahdollisuus.

Menestyneimmät yrittäjät (R3 ja R11) ovat kaksi tyytymätöntä. R3 sanoi, että jos joku olisi neuvonut häntä, hän olisi hakeutunut oman alansa koulutukseen ja töihin Suomessa. Hänen ammatinsa oli auton asentaja. 1990-luvun alussa tulleet (R5 ja R7) sanoivat, että jos silloin olisi ollut mahdollisuus, he olisivat hakeutuneet töihin. Laman aikana töitä ei ollut. Myöskään maahanmuuttajille suunnattu koulutus ei ollut silloin niin järjestäytynyttä ja kaikkialla saatavilla. Kumpikin yrittäjä saapui Suomeen muualle kuin pääkaupunkiseudulle. Heillä molemmilla on yliopistokoulutus kotimaasta. R4 saapui 1990-luvun alussa pääkaupunkiseudulle. Hänellä on Suomesta kaksi korkea-asteen tutkintoa. Hän toimii myös asiantuntijayrittäjänä.

Taulukko 6. Kauppa ja palvelut

No.	Lähtömaa, suku- puoli, tulovuosi	Toimiala ja yrittämysuoto	Sijainti	Aloitus- vuosi	Koulutustausta	Tieto ja tuki aloittaessa	Startti- raha	Ennen yrit- täjyyttä
K1	Kiina, n, 2010	Erikoiskauppa , tmi	Itä-Suomi	2013	Kirjanpitiäjä, kotimaa, Opiskelee hum. tieteitä.	Internet, uusyrityskeskus	ei oik.	opiskelija (yhä)
K2	Kiina, n, 2010	Erikoiskauppa, oy	Itä-Suomi	2013	FM, esteetiikka, kotimaa. Jatkaa väitöskirjaa suom. yliopistoon.	Internet, te-toi- misto	ei oik.	opiskelija (yhä)
K3	Irak, m, 1997	Elintarvikekauppa, tmi	pk-seutu	2001	Peruskoulu	Otti itse selvää	-	työharjoittelu
K4	Tšekki, n, 2000	Erikoiskauppa, tmi > oy	Pohjois- Suomi	2007	Markkinointi, yliopisto	Kehitysyhtiö	x	opiskelija, töissä
K5	Venäjä, n, 2002	Erikoiskauppa, ky	Pohjois- Suomi	2013	lääkäri (kotimaa)	Yrittäjäkurssi	x	töissä
K6	Syyria, m, 1992	Erikoiskauppa, oy	Kaakkoi- Suomi	1994	Insinööri	Otti itse selvää	-	töissä
P1	Viro, n, 1992	Kampaamo, tmi	pk-seutu	1996	Kokki, kirjanpitiäjä, kampaaja (kotimaa)	lähipiiri, viran- omaiset	-	töissä
P2	Thaimaa, n, 2001	Parturi, tmi	Kaakkoi- Suomi	2011	Parturi (kotimaa)	lähipiiri	-	työtön
P3	Iran, m, 2002	IT	Pohjois- Suomi	2011	Yliopisto, kotimaa. IT, Amk, Suomi	Yrittäjäkurssi	x	opiskelija
P4	Iran, m, 1991	Taide, tmi > oy	pk-seutu	2007	Kauppakorkeakoulu, Suomi	Opinnot	-	töissä
P5	Kenia, n, 2009	Terveys, oy	Län- si-Suomi	2012	Terveydenhoitaja, Suomi	Yrittäjän am- mattitutkinto	x	töissä

Kauppa ja palvelut

Aluksi suomalaiset eivät uskaltaneet tulla sisään (K1, K2, K3, K4, P2, P3)

Ravintola-alan jälkeen maahanmuuttajataustaisia yrittäjiä toimii eniten kaupan ja palveluiden alalla. Useimmiten yritykset ovat pieniä, mutta tässä aineistossa tähän joukkoon kuuluu menestyneitä yrityksiä. Usein esille tulee yrittäjien korkea koulutus näillä aloilla. Päätyminen koulutustasoaan vaatimattomampiin tehtäviin ei johdu aina siitä, että koulutusta ei noteerata. K5 on koulutukseltaan lääkäri. Hänellä oli kuitenkin kauppa jo kotimaassaan. Suomessa hän ei halunnut aloittaa lääkärin muuntokoulutusta, koska oli omien sanojensa mukaan sen verran iäkäs, ettei halunnut kuluttaa vuosia opiskellen. K8 on koulutukseltaan insinööri. Ala ei häntä koskaan kiinnostanut, mutta hän päätti käydä koulutuksen loppuun. Kaupan ala on aina ollut hänen intohimonsa. Myös maahanmuuttaneiden toimintatavat perustuvat yksilöllisiin syihin ja elämäntilanteisiin.

Myös kaupan alalle kohdistuu sääntöjä ja tarkastuksia. Eri-tyisesti kun kyseessä ovat elintarvikkeet. Kaksikielisillä alueilla kaikissa tuotteissa täytyy olla sekä suomen että ruotsinkieliset ainesosaluettelot. Tämä on uusi sääntö ja aiheuttaa kaupan alan toimijoille valtavasti lisätyötä. Elintarvikeliikkeessä voi olla tuhansia tuotteita eri puolilta maailmaa. Yrittäjät tekevät hyvin pitkiä päiviä, koska heillä ei ole vara palkata työntekijöitä.

Naisia toimii erityisesti hyvinvointi- ja kauneuspalveluissa. Kontaktoin monia tämän alan yrittäjiä. Tilastoissakin esiin tullut yksinhuoltajuus korostui siten, että yrittäjän työpäivän jälkeen aikatauluihin oli mahdotonta sovittaa muuta lastenhoidon lisäksi. Usein naisten yritykset ovat pieniä ja toiminnalla onkin tarkoitus työllistää itsensä. Tällainen työ on hyvä mahdollisuus integroitua



**Usein esille tulee yrittäjien
korkea koulutus näillä aloilla.**



Taulukko 7. Asiantuntijat

No.	Lähtömaa, sukupuoli, tulivuosi	Toimiala ja yritysmuoto	Sijainti	Aloitusvuosi	Koulutustausta	Tuki ja tieto aloittaessa	Starttiraha	Ennen yritystäjyyttä
A1	Venäjä, n, 2002	Yrityskonsultti, tmi	Itä-Suomi	2012	Hum. maisteri, jatkaa väitöskirjaa.	Yrityspalvelut, yhteistyörytys	x	töissä
A2	Iran, m, 1992	Tulkki, oy	Uusimaa	1998	Merkonomi	koulutus, lähipiiri	-	töissä
A3	Iran, m	Tulkki, viestintä-tek-nologia, tmi > Oy	pk-seutu	2004	Useita tutkintoja Suomesta, ylin diplomi-insinööri.	Otti itse selvää, kirjallinen materiaali, viranomaiset.	x	töissä
A4	Thaimaa, n, 2003.	Tulkki, kääntäjä, tmi	pk-seutu	2008	Arkkitehti, kotimaa tulkin näyttötutkinto, Suomi	Internet, lähipiiri	-	töissä
A5	Azerbaidzhan, n, 2009	Viestintä, tmi	pk-seutu	2010	Taiteen kandi, Venäjä, jatkaa maisteriopintoja Suomessa	Internet, lähipiiri	ei oik.	opiskelija
A6	EU-maa, n, 2004	Terveys, tmi	pk-seutu	2009	Oma ala, ylipisto, kotimaa. Opintoja Suomessa.	Yrittäjäkoulutus, lähipiiri, neuvontapalvelut, oman alan liitto.	x	töissä
A7	Bangladesh, m, 1994	Terveys, oy	pk-seutu	2013	Sos. alan tutkintoja, Amk, Suomi	Internet	ei ha-kerut	töissä
A8	Iso-Britannia, m, 2000	Gamification, oy	pk-seutu	2012	Tekninen ja sosiologian tutkinto (kotimaa)	Internet	-	töissä

No.	Lähtömaa, sukupuoli, tulovuosi	Toimiala ja yritysmuoto	Sijainti	Aloitusvuosi	Koulutus	Tieto ja tuki aloittaessa	Starttiraha	Ennen yrittäjyyttä
A9	Venäjä, m, 2006	Viestintä, oy	pk-seutu	2012	Tekninen, AMK, Suomi	Yrittäjäkollegat, teemällä oppinut	x	töissä
A10	Kreikka, m, 1999	Viestintä, oy	pk-seutu	2012	Lukio (kotimaa)	Internet	x	töissä
A11	Turkki, m, 1989	Teknologia, tmi	Pohjois-Suomi	2005	Yliopisto-opintoja, tekninen, Suomi.	Yrittäjien nettifoorumit	ei oik.	töissä
A12	Kiina, m, 2001	Vientikonsultointi, oy	Pohjois-Suomi	2012	Tekninen, yliopisto, Kiina. Tekniikan tohtori, yliopisto, Suomi	Hautomo		töissä
A13	Iran, m, 1991	Viestintä, oy	pk-seutu	1997	Yliopisto, kotimaa	Otti itse selvää		töissä
A14	Viro, m, 1991	Peliteollisuus, oy	Kaakkois-Suomi	2011	Teknologia, yliopisto, Suomi	Oppilaitoksen yrittäjyysohjelma		Opiskelija
A15	USA, m, 2009 (suom. vanhemmat, asunut koko ikänsä Usassa.)	Teknologiatuotteet, konsultointi	Itä-Suomi	2013	Teknologia, Amk, Suomi	Hautomo		Töissä
A16	Venäjä, m, 2009	IT, omat tuotteet, oy	Itä-Suomi	2014	Teknologia, yliopisto, kotimaa, teknologia, Amk, Suomi	Internet, ystävät, hautomo		töissä

No.	Lähtömaa, sukupuoli, tulovuosi	Toimiala ja yritysmuoto	Sijainti	Aloitusvuosi	Koulutus	Tieto ja tuki aloittaessa	Starttiraha	Ennen yritystäjyyttä
A17	Venäjä, m, 2010	IT, omat tuotteet, oy	Itä-Suomi	2014	Teknologia, yliopisto, kotimaa, teknologia Amk, Suomi	Internet, ystävät, Hautomo	-	Töissä
	Kanada, n, 1994 Syntymämaa Ruotsi (5v) Suomessa (3 v) Kanadassa 20 v.				International relations, Yliopisto, Kanada, Kauppakorkeakoulu, Suomi			töissä
A18		Matkailu, oy	pk-seutu	2013		Hautomo	-	töissä
A19	Kiina, m, 2009	Teknologiatuotteet, oy	Itä-Suomi	2013	Teknologia, Amk, Suomi	Hautomo	-	opiskelija
A20	Australia, n, 2006	Kielen opetus, tmi	pk-seutu	2006	Business+IT, yliopisto aikuiskasvatus yliopisto, kotimaa	internet, yritysneuvonta, (kuuli siitä 2009)	-	B-lupa
A21	Yhdysvallat, n 2012	Design	Länsi-Suomi	2013	Arkkitehti	Neuvontapalvelut	x	osa aikatyö
A22	Bangladesh, m, 1999	Tuotesuunnittelu ja tuonti, ky	Pohjois-Suomi	2013	teknologia, yliopisto Suomi	Internet, ELY-keskus	ei oik.	töissä
A23	Vietnam, m, 1994	Teknologian vienti, oy	Pohjois-Suomi	2012	teknologia, AMK, Suomi	Hautomo, ELY-keskus	x	työtön
A24	Iso-Britannia, 1992	Viestintä, Ky	Pohjois-Suomi	2000	Yliopisto	Netti	-	töissä

suomalaiseen yhteiskuntaan, koska asiakastyö on vuorovaikutteis- ta.

Neljä haastateltavaa oli toiminut yrittäjänä jo kotimaassa. (K2, K3, K5, P2)

Palvelualalla toimii runsaasti rakennus-, siivous- ja kuljetusalan yrittäjiä. Valitettavasti heitä ei ole tässä aineistossa. Rakennusalan yrittäjiä on eniten virolaistaustaisissa, siivousalan afrikkalaistaustaisissa ja kuljetusalan venäläistaustaisissa. Miesvaltaisten alojen yrittäjiä oli vaikea tavoittaa. Heidän yrityksillään ei ole nettisivuja eikä toimipistettä. Soittaminen tuntemattomalle henkilölle ei tuottanut tulosta. Näitä yrittäjiä pitäisi tuntea tavoittaakseen heidät.

Asiantuntijat

"Pääni on pääomani." (A1)

Osaamisintensiiviset liike-elämän palvelut (Knowledge Intensive Business Services) ovat kasvava ala maahanmuuttajataustaisilla yrittäjillä.⁴⁶ Aloja ovat tutkimus, kehittäminen, tietojen käsittely, taloudelliset ja lainopilliset palvelut, mainos- ja markkinointi, tekniset sekä konsultti- ja henkilöstöpalvelut. Aineistossa valtaosa on asiantuntijayrittäjiä, koska tutkimuksessa yksi kiinnostus kohdistui yritysten kasvun mahdollisuuksiin. Näiden alojen toimintaedellytysten parantaminen on myös kansantaloudellisesti merkittävää. Haastateltavista viisi oli tullut Suomeen opiskelijoina, neljä oli entisiä Nokian työntekijöitä. Heistä kaksi oli osallistunut Bridge-ohjelmaan, kahta ei valittu ohjelmaan liian suuren tiimin vuoksi.

Yrittäjillä korostuu yhteistyökumppanien ja tiimien löytämisen merkitys. He kokivat, että Suomessa yrittämisen infrastruktuuri on toimiva, kuitenkin erityisesti rahoituksen saanti oli suurimpia kompastuskiviä. Poikkeuksen teki A14, joka ei ole halunnut ulko-



**Suomessa yrittämisen
infrastruktuuri on toimiva,
kuitenkin rahoituksen
saanti oli suurimpia
kompastuskiviä.**



puolista rahoitusta, vaikka sitä on ”tyrkytetty”. Yrittäjän poikkeuksellinen itsevarmuus nousi Lappeenrannan teknillisen yliopiston yrittäjyysohjelmasta, jossa ”sai kasvaa yrittäjäksi rauhassa oppilaitoksen turvaverkossa”. Ilmapiirissä yrittäjyyttä kohtaan koettiin Suomessa laajasti olevan parantamisen varaa.

Yrittäjien aloja olivat kieli- ja viestintäpalvelut, yrityskonsultointi, suomalaisen teknologian vienti, peliteollisuus, gamification⁴⁷, viestintäteknologia, 3D-tuotteet, omat ohjelmistot, matkailua tukevat palvelut ja terveystyökalut. Aineistossa on kolme yritystä, joista haastatteluun osallistuivat molemmat omistajat. Yrittäjät ovat korkeasti koulutettuja ja heillä on kokemusta opiskelusta ja työnteosta useista maista. Haastatteluista 13/21 on tehty englanniksi.

Tyytyväisimpiä yrittäjiä olivat ne, jotka olivat aloittaneet toiminnan viimeisen vuoden sisällä. He totesivatkin, että isoja vaikeuksia ei ole ainakaan vielä ollut. Heille ajankohtaisin asia oli yhä oman toiminnan rakentaminen.

3. Yrittäjyysmotiivit

Riskinottokyky

Yrittäminen on aina riski. (R2)

Maahan muuttaneiden yrittäjätunnetun taustalla mainitaan usein olevan korkeampi riskinottokyky kantaväestöön nähden.⁴⁸ Monet ottavat riskejä tuntematta niitä, paikallisia käytäntöjä tai liiketoimintaympäristöä. On eri asia ottaa tietoisia riskejä. Aineistossa neljä sanoi, ettei olisi ryhtynyt tähän, jos olisi tiennyt miten vaikeaa kaikki on. Monelle tulee yllätyksenä, kuinka erilaista yrittäminen on Suomessa verrattuna kotimaahan. Ymmärrys riskinhallinnan huomioonottamisesta kasvaa Suomessa vietetyn ajan, koulutuksen ja yrittäjäkurssin myötä. Riskinotto liittyykin yrittäjyyteen yleensä. Yrittäjä on usein tekemällä oppija, joka edistyy ja kasvaa yrittäjäksi yrityksen ja erehdyksen kautta. Epävarmuuden sietokyky kuuluu yrittäjyyteen yleensä ja nousee persoonallisuudesta ja arvoista. Voisi paremminkin sanoa, että maahan muuttanut ei pelkää niin paljon epäonnistumista. Yrittäjyys on kantasuomalaiselle riski, koska yrittäjäksi ryhtyttyään hän tietää jäävänsä yhteiskunnan turvaverkkojen ulkopuolelle. Niihin takaisin pääseminen myös kestää, jos joutuu lopettamaan toimintansa.⁴⁹ Useimilla maahan muuttaneilla ei ole koskaan tällaisia turvaverkkoja ollutkaan. He eivät ajattele samalla tavalla, koska pärjääminen on aina ollut omissa käsissä. Yhden haastateltavan yritys haettiin konkurssiin ja yrittäjä joutui työttömäksi. Hän perusti saman tien uuden yrityksen, koska ”perhe täytyy ruokkia myös niiden kuuden kuukauden karenssin aikana.” (R9)

Omaehtoisesta pärjäämisestä sanottua:

Moni ulkomaalainen on tottunut tekemään kovaa töitä, muuten olisi nälkä. (K4)

Neuvostoliiton hajottua oppi itse taistelijaksi. Äidillä oli varaa laittaa yksi lapsi kouluun, sisko meni ja minä menin töihin. (A9)

Köyhissä oloissa kaikki keinot keksittiin, että pärjättiin. Tultiin aina pinnalle, kun ei koskaan annettu periks. Todellakin kaikki suvun naiset oli tällaisia. Myös oma tytär täällä Suomessa. (P1)

Meillä Thaimaassa on sanonta, älä lainaa toisen nenää ja hengitä. Hengitä omalla nenällä. Koska tulevaisuutta ei kukaan tiedä. (P2)

Kulttuuri- ja hyvinvointierot eri maissa vaikuttavat yrittäjyysmotiveihin. Mitä matalampi elintaso ja huonompi perusturvallisuus, sitä suuremmalla todennäköisyydellä yrittämisen syyt ovat aineellisen hyvinvoinnin lisäämisessä. Mitä korkeampi elintaso, sitä useammin syynä on itsensä toteuttaminen ja itsenäisyys. Yrittäjyys on mahdollisuus kohota sosiaalisesti.⁵⁰ Yrittäjyysmotiveihin vaikuttavat kaikilla työtilanne ja sosiaalinen marginaalisuus. Yrittäjämysteiset asenteet ovat yrittämisen ehto mutta eivät tietenkään ainoa syy.⁵¹ Aineistossani myös Nokiasta irtisanotut yrittäjät sanoivat, että tarkoitus on työllistää itsensä, koska ei ollut muuta vaihtoehtoa.

Arvot

Istua kotona on sama kuin kuollut. (P3)

Arvot ovat yrittäjänkin maailmankuvan ytimenä. Ne vaikuttavat asenteisiin ja uskomuksiin. Yksikään ympäristötekijä tai tilanne ei yksin pysty käynnistämään yrittäjän sisäistä prosessia. Henki-



Mitä korkeampi elintaso, sitä useammin syynä on itsensä toteuttaminen ja itsenäisyys.



löllä pitää olla sopiva henkinen viritys,⁵² jotta hän motivoituisi itse toimintaan.⁵³ Epävarmoissa olosuhteissa vastuu pärjäämisestä on ihmisellä itsellään. Näin voidaan kokea myös muutettaessa uuteen maahan. Yhteiskunnallisen taustan lisäksi omat ja kulttuuriset arvot vaikuttavat toimintaan. Lapsesta asti on korostettu työntekoa hyvänä ja laiskuutta huonona asiana. **Työ arvona on etninen resurssi.** Se on kaikkien yrittäjyysmotiivien taustalla. Kotona istuminen kielteisessä merkityksessä tuli ilmi yhdeksän haastateltavan kohdalla.

Älä pelkää työtä. Se on vaikeaa, mutta parempi kuin istua kotona. (K3)

En halua istua kotona, haluan tehdä työtä ja maksaa mun verot. (R6)

Jos istut kotona, aika ei kulje. (R5)

Työn arvoa kuvattiin seuraavasti:

Ilmaista rahaa en ole ottanut ikinä. Isä on jo opettanut sen. Pitää olla ahkera. Saman opetan lapsille. Työ on ihmisen elämälle tärkeä, ei vain rahan takia. Ihmisellä tulee huono olo kun ei ole töitä. (R3)

Vanhemmat on opettanu, on tehtävä työtä. Siitä olen ylpeä turkkilaisissa. Jos turkkilaiset tulee tänne ja ei ole työtä ne lähtee pois. Ei kukaan halua tulla nukkumaan. Jos haluaa nukkua, on parempi jäädä Turkkiin nukkumaan meren rannalle. (R9)

”Älä työtä halveksi, koska se on elämän suuri pääoma.” Iranissa kannustettiin työllisyyteen, pitää kasvattaa siemen niin että jälkeen tulevat saavat sadon. (A3)

Työn tekemisen arvo yrittäjillä on vahva. He eivät halua ja eivät myöskään osaa istua kotona. Henkisen hyvinvoinnin edistäminen ei useimmiten ollut tiedostettua. He haaveilivat pienistä asioista,

lasten kanssa puistoon menosta ja vierailusta kotimaassa. Ajattelussa on selvä ero yksilökeskeisen kulttuurin edustajiin. Kerronnassa nousi esille muitakin toiminnan arvoja. Useimmiten mainittuja olivat hyvän tekeminen ihmisille ja ympäristölle sekä ihmisten kunnioittaminen.⁵⁴

Yrittäjyys työttömyyden vaihtoehtona

Meitä ikään kuin työnnettiin siihen. Ei meillä ollut muita mahdollisuuksia.

Nokiasta yrittäjiksi lähteneissä oli runsaasti maahan muuttaneita.⁵⁵ Nämä yrittäjät olivat haastateltavissa pieni määrä (4), mutta heidän tarinansa tuottivat mielenkiintoista aineistoa, joka voi tarjota näkökulmia sekä yhteiskuntaan integroitumiseen että siihen millainen yrittäjäksi lähtemisen tie on kestävä. Työperäiset tulijat voivat myös laajentaa kuvaa maahan muuttaneista. Moni jäi joka tapauksessa Suomeen, koska heidän perheensä ja elämänsä ovat täällä. Bridge-seurantaraportin mukaan suurimmalle osalle vastaajista pääasia yrittäjyydessä oli taata itselle toimeentulo.⁵⁶ Täten se ei eroa muiden maahan muuttaneiden, kantasuomalaisen tai kenenkään yrittäjyysmotiiveista. Kokemuksia yrittäjyyden aloittamisesta:

Ison korporaation sisällä elät kuin kuplassa. Kun meidät heitettiin ulos, et tiennyt yhteiskunnasta mitään.

Yrittäjyys oli mahdollisuus minulle, koska työtä olisi ollut vaikea saada. En ole enää nuorikaan. Ja suomalaiset työllistetään ensin. Moin talon yritystoimintaa varten. Vaimo työskenteli myös Nokialla ja sekin yksikkö suljettiin.

Onko yrityksen tie kestävä, jos perustamisen ainoa syy on vaihtoehto työttömyydelle? Useassa tutkimuksessa todetaan että ei. Nokiasta lähteneillä integraatio- ja yrityksen perustamisprosessi olivat päällä yhtä aikaa. (Saman ilmiön voi nähdä hyvin tyytymättömällä yrittäjällä R2.) Tämä on yksi syy heidän vaikeaan tiehensä. Oma ammatti-identiteetti voi olla hyvin vahva, mutta se ei ole sama kuin yrittäjäidentiteetti. Yrittäjäksi lähteminen Bridgen kautta on ollut hyppäämistä, siinä ei ole voinut ”kasvaa rauhassa yrittäjäksi turvaverkon sisällä”.

Bridge-selvityksessä ilmenee, että liiketoimintasuunnitelman tekoon oli aikaa kaksi kuukautta ennen sen esittelyä ja osa olisi kai vannonut enemmän tukea tähän prosessiin. Yrittäjyyden käytännöistä; verotus, talous, markkinointi ja kirjanpito, olisi sekä haastateltavieni että Bridge-seurantaraportin mukaan kaivattu lisää tietoa. Ohjelmaan lähtijöitä ohjattiin kuitenkin paikallisiin yrityspalveluihin ja heillä oli käytössään Help desk. Se oli vähiten käytetty palvelu yrittäjien keskuudessa. ICT- ja asiantuntijapalvelut kattoivat 40 % toimialoista, joille yrityksiä perustettiin. Seurantakyselyyn vastanneista 13 % vastasi, että *yrittäjyys oli keino välttää työttömyys*. Heillä yrittäjyyden lähtökohdat ovat selkeästi heikommalla pohjalla. Suurin osa (43 %) kuitenkin vastasi, että lähti yrittäjäksi, koska oli harkinnut asiaa jo pitkään. Heillä oli korkea yrittäjyysmotivaatio. Seurantaraportin mukaan 90 % Bridge-yrityksistä toimii edelleen aktiivisesti.⁵⁷

Jos ollaan rehellisiä, siellä yrityksissä on neljänlaisia; elossa, lopettaneita, vararikossa tai zombie. He haluavat välttää epäonnistujan leiman. Sekin pitää kertoa. Viralliset raportit kertovat vain, onko firma elossa tai lopettanut.

Olen tavannut muita Bridge-yrittäjiä, ja totuus on, että kun se raha on ollut lopussa, he ovat joutuneet ottamaan henkilökohtaista lainaa pärjätäkseen seuraavat kuusi kuukautta ja seuraavat. Moni on sulkenut.

Neuvontapalveluja ja ohjausta käyttivät vähiten henkilöt, joilla oli teknillinen tausta. He kokivat teknologiset resurssit⁵⁸ tärkeimmäksi ohjelman hyödyksi.⁵⁹ Suuri osa yrittäjistä oli myös teknisiltä aloilta. Alan ammattilaisilla on monesti melko tekninen oppimistapa.⁶⁰ Samoin on monella maahan muuttaneella. Heille voi olla vierasta sisäistää itseä analysoivaa, reflektoivaa oppimistapaa. Opetus kotimaissa on monesti tiedon siirtoa ja ulkoa opettelua. Yrittäjäksi lähteminen teknisenä siirtymänä ei toimi. Ennen pitkää toimija huomaa, että hän on yrittäjä myös persoonana. Ihminen prosessoi toimintaansa ja omaa suhdettaan ympäristöönsä kommunikaatiossa toisten ihmisten kanssa. Sille antautuminen voi tuoda lisää suunnitelmallisuutta ja tukea yritystoimintaan. Seuraava kommentti on yrittäjältä, jota ei valittu Bridge-ohjelmaan. ”Sinä tarvitset mentorin tai valmentajan siihen prosessiin.”

Yrittäjäpolkuja on kuitenkin yhtä monta kuin kulkijaa.⁶¹ Yrittäjyyteen voidaan olla hypätty tai siirrytty harkitusti. Molemmilla tavoilla voi onnistua. Toisille sopii nopea muutos ja toiset haluavat rakentaa uraa rauhassa.⁶² Länsi-Euroopan 1970-luvulla aloittaneet ensimmäiset maahanmuuttajataustaiset yrittäjät olivat tulleet tänne työn vuoksi.⁶³ Työperäiset maahan muuttaneet ovat nytkin yksi yrittäjäpotentiaalinen ryhmä, jonka yrittäjyyteen kannustamiseen ja edellytysten turvaamiseen täytyy panostaa.

Yrittäjyys ei ole seurausta mistään yksittäisestä seikasta, vaan erilaiset yrittäjän taustaan, tilanteeseen ja henkilökohtaisiin ominaisuuksiin liittyvät seikat vaikuttavat monimutkaisena prosessina toisiinsa. **Yrittäjäksi ryhtyminen on aina prosessi.**⁶⁴ Kysymykseen, miten päädyit yrittäjäksi, tuotti joka kerta haastateltavan henkilökohtaisen tarinan, johon liittyy niin yrittäjäksi työntäviä kuin vetäviäkin tekijöitä. On mahdotonta erottaa niitä irralleen kunkin henkilökohtaisesta tarinasta. Yrittäjä ei halua tai sovellu toisen palvelukseen,⁶⁵ hän on henkilö, joka haluaa osaamisensa käyttöön, hän näkee mahdollisuuksia, hän on tekemällä oppija, hä-



**Kysymykseen, miten
päädymt yrittäjäksi, tuotti
joka kerta haastateltavan
henkilökohtaisen tarinan.**



nellä on toiminnassaan omat arvot ja joille haluaa olla uskollinen. Osa on synnynnäisiä yrittäjiä. Seuraava tarina kuvaa hyvin eri yrittäjyysmotiivien yhdistymistä.

Viestintäteknologia-alan yrittäjän kertomus

En saanut työtä. En ollut Suomen kansalainen, enkä saanut lainaa. Sitten pääsin töihin, ajattelin investoida oman palkkani, että olisin tullut osakkaaksi. Tuli konkurssi, onneksi en ollut osakas. Hain kahteen ammattikorkeaan töihin. Pääsin toiseen heti. Esimies oli luova ja kannustava ja ehdotti jatko-opintoja. Menin yliopistolle, huomasin että ohjaajalta puuttui tunneäly ja en voi tehdä organisaatiossa työtä, jos ihmisellä ei ole mitään arvoa.

Otin opintovapaata ja lähdin perustamaan ravintolaa. En tiennyt alasta mitään. Kaveri näytti mulle väärennettyjä papereita. Se oli maahanmuuttaja. Lainasin rahaa yhdeltä tutulta Ruotsista 40 000 euroa. Hän luotti. Ensimmäisen kuun myynti oli 2 000, edellisen omistajan mukaan se oli ollut 15 000. Olin siinä seitsemän kuukautta. Huomasin että kaveri oli muitakin huijannut aiemmin. Sain sen myynnin olemaan 17 000 kuussa. Möin sen takaisin sille keltä ostin. Hän sai sen ravintolan alas kuukaudessa. Puolet olen tähän päivään mennessä maksanut siitä lainasta pois.

Menin kiltisti takaisin yliopistolle ja olin äärimmäisen aktiivinen. Kun sopimus loppui, lähetin yli 600 hakemusta. Yksi firma sanoi, olet sopivin ehdokas tähän tehtävään, mutta koska et ole suomalainen, emme palkkaa sinua, koska me menetämme asiakkaitamme. Silloin kirjoitin Helsingin Sanomiin ja ehdotin että olisi julkisella alalla ainakin kiintiö maahanmuuttajille. No nyt siellä on.⁶⁶ Sitten olin työtön hoidin lasta kotona kaksi vuotta.

Olen oppinut, että pitää epäonnistua ainakin viisi kertaa ennen kuin onnistuu. Oon henkisesti yrittäjä. En viihdy virastossa. Siellä ei oo mitään haastetta. Mulla on pää täynnä ideoita. Jo 7-vuotiaana mulla oli oma myyntikioski. En halua olla lokki, joka lähtee hankkimaan ruokaa ja tulee kotiin nukkumaan. Se ei tyydytä minua ollenkaan.

4. Kokemuksia yrittäjyyden alkuvaiheesta ja rahoituksesta

Aloittavan yrittäjän palvelut

Jos sinä yrittäisit perustaa yrityksen Venäjälle, se olisi mahdotonta. (A16)

Yrittäjäksi ryhtyvä toimii tietyissä sosiaalisissa, taloudellisissa ja kulttuurisissa puitteissa. **Ympäristön yrittäjämönteisyys vaikuttaa yrittäjäksi päättämiseen.**⁶⁷ Kaikki palveluista tietoiset haastateltavat korostivat, että Suomessa on hyvä yrittämisen infrastruktuuri, asioiden eteneminen ei riipu siitä, kenet tunnet, kysymyksiin vastataan, neuvontapalvelut ovat ilmaisia. Englantiakin osataan virastoissa pääosin hyvin.⁶⁸

Haastateltavista vain 8/46 oli käyttänyt yritysneuvojen palveluja. Heistä kaksi oli kuullut neuvontapalveluista myöhemmin, ei yrityksen aloittamisvaiheessa. Yksi oli perustanut yrityksen Helsinkiin vuonna 2006 ja ei ollut tähän päivään mennessä kuullut Naisyrittäjyyskeskuksesta. (A20) Yksi koki saaneensa yrityspalveluista erittäin epäkohteliasta ja huonoa palvelua (R2), toinen kertoi, että suhtautuminen asiakkaaseen oli halveksivaa. (A18). Yrittäjäkurssin tai muun yritysvalmennuksen oli käynyt seitsemän haastateltavaa. He olivat saaneet muita useammin starttirahaa ja rahoitusta. Yksi oli käynyt Omalle yrittäjäuralle maahanmuuttajanainen-valmennuksen, ja koki sen erittäin hyödylliseksi. Koulutuksesta hän sai

tietää ilmaisjakelulehdestä. (A6) Hyvää palvelua saanut mainitsi neuvojan jopa nimeltä, samoin se, joka koki saaneensa huonoa palvelua. Eräs haastateltava oli käynyt uusyrittäjäkeskuksessa yhteensä kolmen liikeidean kanssa ja eikä häntä tuettu missään niistä. (R2) Myös Heinosen aineistossa on vastaavia kokemuksia. Yrittäjäksi oli silloinkin ryhdytty neuvoista huolimatta. Uusyrittäjäkeskuksesta oli sanottu asiakkaille, että kyseessä on riski, koska olet ulkomaalainen.⁶⁹ Neuvontapalveluista sanottua:

Oikein hyvä ihminen oli. Ja autto mua saamaan starttirahan. (R9)

Kolme vuotta tuhlasin aikaani. Hän antoi ohjeita, tein kaiken mitä pyydettiin. Mentaliteetti on, että mitään ei voi tehdä, liian riskialtista ja on kilpailua. Aina on kilpailua! Mulla oli kaksi loppuun tehtyä suunnitelmaa. (R2)

Täytyy olla avoin mieli ja asenne. Miten voin auttaa sinua? Se on numero 1. En ole kuullut sitä täällä vielä missään. Heidän täytyy ymmärtää, että me olemme asiakkaita. (A18)

Joka viikko 8 kuukautta puoltoista tuntia oli tapaaminen. Korjasin joka virheen ja toimitin uuden paperin. Sen jälkeen se sano ei. Miksi ensimmäinen päivä et sanonut ei? Ei ole hyvä idea. Nyt voi olla ihan turha, mutta ei ennen ollut lentokoneitakaan. Paljon olen hävinnyt kun siksi aikaa piti palkata joku muu töihin. Yhteensä kaks ja puol tuntia meni, kun kävin autolla. Halusin luoda sellaisen bonusjärjestelmän asiakkaille. Tästä tulosta pitää kuulemma laskea vero. Miksi teen valtion työnkin? Ilmaisen ruoan saa antaa ja jos Prisma antaa bonuksia asiakkaille, se ei ole ongelma, mutta jos Ali antaa, se on ongelma. (R6)

Saatu palvelu ja asiantuntemus riippuvat täysin palvelevasta työntekijästä. Varsinkaan valtion virastoissa ei ole standardimenettelyjä tai palvelun laatukriteereitä käytössä. Epätasalaatuisesta palvelusta tuli 15 mainintaa.

Jotkut ihmiset eivät ole niin hyviä asiakaspalvelussa. Eri päivinä he sanovat eri asioita. Se ei ole hyvää mainetta organisaatiolle. Onnistun kyllä saamaan oikean tiedon, kun tarpeeksi yritän. Se vain on ajan hukkaa minulle. (A22)

Yksi totesi, että aloittavan vieraskielisen yrittäjän tilannetta ei voi verrata suomenkieliseen. Hän kuitenkin uskoi, että järjestäytynyt yhteiskunta hoitaa asian kuntoon ja tulevilla yrittäjillä on helpompaa. (A9) Kolme haastateltavaa korosti, että oma asenne vaikuttaa palvelun saantiin: *”Jos lähtökohta on se, että viranomaiset tekee sun elämästä hankalaa, se ei oo hyvä. Kieli on myös vaikuttava tekijä.”* (A3.) On kuitenkin ammatillisuutta suhtautua jokaiseen asiakkaaseen yhdenvertaisesti. Monesti viranomaisilla on taipumusta olla hankala sille, jonka he itse kokevat hankalaksi. Tämä ei ole ammatillisuutta. *”On huono yhdistelmä jos asiakaspalvelussa toimii kyy-ninen henkilö.”* (A7) Kommentti on yrittäjän, joka on toiminut pitkään sosiaalialan esimiestehtävissä. Ely-keskus sai kiitosta kaikilta sen palveluja käyttäneiltä. *”Siellä todella paneuduttiin yritykseni tapaukseen.”* (A22)

Hautomoiden palveluja oli käyttänyt seitsemän haastateltavaa. Heistä viisi koki palvelut hyvin hyödylliseksi. Palveluja käyttäneet eivät puhuneet suomea tai ruotsia. Hautomoihin ohjautuminen onkin erityisen tärkeää opiskelijoina Suomeen tulleille. Kahdelle hautomoon meno oli tapahtunut liian myöhään. (A9, A10) Kaksi yrittäjää kertoi, että oli saanut hautomossa tietoa erilaisista rahoituskanavista ja siellä oli autettu hakemusten täytössä. (A22, A23). Selvityksen mukaan esimerkiksi Aalto Start Up-centerissä olleet yritykset ovat tietoisempia rahoituskanavista ja niiden yleisimpiä rahoittajia ovat Ely-keskus ja Tekes.⁷⁰



**Jos Prisma antaa bonuksia
asiakkaille, se ei ole
ongelma, mutta jos Ali
antaa, se on ongelma.**



Hautomoista sanottua:

Täällä on hyvä printteri. (naurua) Mutta hautomot eivät ole lähelläkään sitä, mitä Yhdysvalloissa tai Saksassa. Sijoittajat ja bisnesenkelit tulisivat käymään ja olisi tapaamisia ja tapahtumia. San Franciscossa hautomo oli keskeisimmällä paikalla kaupungissa. He maksavat, että sinne tulee parhaat bisnesiivot maailmasta tapaamaan start up-yrittäjiä. Saman hinnan mekin maksamme täällä kuukaudessa. Tänne tulee tyypejä jotka tarjoavat palvelujaan, osta osta, entä minä, joka yritän myydä? Tasapuolisesti hautomon pitää tarjota palveluja kyllä, mutta myös mahdollisuutta myydä jotain. Luulen että tämä johtuu siitä, että nämä pyöriivät EU-rahalla. (A10)

Tässä kahvilassa vain sinä ja minä tiedämme, mikä Protomo on. (A20)

Edellinen kommentti kuvaa hyvin sitä, että harva korkeakoulujen ulkopuolella tietää, että heilläkin on mahdollisuus hakeutua hautomoihin. Myöskään opiskelijat eivät ole tasa-arvoisia yrittäjyyspalvelujen saannissa. Aalto-yliopistoon tulleet taideopiskelijat eivät saa ohjausta yrittäjyyden käytännöissä. Siellä yrittäjäksi kuitenkin kehoitetaan, koska se on oppilaitoksen mukaan ainoa keino saada tehtyä toimeksiantoja, joita opiskelijoille tulee tiedoksi intranetin kautta. (A5) Yrittäjä totesikin *”Ehkä meillä pitäisi olla yrittäjyys- ja markkinointikurssi.”* Haastateltava ei ollut tietoinen laskutus- osuuskunnista tai – yhtiöstä.

Haastateltavista 13 oli saanut starttirahaa. Osa ei ole tarvinnut tai ollut siihen oikeutettuja. 90-luvulla starttirahaa on saattanut saada myös ravintolatoimintaan. Silloin ravintoloita ei ollut niin paljon ja laman aikana yrittäjyyttä on haluttu tukea. Yrittäjäkurs- sin käyneet ovat varmimmin saaneet starttirahaa. Asianmukaisessa tiedotuksessa starttirahaan liittyen havaittiin kuitenkin ongelmia:

Olin hiukan pettynyt starttirahaprosessiin. Se oli vähän hämäävää viestintää. Sitä pitääkin hakea aina uudestaan puolen vuoden päästä.

Sain 12 kuukautta ja en jatkoa. Katottiin että toiminnassa ei ole omaa tuotetta ja menestyminen kestää liian kauan. Minusta asetukset laahaavat kehityksen perässä. Ja jos on jo rekisteröinyt yrityksen, vaikka ei olis aloittanu mitään liitetoimintaa, niin ei voi saada sitä. Minusta se sääntö on tehty viranomaisten näkökulmasta. Pitäis astua yrittäjän saappaisiin. (A23)

Kertoja perusti yrityksen myös alkuperämaahansa viedäkseen sinne suomalaisia teknologiatuotteita. 1,5 vuotta on lyhyt aika asian-tuntijayrittäjälle saada toimintaa tuottavaksi. Haastateltavissa oli myös neljä heitä, jotka eivät tienneet, että rahaa täytyy hakea ennen kuin yritys on rekisterissä. Tämä on tyypillistä kaikilla yrittäjillä. Aineistossani on Melin & Melinin tutkimuksen kaltaisia kokemuksia siitä, että rahan hakija valmistelee suunnitelmaa ja papereita ja vastaus on esimerkiksi, että tietyn alan yritykselle ei myönnetä starttirahaa alueen kilpailutilanteen takia. Yrittäjät toivovat, että tämä kerrottaisiin jo ennakoon, kun asia on kerran tiedossa.⁷¹ Mistä tämä johtuu? Ihmisillä on oikeus hakea starttirahaa, sen myöntää te-toimisto, ei yrityspalvelu. Siellä ei voida torjua hakemusta, vaikka tulos olisi tiedossa.

Yhdysvalloista tullut yrittäjä oli hämmästynyt ja kiitollinen starttirahan olemassa olost. Samaan aikaan suomalaiset sanoivat hänelle, ettei kannata ryhtyä yrittäjäksi, koska starttirahakin on niin pieni. Hän sai hyvää neuvontaa kunnan yritystalosta, johon hänet ohjasi suomalainen tuttu. (A21)

Rahoitus ja kasvun esteet

Monet turkkilaiset on naimisissa suomalaisen kanssa. Ne auttaa lainoissa ja papereissa. Jos ei ole suomalaista kaveria on vaikeaa. (R6)

Aineistossani on kuusi yrittäjää, jotka olivat saaneet ensimmäisen lainansa suomalaisen puolison avulla, omaiset lainasivat rahaa tai puoliso toimi takaajana. Lähipiiriltä lainaa saaneita oli yhteensä seitsemän, pankilta kahdeksan ja Finnveralta kuusi yrittäjää. Yksi ei ollut saanut Finnveran lainaa, hän ei myöskään tiennyt yrittäjäneuvontapalveluista, eikä hänellä ollut koulutusta Suomesta. Ely-keskukselta rahoituksen saaneita oli neljä, Tekesilta kolme ja Finnfundilta kaksi yrittäjää. Tosin toinen heistä oli kuullut siitä alkuperämaansa yhteistyökumppaneilta. Yhdellä oli muu investointi ulkomailta. Yrittäjistä 17 ei ollut tarvinnut tai hakenut lainaa tai rahoitusta.

Maahanmuuttajataustaisista yrittäjistä on aiemmin annettu kuva, että *”he joutuvat turvautumaan sukulaisten apuun”*.⁷² Läheisille voi olla velkaa kauemmin ja he ymmärtävät jos yrittäjyyden alkutaival on hankalaa. Pankin ja Finnveran kanssa on toisin. *”Voi mennä nimet ja elämästä tulee vaikeaa”* (R9) Luottotietojen menetyks on suuri pelko. Läheiset auttavat, ettei näin tapahdu. On myös tavallista, että rahoitusta tulee monista lähteistä.⁷³ Lainojen vakuuksina oli monella omaisuutta, kuten taloja. Rahoituksen saanti on yksi vaikeimmista asioista. Sekä Ely-keskuksen että Tekesin rahoitukseen vaaditaan omarahoitusosuus, Finnveran yrittäjälaina edellyttää omarahoitusosuutta. Pienelle yrittäjälle se voi olla hankalaa. Näitä rahoituksia voi hakea vain, mikäli yrittäjän henkilökohtainen talous on kunnossa.

Rahoituksen hausta sanottu:

Tämäkin on liian vakavaa Suomessa. Niin kuin Tekes, voit hakea satojatuhansia tai miljoonia johonkin huippuun hankkeeseen. Entäs jos tarvitset tonnin hyvän tietokoneen ostoon tai käyntikortteihin? (A18)

EU sääntelee kilpailua. Markkinaselvitykseen toisessa maassa ei saa myöntää tukea. Tukiin pitää osata muotoilla se asia niin, että se menee läpi. (A23)

Haimme Tekesistä rahaa, emme saaneet ensin. Pitää rakentaa suhdetta ennen kuin he luottavat. Se kesti 6-8 kk. Ne olivat hyvin kriittisiä aikoja. Täytyy todistaa olevansa hyvä. Se on osa peliä. Ulkopuolinen, kuin musta joutsen joukossa, ei tiedä sitä ensin ja ymmärrän sen. Nyt he tietävät keitä olemme ja luottavat. Tekesin sivuilla on monia tuettuja yrityksiä. Mitä ne kaikki ovat saaneet aikaan? Meillä on kaikki avointa, nettisivuilla löytyy jokainen penni, tuet ja sijoitukset ja miten ne on käytetty. (A10)

Myös Bridge-ohjelmassa aloittaneet yritykset ovat kokeneet rahoituksen saannin vaikeimmaksi asiaksi yrittäjyyden tiellä.⁷⁴ Rahoitus-tilanteeseen vaikuttaa vallitseva yhteiskunnallinen ja taloudellinen tilanne. Positiivisesti voi vaikuttaa lisääntynyt tietoisuus eettisistä ja ekologisista tuotteista, siihen markkinarakoon iskeminen voi tuoda rahoitusta ja kiinnostusta yritystä kohtaan. (A22). Yrittäjä, joka hakee rahoitusta projekteille erikseen kertoi:

Kokemukseni ei ole kovin positiivinen. On helppo aloittaa yritys, mutta mistä tulo tulee ja miten selvitä? Varsinkin jos on uusi palvelu, kuten minulla, tällaiset yritykset kasvavat liian hitaasti ja kuolee. Entä kun oma raha loppuu? Aloittaa ja pärjätä on kaksi eri asiaa. (A12, joka möi talonsa.)

Sijoittajapääoma

Olin (kansainvälisessä sijoittajatapahtumassa) Slushissa. Tämä start up-hype vaikuttaa keinotekoiselta. Minimaalinen määrä saa rahoitusta 1-3 vuodessa. Yksi sadasta menestyy. Tämä on taistelua olemassaolosta. (A5)

Kilpailu pääomarahoituksesta on kovaa. On väliä sillä missä maassa sijaitsee. Rahoittaja saattaa haluta, että yritys on lähellä, että toimintaa voi seurata. (A9, A10) Iso-Britanniasta lähtöisin oleva yrittäjä sanoi, että hänellä olisi kontakteja sinne, mutta ulkomaista

yhtiötä ei rahoiteta, koska silloin rahoittaja ei saa verovähennyksiä sijoituksestaan. Yrityksen rekisteröityminen Iso-Britanniaan taas toisi kahden hengen yritykselle kohtuuttoman määrän lisää hallintoa ja jo nyt yhden henkilön aika ei riitä hallinnon ja rahoituksen haun hoitamiseen. Nämä molemmat ovat asioita, jotka eivät tuo kassavirtaa. Hän kertoo:

On niin monta rahoituksen etsijää. Olen mennyt sijoittajatapahtumiin ja pitänyt 90 sekunnin pitchin.⁷⁵ Olen saanut kyllä positiivista palautetta. Totta puhuen, minusta se on ajantuhlausta. On tätä puhetta liittyen Suomeen, Rovioon ja SuperCelliin. Se on hienoa, jos olet 25-vuotias, mutta jos olet jo 40, sinulla ei ole aikaa tehdä työtä sen eteen 20 vuotta ja maksaa asuntolainaasi. Tässä iässä on jo palkkaodotuksia. Tarvitsee kassavirtaa. Olemme yrittäneet tätä nyt 14 kuukautta ja emme ole vielä voineet maksaa itsellemme palkkaa. Se ei ole kestävä. Olen jo aika väsynyt etsimään sijoittajaa. Tämä on hetki ennen huippua, joko kuolet tai pääset johonkin suuntaan. Meidän alaa Euroopassa rahoittaa pari sijoittajaa. On helppo saada ensimmäinen tapaaminen ja toinenkin, mutta saada ihmiset sitoutumaan on hankalaa. Tarvitsemme varmaan konsultaatiota jostain. (A8)

Haastateltava mainitsi, että hänestä virkamiehen antama neuvonta yritysasioissa ei ole kovin uskottavaa. Hän haluaisi kuulla neuvoja siltä, joka on itse ollut samassa tilanteessa, yrittänyt kasvattaa toimintaansa ja lopulta onnistunut. Virkamiehillä ei myöskään ole tietoa uusista toimialoista. (A8, gamification) Suomessa yritysten rahoittamista onkin arvosteltu siitä, että se on virkamiesjohtoista.⁷⁶ Tekesiltä eniten rahoitusta saaneet yhtiöt ovat valmiiksi suuria ja vakavaraisia.⁷⁷ Vuoden 2012 yritysrahoituskyselyn mukaan rahoituksen saanti ja erityisesti liian kovat vakuusvaatimukset ovat ongelma pienille yrityksille.⁷⁸ Erilaisia keinoja on kuitenkin olemassa. Kauppalehden mukaan helmikuussa 2014 Euroopan aluekehitysrahastosta siirrettiin Oulussa viisi miljoona euroa Northern Star-

tup Fund –riskirahastoon. Sijoitus on tarkoitettu kasvuvaiheen yrityksille työllistämistä varten.⁷⁹

Suomen bisnesenkeliin yhteenliittymän (Fiban) tuoreen selvityksen mukaan rahoitusta on saatavilla, mutta yrityksiltä ei löydy tarpeeksi riskinottoa. Bisnesenkeli ei myöskään halua ottaa riskiä, jossa menettää sijoituksensa.⁸⁰ Maahanmuuttajataustaisten on vaikea päästä ulkopuolisina sisään verkostoihin, jotka helpottaisivat rahoituksen saantia.

Viestintäalan yrittäjän kertomus

Hallintoa ei voi ulkoistaa, se maksaa niin paljon. Täällä (hautomossa) on lähes kaikilla sama ongelma, firman aivot hoitavat byrokratiaa. Jos kyllästymme tähän, voimme pakata laukut 24 tunnin sisällä. Lähteä Yhdysvaltoihin. Verotuskin on helpompi siellä. Maksoimme 50 000 euroa veroja ensimmäisen puolen vuoden aikana. Se ei tuntunut kovin reilulta alkavalle yritykselle.

On vaikea löytää täältä tiimejä ja tarpeeksi osaavia ihmisiä. Itse asiassa Google teki haastatteluja täällä ja paljon ihmisiä lähti Yhdysvaltoihin 2011–2012, myös monet Nokia-ihmiset. Olemme kyllä löytäneet laadukkaita työntekijöitä työttömistä, mutta tämä lastenvahti-meininki ei oikein istu kasvuyritykseen. Tässä on kyse pärjäämistäistelusta, ei vain palkanauhan saamisesta loppukuusta. On kulttuuriero tässä, sinun täytyy todella taistella sinun talvisotaa samalla, ei niin että kahdeksalta sisään, neljältä ulos. Me olemme kuitenkin palkanneet niitä ihmisiä oikeasti töihin sen jälkeen, eikä hyväksikäytetty sitä palkkatukisysteemiä.

Jos haluat kasvaa, täytyy vakavasti alkaa etsimään rahaa, mutta törmäät kuin johonkin rajaan. Kilpailijamme Yhdysvalloissa esimerkiksi saavat sieltä rahoittajan. Meille se ei toimi, koska sijoittaja haluaa että olen lähellä ja seurata mitä teen. Se tarkoittaa heti lähtöä Suomesta. Toivon että Euroopan unioni näkee tämän external venture⁸¹ pääoman ongelman ja tekee sille jotain. Pääomasijoittamisen rakenne Euroopassa puuttuu kokonaan. Täällä ollaan yhä kuin kylän miehiä. Vaikka Euroopassa on sekä voimakkaita pankkeja että rikkaita ihmisiä, jotka voisivat sijoittaa. Milloin olet kuullut, että joku tunnettu henkilö

sijoittaisi johonkin yhtiöön? Monesti se sijoittajan nimi antaa yritykselle uskottavuutta. Täällä ei näe tätä.

Me olemme osa yhteiskuntaa. Meillä pitäisi olla pääsy erilaisiin ajatushautomoihin ja koulutus- ja ICT-yhteisöihin jakamaan ideoita ja visiota. Ehkä joku päivä huomataan että noilla tyypeillä on hyvä visio. Avoin yhteiskunta tarkoittaa, että se katsoo mitä resursseja ulkomaalaisilla on tarjota. Tänä aikana isoin pääoma on ihmisten älyyn perustuva tietoyhteiskunta. Suomen on mahdollista hyötyä siitä mitä meillä on. Me olemme varmaan Suomen monikulttuurisin start up. Meillä on töissä 11 eri kansallisuutta. Uskomme että monimuotoisuus tekee yhtiöstä menestyvän. Globaali ymmärrys kulttuureista, kuinka puhua ja markkinoida palvelua eri maihin.

On vähän hassua, että ruotsalainen tv-kanava ja sanomalehti on haastatellut meitä. Ei koskaan suomalainen. Italiassa, isoimmassa sanomalehdessä, Hong Kongista, New York Times... On huomioitu meidän ympäristöarvot tai että on tehty Afrikassa pro bono- juttuja. Me ollaan nostettu suomalaista imagoa maailmalla. Joka jutussa aina sanotaan että tullaan Suomesta.

Kasvun esteitä

Haluaisin nähdä sen päivän, että tuotteemme ovat tunnettuja ja brändimme näkyvä. Ei vain Suomessa, vaan Skandinaviassa, ehkä koko Euroopassa. (A22)

Rahoituksen lisäksi Suomessa on muitakin kasvun esteitä. Ei ole uskallusta luottaa uuteen tai vieraaseen toimijaan, kykenemättömyys markkinointiin ja riskinottoon. Markkinointia ei opi koulussa istumalla. Suomalaisetkaan huipputuotteet eivät myy itse itseänsä.

Suomessa ollaan liian arkoja tekemään kokeiluja. Täällä tiedetään että osataan tehdä hyviä tuotteita, mutta ei osata mennä kertomaan siitä edes naapurille, vaan naapurin pitäis ite tietää. Meidän alan seminaarissa puhuttiin alan kehittämisestä Suomessa. Siinä mainittiin kauppa

kerran, mutta investoinnista puhuttiin suuria lukuja. Minä kysyin, miten me voidaan investoida, jos meillä ei ole samanaikaisesti panostusta markkinointiin? Me ei olla tässä yksin. Maailmassa on muitakin maita, joilla on hyviä tuotteita. Se on kuuma aihe. Ei ole konkretiaa tähän. Puhutaan ympäriryöreitä. Visioni on sairaala, jossa on kokonaan suomalainen teknologia. (A23)

Perustin Kurdistaniin firman, satelliittiin perustuva internet. Sain yhteistyökumppanin Englannista, yritin Soneralta, mutta heitä ei yhtään kiinnostanut. (A3)

Molemmilla on yritys perustettuna ja liikeyhteyksiä alkuperämaihinsa, toisella myös kaksoiskansalaisuus. He tuntevat paikallisen toimintakulttuurin. Yhteistyökumppanien ja tiimien löytäminen koettiin yhdeksi vaikeimmista asioista. (10 mainintaa)

Täällä on 50000 pientä yrittäjää yksin, ei paikkaa minne mennä, yksityksissä. Yrittäjyys ei ole yksin tekemistä. Mistä löytäisin tiimin, samanhenkisiä ihmisiä? En halua vain sennitellä jotenkin, haluan tehdä muutosta. Ideani voisi olla globaali. (A18)

Verkostot merkitsevät kaikkea. Et voi olla yrittäjä yksin. (A22)

Voi näyttää siltä, että Suomessa verkostoituminen olisi helppoa. Kuuden kättelyn teoriasta sanotaan, että Suomessa oikean henkilön kohtaamiseen tarvitaan vain kolme henkilöä. Yrittäjiltä tuli teräviä havaintoja siitä, mikä estää suomalaisia verkostoitumasta ja markkinoimasta. Johtopäätös on, että se johtuu kielestä ja kulttuurista. Asiaan kiinnittivät huomiota erityisesti yrittäjät, jotka ovat opiskelleet ja työskennelleet liiketalouden alalla anglosaksisissa maissa ”Täällä on kuin emotionaalinen seinä, kohtaamattomuus vastassa. Se kestää kauan.” Hän on sitä mieltä, että ihmiset ovat omissa lokeissaan. Yhteiskunta auttaa heitä niissä ja siksi yhteistä suuntaa ei ole. (A20) Yrittäjä opettaa englantia suomalaisille. Hän jatkaa:



**Verkostot merkitsevät
kaikkea. Et voi olla
yrittäjä yksin.**



Kun suomalainen puhuu englantia, vahva ääni häviää, asento muuttuu ja hartiat painuvat kasaan. Haluan kannustaa, antaa rohkeutta puhua englantia. Ei tarvitse olla täydellinen kielioppi, mutta minä näen mistä se ajatus tulee, sieltä samasta luokahuoneesta missä yritin opiskella suomea. Se oli kaikkea muuta kuin opin koulutuksessa.⁸² Opettaja puhuu yksin ja kirjoittaa tauluun kieliooppia. Ei vuorovaikutteisuutta. Se pitää olla niin päin, että opiskelijat puhuvat. Tolkien otti mallia suomen kielestä. Kun tulin tänne, näin että täällähän se haltija-kansa asuu. Ovat hyvin käytännöllisiä ja piileskelevät. (A20)

Kieli ja kulttuuri vaikuttavat markkinointikykyyn:

Suomen kieli on pragmaattinen ja melko mustavalkoinen. Sitä puhutaan matalalla äänellä ja vakavasti. On suuri ero, kun ruotsia puhuttaessa hymyillään ja kieli on kohteliaampaa, siten se on lähempänä englantia. Kan jag ha, sen sijaan Suomessa sanotaan anna mulle. Tämä ei ole hyvä lähtökohta markkinoinnissa. Tästä syystä ruotsalaiset menestyvät paremmin. He osaavat markkinoida. Vaikka Suomessa olisikin paremmat tuotteet, ruotsalaiset tunnetaan. (A18)

Nämä verkostoitumisen esteet ovat ongelma sekä Suomessa että kansainvälisillä markkinoilla. Molemmat yrittäjät olivat sitä mieltä, että verkostoitumiskyvyttömyyden on pakko muuttua. Uusi sukupolvi yrittäjiä toimii jo toisin. Ulkopuolelta tulevalla on vielä hankalampi päästä osaksi verkostoja. Se on tosin vaikeaa myös kansantasuomalaisille itselleen. Suurin osa suomalaisista yrityksistä on mikroyrityksiä. Jos näitä yrittäjiä saisi yhdistämään osaamistaan, tulokseksi voisi syntyä uusia kasvuyrityksiä. Facebook ei riitä, ihmisiä täytyy kohdata henkilökohtaisesti. Tämä on olennaista markkinoinnissa. Oulun Business Kitchenin tyypiset verkottumistilat ovat erittäin kaivattuja.

5. Kokemuksia viranomaisista

Työ- ja elinkeinotoimisto

Huonoin palvelu ikinä oon saanut työvoimatoimistosta. Aluksi yksi sanoi mulle ohjeeksi, eroa vaimosta ja muuta Suomesta pois. Berliinissä on paljon turkkilaisia. Jos ulkomaalainen sanoo tällaisen kokemuksen, kukaan ei usko. Siksi sanon tähän nauhuriin tämän nyt. Moni kyllä lähteekin pois kun ei jaksakaan sellasta. (R9)

Eniten kielteisiä kokemuksia yrittäjillä oli työ- ja elinkeinotoimistosta, (12 mainintaa) positiivisia taas verotoimistosta (7 mainintaa). Yksi yrittäjä mainitsi, että jos verotoimistossa asioi yrittäjänä, palvelu on parempaa kuin yksityishenkilönä. (A6) Kielellä ei ollut tässä asiassa vaikutusta. Veroasiat voivat olla monimutkaisia ja näyttää siltä, että veroviranomaiset haluavat antaa kaiken mahdollisen tiedon yrittäjille, jotka haluavat tehdä asiat oikein.

Te-toimistossa ei ole aina kerrottu uusyrityskeskusten palveluista. Aiemmissa tutkimuksissa on samanlaisia tuloksia.⁸³ Pohjanmaalla oli ohjattu hitsauskurseille henkilö, jolla oli ollut kotimaassaan ravintola. Tällainen henkilö ei ole viihtynyt metallialalla pitkään vaan perusti ravintolan.⁸⁴ Heinosen aineistossa tuli myös ilmi, että te-toimistosta ei tarjota apua, vaan pelotellaan että yrittäjyys ei kannata.⁸⁵ Te-toimistoissa korostuu jo mainittu palvelun epätasalaaisuus. Sieltä ei osata ohjata yrittäjyydestä kiinnostunutta asiakasta välttämättä oikeaan paikkaan, vaikka te-toimiston pitäisi toimia tiiviissä yhteistyössä yritysneuvonnan kanssa. Vastaajat kokivat myös, ettei yrittäjyysvaihtoehtoa tarjota tai siitä kerrota, vaan

asiakas joutuu etsimään tiedon monista lähteistä. Kokemuksia haastateltavilla on te-toimistosta monissa rooleissa.

Työlupien saanti:

Hain veljelle työlupaa. Jos minulle tapahtuu jotain, niin on joku joka pystyy hoitamaan. Meni puoltoista vuotta yhteensä. Täällä meni puol vuotta ja saatiin kielteinen päätös, koska virkailija ei ymmärtänyt, että kyse ei ole tavallisesta työntekijästä, vaan keski- tai ylin johto.⁸⁶ Ja niihin ei tarvita heijän lupaa ollenkaan. Sanoin että te toimitte lainvastaisesti ja nostan syytteen. Viikon sisällä tuli lupa. (K6)

Veljeä yritin saada töihin tänne. Kolme vuotta kesti, 13 kertaa tuli mulle kielteinen päätös. Ei voi tuoda. Minä sanoin onko se laki, ettei voi? Ne sano ei, mutta hän ei halua puoltaa.⁸⁷ (R9)

Työttömien tukeminen:

Yks työtön ulkomaalainen halus tulla meille työssäoppimaan te-toimiston kautta. Hän oli ollut pitkään työtön. Soitin sinne virkailijalle. Hänellä oli asenne, että ei me nyt ilmaista työvoimaa anneta. Sanoin että miksi se on parempi, jos hän istuu kotona. Ja hän kieltäytyi ja tää tyyppi oli tosi pettynyt. Joskus on onneksi ollut toisinpäinkin, eli joku nainen te-toimistosta ottaa yhteyttä ja kysyy, saanko lähettää jonkun teille. (A13)

Saman alan ihmisillä ei oo työtä. Yks kaveri halus osallistua meidän alan messuille Helsingissä ja kysyi matkatukea te-toimistosta. Ne oli ekat messut Suomessa. Siellä olis ollu kaikki alan työnantajat. Ei missään nimessä saanut. Hän on työtön työnhakija ja olis ollu hakemassa töitä siellä. (A23)

Te-hallinnon menettelyt eivät kaikilta osin ole ajan mukaisia. Protomosta minulle kerrottiin tapaus, jossa työtön työnhakija ei saanut osallistua toimintansa kehittämiseen Protomossa työttömyysturvan aikana. Te-toimistosta oli sanottu, että henkilön täytyy olla

kokopäiväisesti työnhakija. Messuille osallistuminen ja oman yritystoiminnan suunnittelu ovat parhaita mahdollisia keinoja oman työllisyyden edistämiseen. Vain pieni osa työpaikoista on ilmoitettu avoimeksi. Muut keinot ovat hedelmällisempi tapa työllistyä, kuin työhakemusten kirjoittelu avoimna oleviin työpaikkoihin. Työnhaakuvalmennuksissa tämä seikka kerrotaan kaikille asiakkaille. Vain työhaastatteluun osallistumiseen voi saada matkatukea. Asiakkaalle tulee kertoa mistä valittu menettely johtuu. Te-toimistojen palvelujen parantamiseksi on olemassa hyvin yksinkertainen tapa, asiakaspalvelukokemuksen seuranta palautelaitteiden avulla.

Tulkit ja palvelualojen yrittäjät sanoivat, että viranomaisten kanssa ei ole ollut mitään ongelmia ja he ovat saaneet aina tarvittavan tiedon. Heillä kaikilla oli erinomainen suomen kielen taito. Tosin A24, joka on kääntäjä ja tulkki, totesi, ettei hänkään ymmärrä verottajan papereita, joten miten kieltä huonommin taitavat voisivat niitä ymmärtää.

Luvat ja tarkastukset

Erityisesti ravintolan ja kaupan alan yrittäjät ovat tekemisissä viranomaisten kanssa toimialoihinsa liittyvien lupien osalta. Terveysviranomaisten ja rakennusvalvonnan täytyy hyväksyä, sopiiko tila ravintolaksi. Se, että paikalla on ollut toinen ravintola, ei takaa, että kaikki on kunnossa.

Tässä oli ennen toinen ravintola. Kaikki piti olla kunnossa. Ei ollut rasvakanavia ja putket oli poikki. Meni remonttiin 40 000 euroa. Silloin vielä sai lainaa, nyt on eri tilanne. (R10)

Yli 50 asiakaspaikan ravintolassa tarvitaan pelastussuunnitelma. Myös palotarkastaja tarkastaa tilan. Anniskelulupa haetaan alue-

hallintovirastolta. Luvan hakuun liittyy paljon vaadittavia tietoja. Kunnan ympäristökeskuksen tarkastaja ja anniskelulupatarkastaja käyvät säännöllisesti. Kuusi yrittäjää koki, että heidän ravintoloita tarkistetaan useammin kuin kantasuomalaisten. Tarkastus maksaa yrittäjille.

Kun terveystarkastus oli maksuton, ei edes kerran vuodessa käynyt. Heti kun tuli maksullinen, kävi ensimmäinen vuosi kuusi kertaa. He katselevat 15 minuuttia ja laskuttavat tunnista. Ja kertaakaan ei löytynyt yhtään virhettä. Ymmärrän jos on virheitä ja tullaan uudestaan. Valitin asiasta. Toistatuhatta euroa maksaa vuodessa. 4 kertaa vuodessa käy nyt. Suomalaisia naisia on siellä töissä hoitamassa asiat. Olen minäkin ollut suomalaisessa ravintolassa, missä oli hiiriä. (R4)

Yrittäjät arvostavat kohteliasta ja neuvovaa palvelua. Muutama koki saaneensa opastusta, kun sanoi terveystarkastajille, ”*Kerro, mitä minun pitää tehdä, koska en tiedä mitään.*” (R3) Tarkastajien koettiin syyllistävän oikein toimivia yrittäjiä. Tuli useita mainintoja siitä, että yrittäjä odottaa, kun viranomainen on lomalla. Tästä tulee yrittäjälle myyntitappiota. Kaikki yrittäjät pitivät tarkastuksia ja sääntöjä hyvinä asioina. Viranomaisilta toivottiin molemminpuolista kunnioitusta ja inhimillistä käytöstä. Tarkastustiheys ja kohteiden valinta voivat huomattavasti vaihdella paikkakunnasta riippuen.⁸⁸ Tarkastuksia sinänsä pidettiin tarpeellisina.

Ihan sama kun ajaa autoa, pitää olla ajokortti, jos myy viinaa. Ilman sääntöjä alkoholia voi käyttää väärin. Jos et osaa sitä ammattia, olet riski ihmisille ja yhteiskunnalle. Alkoholitarkastaja yritti laskuttaa liikaa. Sanoin että teen valituksen. Hän huomasi, että mulle on rehellisyys tärkeää. Yli 50 km oli laittanut matkakuluja. Sanoin, että tiedän että tulet Pasilasta vain. Lasku meni puoliksi. Ehkä ajatteli kun olen ulkomaalaistaustainen, en ymmärrä monta sivua tekstiä. (R7)

Kaksi yrittäjää oli pohtinut tuen tarvetta, mahdollista neuvontapalvelua tai verkostoa maahanmuuttajayrittäjille. He ovat toimineet neuvojana useille yrittäjille ja ymmärtävät, kuinka vaikeaa uusille yrittäjille voi olla tietää kaikki vaadittavat asiat. Kaikilla ei ole verkostoja joilta kysyä.

Pieni yritys antaa 8 000–15 000 euroa kansantaloudelle. Jos menee konkurssiin, valtio ja kansa häviää sen rahan. (R6)

Matkailu- ja ravintolapalveluiden työnantajaliiton (MaRa) sivuilta kerrotaan laajasti harmaasta taloudesta ja siitä kuinka tunnistaa väärin toimivan ravintolan. Mitään toimenpiteitä liitolta ei ole ollut maahanmuuttajataustaisten yrittäjien tukemiseksi tai neuvomiseksi. Heidän ravintoloita on Suomessa yli 2 000. Aiemmissä tutkimuksissa on todettu, että maahanmuuttajat ovat työmarkkinajärjestöille hankala asia, koska niiden toiminta perustuu kaikille samanlaisiin menettelyihin. Niiden on vaikea nähdä erityistukea tarvitsevia ryhmiä. Suoran syrjinnän sijaan, voidaan hiljaisesti sulkea tiettyjä ryhmiä ulos.⁸⁹

Ravintola-alan yrittäjän kertomus

Alkoholilupahakemuksessa on 32 kysymystä, niin turhia asioita. Kuka ne on keksinyt ja minkä takia? Jos terassilla joku haluaa juomaa tai jos joku ei pääse ulos, mitä teet? No tietysti soitan poliisille. Milloin kiinteistö on valmistunut ja montako neliötä on? Tiedot on heillä digitaalisesti. Jos asiakas menee istumaan ja tulee takaisin, hän voi minuutissa ostaa vaikka 30 kertaa, mutta kerralla, se on kielletty. Säännöt on kirjoittanut joku, joka ei ole ikinä ollut ravintolassa töissä. Sama jos minä kirjoittaisin lääkärielle säännöt.

Terveystarkastajan piti tulla. Hän oli lomalla. Soitin joka päivä ja kysyin: onko jotain vikaa hakemuksessa? Ne sano ei. Jos yksikin päivä ravintola on kiinni, häviän paljon. Miksi yrittäjä kärsii? Hoidin osuuteni ajoissa. Jos

tarkastajan allekirjoitus puuttuu, voin avata, mutta en myydä alkoholia. 1.12 sunnuntaina oli avaus ja perjantaina kello 16 tuli lupa. Miten voin lähettää lupanumeroa tukkuun? Se kestää viikon. Lupanumerolla saa ravintolalle tukkukortin. Minulla oli kortti, mutta toiseen ravintolaan! Onneksi minulla oli kavereita joilla on baari, yksi antoi kaljaa, yksi siideriä. Jos on yksin näiden kanssa, on erittäin vaikeaa.

Mä tykkään, jos ne tarkastaa oikein. Entisen omistajan keittiö oli niin paha, paksua rasvaa joka paikassa. Viikon vaimoni kanssa puhdistin. Tarkastaja tuli, kysyin olitko tämän ravintolan tarkastaja aikaisemmin? Hän sanoi: Joo, ja teillä on sellainen virhe, ei ole käsipaperia. Ja sen takia meille tulee sellainen tarra, ettei naura! Olen ympäristöystävällinen, en halua käyttää niin paljon paperia, mulla on pyyhkeitä. Joka päivä vaihdan ja minä teen siellä itse ruokaa. Miten tämä on kielletty, mutta se kamala keittiö oli sallittu? Vaatteet pitää olla kaapissa ja eri vessat. Ärsyttää nämä turhat asiat. Puhdas keittiö ja päivämäärät tuotteissa on tärkeämpiä.

Tarkastaja tuli. En ollut paikalla. Poliisiauto etuovella, toinen takana. Sanoin työntekijälle missä kansio on. Hän ei heti löytänyt. Olin siellä 20 minuutissa. Hän kirjoitti, ei löydy paperit. Tai, jos on pizza uunissa ja asiakas odottaa, ei ole aikaa etsiä kansiosta, missä on juuri se paperi minkä hän haluaa nähdä. Yksi tarkastaja oli ystävällinen ja sanoi, nämä vois laittaa tähän järjestykseen.

Kello 10 jälkeen ei saanut myydä maahanmuuttajaravintolat, mutta ABC oli auki 24 tuntia. Aikaisemmin oli kuulemma ollut maahanmuuttajien ja suomalaisten tappeluja. Jos joku muu tekee virheen, miksi minun pitää laittaa kiinni? Se paikka oli 30 neliötä ja niillä oli terassi keskustassa. Minulla oli sata neliötä ja pystyin ottamaan kaikki asiakkaat sisälle. En tiedä miten paljon yrityksiä perustetaan nyt Suomessa, mutta luulen että luku menee alaspäin. Yrittäjä maksaa mitä viranomainen keksii. Onko se hyvä jos ravintola menee kiinni, ihmiset jää työttömäksi ja valtio häviää? Eikö olisi parempi olla ystävällinen? Ei ole auttamisen kulttuuria Suomessa.

6. Yrittäjyyteen vaikuttavia tekijöitä

Toimintaympäristö

Oulussa yrittäjyyden tuki on otettu vakavasti. (A22)

Pääkaupunkiseudulla on eri asia olla yrittäjänä kuin Kainuussa. Suurempi paikkakunta ei automaattisesti ole parempi toimintaympäristö. Pienemmässä kunnassa hyviä puolia ovat: helpompi erottuminen, verkostot ovat lähellä, kustannukset alhaisempia, alempi kilpailu, markkinoille pääsy helpompaa ja helpot kulkuyhteydet. Toisaalta asiakaskuntaa on vähemmän.⁹⁰ Aineistossa on useita mainintoja pienten kuntien puolesta. Kielen kääntäjä kertoi: ”*Lähes monopoli alueella, kun ei ole kilpailijoita, monet kollegat muuttaneet Helsinkiin. Myöskään Lappi-sanastoa eivät kaikki tunne.*” (A24) ”*Voi kävellä kehitysyhtiöön kysymään asiaa.*” (K4) On mahdollista, että persoonallinen yritys menestyy alueilla, jossa kantasuomalaisten yrittäjäaktiivisuus on alhainen. Kaikki tulevat hyvään kahvilaan, kun se on lähes kaupungin ainoa paikka. Erottautuminen tapahtuu asiakaspalvelulla, samalla kun ketjun kahvilassa ei tehdä mitään asiakkaan toiveen mukaan.

Se mikä on ainutlaatuista pienellä paikkakunnalla, ei ole sitä pääkaupungissa.⁹¹ Maakunnissa korostuivat teemat ”suomalainen ei uskalla tulla sisään” ja kestää aikaa ennen kuin paikalliset asiakkaat tottuvat. Tottumisajan mainittiin olevan 3 kk–1 v.⁹² Pohjois-Suomessa mainittiin useammin, että hyviä työntekijöitä on vaikea saada.

Asenneilmastossa ei ollut eroja alueiden välillä. Jokainen ravintolayrittäjä oli kokenut rasistista huutelua työpaikalla, myös Etelä-Suomessa ja aivan viime aikoina. Neljä yrittäjää maakunnista suunnitteli muuttoa pääkaupunkiseudulle. Yksi heistä oli taideteollisen alan yrittäjä, joka toimi pienessä länsisuomalaisessa kaupungissa. (A21). Koko design-kenttä toimii Helsingissä. Myös eteläsavolainen 3D-tuotteita tekevä ja myyvä yritys suunnitteli muuttoa pääkaupunkiseudulle, koska tavaroiden tuonti ja edelleen lähetykset asiakkaille hidastuu tuotteiden ylimääräisellä ”maakuntakierroksella.” (A15)

Maakunnissa huomaa kaksi pääkaupunkiseudulle vierasta ilmiötä. Kauppoja suljetaan ennen sulkemisaikaa. Saman ilmiön kohtasin Tukholman keskustan ketjukaupassa. Portti oli suljettu 15 minuuttia ennen sulkemisaikaa. Sen sijaan aasialaisten pitämässä vaatekaupassa sanottiin, ”ta det lugnt.” Sisällä olevat asiakkaat saivat katsella ja tehdä ostoksensa rauhassa sulkemisaikaan. Toiseksi, maakunnissa valittamista ja huonoa käytöstä pidetään normaalina. Työttömyys ja irtisanomiset vaikuttavat ilmapiiriin. Näistä kahdesta syystä maahanmuuttajataustaisten yritykset erottuvat asiakaslähtöisyydellään, alueesta riippumatta. Maakunnissa korostui ketjuliikkeiden vaikutus yrittäjien elämään. S-ryhmän mainitsi puheessaan 12 yrittäjää. Seikka korostui ravintolan ja kaupan alan yrittäjillä. He korostivat tarjoavansa jotain muuta kuin ketjut, asiakkaan huomioimista tuotteissa, asiakaskunnan tuntemista ja ystävällistä palvelua.

Kielitaito

Vaikein ongelma tulee omalta puoleltani, kun en osaa suomea. (A22)

Aineistoni perusteella merkittävin tekijä menestyvässä liiketoiminnassa maahanmuuttajataustaiselle on Suomessa hankittu kou-



**Jokainen ravintola-
yrittäjä oli kokenut rasistista
huutelua työpaikalla.**



lutus. Sen ei tarvitse olla suomen- tai ruotsinkielistä. Koulutus voi olla myös englanniksi. Aineistossani on kymmenen yrittäjää, jotka ovat käyneet Suomessa koulutuksen englanniksi. He olivat suhteellisen tyytyväisiä yrittäjyyteen. Opiskellessa luodaan verkostoja ja opitaan ymmärtämään yhteiskuntaa. Tämä on merkittävämpi asia, kuin paikallisen kielen hallinta. Moni yrittäjä koki kuitenkin kielen osaamattomuuden isoimmaksi ongelmaksi. (7 mainintaa.) Lappeenrannan tutkimuksessa kokeneet yrittäjät sanoivat, että yrittäjäksi ryhtyvän pitäisi olla pakko mennä kielikurssille.⁹³ Kielen osaamista tarvitsee myös korkeasti koulutettu asiantuntija. Seuraavat kommentit kielestä ovat Nokiasta lähteneiltä yrittäjiltä:

Ehkä ollaan oltu laiskoja, kun ei olla opeteltu suomea. Mutta itse asiassa Nokia ei tukenut meitä siinä. Kielen osaaminen olisi välttänyt meitä isoilta virheiltä.

Yritin hakea kahdelle suomen kielen kurssille, en päässyt, koska kurssit oli tarkoitettu niille, jotka ovat olleet maassa alle kolme vuotta. Tänä vuonna on luvattu kaupungille sellaista EU-rahaa, että pääsisi suomen kielen kurssille nekin, jotka ovat olleet pitkään. Odotan pääsyä sinne.

Yksi on kiinnostunut politiikkaan menosta, mutta pitää kielitaitoaan esteenä. ”*Ei ole Suomen vika tämä, oma vika kun en männyt opiskelemaan.*” (R3) Hän on oppinut suomen kielen työelämässä ja yrittäjänä. Tähän on vaikuttanut yrittäjän oma arvomaailma, jonka mukaan ilmaista rahaa ei tule ottaa. Niinpä hän on työskennellyt koko Suomessa oloaikansa. Tältä pohjalta hän on onnistunut luomaan yhden kaupungin menestyneimmistä ravintoloista.

Asiakaspalvelutyössä paikallisen kielen osaaminen on tärkeää, samoin lupalomakkeiden täyttämässä suomeksi tai ruotsiksi. Helsingin ja yhteiskunnan ymmärtämisen vuoksi yrittäjä tarvitseekin paremman kielitaidon kuin toisen palveluksessa oleva. Käytännön

töiden suhteen Suomessa on painotettu liikaa suomen kielen korkeatasoista hallintaa. Jos on ammattimies hitsaajana, hän oppii käytännön työhön tarvittavan kielitaidon työpaikalla. Yrittäjän tarvitsee ymmärtää hallintoa, markkinointia ja yhteiskuntaa. Aiemman tutkimuksen perusteella on todettu, että ne jotka ymmärtävät kielen nyansseja paremmin ovat menestyneet.⁹⁴ Jos kielellistä peliä ei hallitse, ei sopeudu ja kommunikaatiota asiakkaiden kanssa ei synny.⁹⁵ Kielen ja kulttuurin ymmärtäminen kulkevat käsi kädessä. Eräs haastateltava antoi hyvän esimerkin, jos ei ymmärrä että Suomessa ”Mitä jätkä?” on positiivinen tervehtimistapa, voi kokea sen loukkaavana. (A11)

Kieli on avain paikallisuudenkin ymmärtämiseen. Seitsemän yrittäjää sanoi, että aluksi oli vaikeaa ymmärtää asiakkaiden murretta. Länsi-Suomessa asuva yrittäjä sanoi, että hän osaa ruotsia, mutta paikallista ruotsia on vaikea ymmärtää. Hänen asiakkaistaan suurin osa oli Ruotsissa, osin kielen takia. (A21)

Luottamuksen saavuttamisessa kielellä on suuri merkitys. Eri-tyinen herkkyys Suomessa kohdistuu venäläiseen aksenttiin. Suhtautuminen voi olla kielteistä juuri aksentin, ei niinkään venäläisyyden takia. Suhtautuminen muuttuu, kun aksentti häviää. Omissa haastateltavissani oli venäläis- ja virolaistaustaisia, joilla ei ollut taustoilleen ominaisena pidettyä aksenttia lainkaan. He herättävät tällä luottamusta. Tämä on todettu myös aiemmassa tutkimuksessa.⁹⁶ Venäläistaustainen kauppias sanoi, että alussa häneen suhtauduttiin varauksella puhelimesta ja tuntui että häneen ei luotettu. Kirjanpito toimisto oli ilmoittanut lehdessä palveluistaan, mutta tätä yrittäjää he eivät halunneet asiakkaakseen sanomalla: ”*Emme tarvitse nyt uusia asiakkaita.*” (K5) Suomalaisten palkkaaminen ja suomen kielen käyttö työpaikalla strategiana tuli esille neljällä haastateltavalla.

Suomi yrittäjämaana

Tulen maasta, missä oli kommunismi. Tuntuu että on samanlaista, tai pahempi. Jos menee koko ajan tähän suuntaan, en pysty olemaan täällä. (K4)

Sääntely ja toiminnan rajoittaminen nousivat yrittäjillä runsaasti esille. Byrokratia ulkoistetaan, kun siihen on mahdollisuus. Eri-tyisesti kaupan alan yrittäjät kokivat, että turha hallinto hallinnon vuoksi maksaa enemmän kuin tuottaa, myös valtiolle. (K6.) Ravintola-alan yrittäjän mukaan ALV ei koskaan jää plussalle, eli yrittäjän hyödyksi pienessä yrityksessä. Säännöt ovat tiukat ja hinnat on pidettävä korkeina, tästä ei pidä asiakas eikä yrittäjä. (R6, K4).

Yrittäjät haluavat antaa panoksensa kansantaloudelle, mutta samalla kun ihmisillä ei ole työtä ja mahdollisuuksia, ei ole varaa palkata ja palkkaamista ei tueta. Menettelyjen ei pitäisi olla samat pienille ja isoille yrityksille. (12 mainintaa.) Työnantajina toimivat yrittäjät kokivat, että työnantajan oikeudet ja velvollisuudet voivat olla vaikeita ymmärtää. Yksi oli irtisanonut varkaudesta kiinni jääneen työntekijän. Yrittäjä tuomittiin laittomasta irtisanomisesta todeten rikoshyöty pieneksi (noin 200 euroa) ja kyseessä olleen kertatapaus. Yrittäjästä tämä oli epärehellisyyden tukemista. (K6) Toinen oli palkannut työntekijän hänen kanssaan sovitulla palkalla. Palkka ei ollut ollut työehtosopimuksen mukainen. Työnantaja joutui maksamaan hänelle palkan jälkeenpäin. Yhdessä sovitulla työehtosopimuksella ei ollut mitään arvoa. Yrittäjä koki, että yleiset työehtosopimukset ovat ”demokratian ulkoistamista”. Niihin suhtaudutaan kuten lakiin, vaikka niistä ei ole säädetty lakia. Näin hän ei voi ottaa töihin henkilöitä, joita tarjoutuu usein tulemaan pienelläkin palkalla. Tässäkin menettelyt ovat samat suurelle vakavaraiselle konsernille ja pienelle yritykselle. (A13)

Ammattiliittojen suhtautuminen työntajiin on melkein vihamielinen. Aiheuttaa stressiä aina jos joutuu niiden kanssa tekemisiin. Ei voi synnyttää heidän kanssaan dialogia, ovat hyvin fanaattisia ja puolueellisia. (A13)

Yhä palkkatöissä oleva yrittäjä koki, etteivät viranomaiset osaa määrittää hänen tilannettaan, eikä osa-aikaisen yrittäjän menette-lyistä ollut selkeää tietoa saatavilla. Hän oli ajatellut, että tiedon- saannin vaikeus johtuu kielitaidosta. Kantasuomalaisilla kavereilla oli kuitenkin samoja ongelmia. Yrittäjyyttä hän piti takaporttina, mikäli tulee irtisanotuksi. Hän ei siis jättänyt pärjäämistään hyvin- vointiyhteiskunnan varaan. (A11)

Yrittäjät eivät voi käsittää, että Suomessa maksetaan kotona is- tumisesta. Tämän nähtiin olevan syy kantasuomalaisten alhaiseen työskentelymotivaatioon. (9 mainintaa). Tämä passivoittaa, sairas- tuttaa ja saa ihmiset käyttämään päihteitä. (7 mainintaa). Turkki- laisen kahvilayrittäjän lisäksi toinenkin työnantaja sanoi, että maa- nantain poissaolot ovat yleisiä. Hän tosin totesi suoraan: ”*Voi olla joskus krapula, mutta ei joka maanantai.*” (K6)

Täällä maksetaan siitä, että ihmiset eivät tee mitään. Entäs annettaisiin työttömyysrahan sijaan starttirahaa joksikin aikaa, että yritäpä jotain? Entäs olisikin toimisto, joka auttaa löytämään asiakkaita? (A20)

Kotona istumaan kannustava systeemi lannistaa. Se ei kannusta et- simään mahdollisuuksia ja palveluja, joita henkilö ei tiedä olevan edes olemassa. Tällöin ulkopuolisuus lisääntyy ja ulkopuolinen ei koe osallisuutta. Maahan muuttaneelle mahdollisuuksien löytämi- nen on vieläkin vaikeampaa. Myös heissä on kaikenlaisia ihmisiä ja he tarvitsevat erilaisia toimenpiteitä ja palveluja. On kuitenkin

helpompi myöntää tukia kuin tarjota muita mahdollisuuksia. Yksilön omista lähtökohdista nouseva tekeminen motivoi toimintaan. Silloin hän on toimintaan sitoutunut ja hyödyksi myös yhteiskunnalle. Monissa maahan muuttaneissa on niitä, jotka ovat olleet yrittäjiä jo kotimaissa. Kuusi haastateltavaa koki, ettei heille edes mainittu yrittäjyyden vaihtoehdosta. B-luvan vuoksi A20 ei saanut työskennellä. Hän otti itse selvää kaikesta ja rekisteröi yrityksen. Omaehtoinen elämäntapa on juuri maahan muuttaneiden voimavara.

Yrittäjyys on keino elää hyvää elämää. Täällä sitä ei tajuta. Kanadassa se nähdään positiivisena. Jos vielä työllistät jonkun, olet sankari. Menestystä pitää juhlia, eikä olla kateellinen. Suomessa sinut on laitettu tiettyyn kategoriaan, joka määrittää sinut yhteiskunnan näkökulmasta. Koska olet tätä, et voi olla tätä. Olen opiskelija, yrittäjä, äiti, se on vaikea jonkun Kelan ymmärtää. Tämän täytyy muuttua. Pitäisi kohdistaa yrittäjyystoimenpiteitä muihinkin kuin nuoriin peli-ihmisiin tai IT-alan osaajiin. Yrittäjäksi voi lähteä missä elämänvaiheessa tahansa. (A21)

Statuksen tiukka määrittely yhteiskunnan näkökulmasta on syy myös siihen, miksi yrittäjä putoaa korkealta, mikäli joutuu lopettamaan toimintansa. Hyvinvointiyhteiskunnan bussiin on vaikea päästä takaisin, jos kerran siitä bussista hyppää. Lopettaessa kaikesta rekistereistä täytyy olla lopettamisilmoitus sekä te-hallintoon että työttömyysetuuden maksajalle. Takaporttia menestykselle ei saa jäädä. Se on ehto, että pääsee tukien piiriin. On vain kaksi vaihtoehtoa, olla yrittäjä tai työtön. Yrittäjähenkinen ihminen antaa varmasti paremman panoksen yhteiskunnalle yrittäjänä, jos vain jostain löytyisi apua päästä vaikean ajan yli.

7. Ilmiön yhteiskunnallisia vaikutuksia

Eriytyvä ja harmaa talous

Suomessa on kahdenlaisia ravintoloita. S-ryhmän ja maahanmuuttajien. (R3)

Kommentti on Pohjois-Karjalasta, jossa maahan muuttaneiden ravintoloiden määrä on lisääntynyt vuosina 2008–2011 yli 50 prosentilla. Maakunnissa ketjujen ylivalta korostuu. Ravintola-alan eriytyminen ei siis johdu yksin maahan muuttaneiden perustamista yrityksistä. Harva haluaa lähteä erittäin kilpailulle ja säädellylle alalle. Haastateltavien kommentteissa tuli esille, että jos paikkakunnalla on menestyvä ravintola, pian S-ryhmä ostaa sen. Yksitoista ravintola-alan yrittäjää mainitsi S-ketjun ylivallan. Tämä on myös positiivinen erottautumistekijä yrittäjille. Maahanmuuttajataustaisten ravintolat eivät aina ole pikaruokapaikkoja. Laadukkaat kahvilat ja ruokaravintolat erottuvat joukosta tarjonnalla ja hyvällä palvelulla.

Uusia ravintoloita syntyy noin sadan vuosivauhtia. Tällä hetkellä alaa kasvattavat vain maahan muuttaneet, koko maassa heidän on viidesosa kaikista ravintoloista. Suurista kaupungeista ravintoloita on eniten Vantaalla, noin joka kolmas. Omistajia on yli 60 maasta. Yleisimmät ravintolan omistajien lähtömaat on Turkki (yli 650 yritystä), Kiina ja Irak (noin 120 molemmilla ryhmillä), enti-

nen Jugoslavia, Vietnam ja Iran (noin 100 molemmilla ryhmillä) ja Bangladesh (noin 75 yritystä.)⁹⁷

Ravintola-alan mikrotalous on niin yleinen, että on vaarassa alkaa pitää päivänselvänä sitä, että maahanmuuttajat kyllä työllistävät toisensa. Tällöin heille ei koskaan kerry kokemusta suomalaisesta työkulttuurista ja työelämän säännöistä, mikäli niitä ei työpaikalla noudateta. Moni toisella töissä ollut perustaa oman yrityksen, kun on riittävästi nähnyt huonoa kohtelua ja epäoikeudenmukaista palkanmaksua. Voiko kaikista Turkista tai Lähi-idästä tulleista tulla pizzeriayrittäjiä? Tätä päivitteli myös moni haastateltava. Luulisi että suomalaisten pizzan syönnin raja tulee jossain vaiheessa vastaan. Aineistossani kahdella yrittäjällä oli ollut työntekijöitä, jotka ovat myöhemmin perustaneet oman ravintolan. Yrittäjistä neljä oli ollut ravintolassa töissä ennen yrityksen perustamista.⁹⁸

Harmaa talous

Monilla on paljon velkaa, palkataan harmaasti ja otetaan kassan ohi, että jäis mittään rahaa käteen. Pittää ymmärtää sitäkin puolta. Kyllä miekin tekisin varmasti niin, jos olis samanlainen tilanne. (R9)

Erityisesti pikaruoka-alalla on kova kilpailu ja hinnat on pidettävä alhaalla. Se voi johtaa säästämiseen palkkakuluissa. Usein yrittäjä juuri pärjää työllään.⁹⁹ Joillain voi olla monta ravintolaa eri kaupungeissa. Olisin halunnut haastatella näitä yrittäjiä, mutta usein ravintolassa oli paikalla vain työntekijä ja pomoa ei kuulemma juuri näkynyt toimipisteessä. Heillä kyse ei ole vain itsensä työllistämisestä henkensä pitimiksi. Asiakkainani on ollut näiden yritysten työntekijöitä. Työ on heille ainoa mahdollisuus ilman oleskelulupaa.¹⁰⁰ Työntekijöistä otetaan kaikki irti. Erään asiakkaani tuntipalkka oli 4 euroa työtuntien perusteella. Rahansa hän lähetti

äidilleen kotimaahan. Tällaisten työntekijöiden eläketurva on ole-
maton. Onko tulevaisuudessa vailla eläketurvaa oleva joukko, joka
tekee pimeitä töitä hautaan saakka? Tällainen työ ei tosiaan ole in-
tegraation väylä yhteiskuntaan.

Tilastokeskuksen tietojen mukaan monta ravintolaa omista-
vien maahanmuuttajien määrä ei ole kuitenkaan suuri. Eteläsuo-
malaisen haastateltavan mukaan kaikki hänen tietämänsä maahan
muuttaneiden ravintolat ovat yksinyrittäjien omistamia ja ilmiö
on mahdollinen pääkaupunkiseudulla, jossa pikaruokapaikkoja
on runsaasti. Silloin laadulla ei ole niin väliä. Pienen paikkakun-
nan yrittäjä haluaa pitää asiakkaansa. Asiakasvirta ei ole kasvoton-
ta. (H8) Halun olla valvomassa itse laatua paikan päällä mainitsi 7
yrittäjää.

MaRa:n mukaan ravintola-alan liikevaihdosta noin 1/10 on har-
maan talouden piirissä.¹⁰¹ Etelä-Suomen Avin työsuojelun ulko-
maalaisvalvonta (Ulti) tarkastaa yrityksiä vihjeiden perusteella.
Yleisimmin tarkastetaan rakennus-, ravintola- ja kiinteistöaloja.
Ravintola-alalla tulo tulee yksityisasiakkailta ja summat ovat pie-
niä. Alipalkkaus ei ole rikos ja suurimmassa osassa tapauksista
jotkin työsuhteen ehdot, kuten lisien maksu eivät toteudu. Pal-
koista osa voidaan maksaa pimeästi. Hallinnollisia pakkokeinoja ei
voi käyttää palkkausasioissa, joten viranomainen voi tehdä hyvin
vähän työntekijöiden asemaan puuttumiseen. Ultista on tulossa
ensisijaisesti ulkomaalaisille työntekijöille suunnattu esite. Osa
työnantajista ei ole tietoisia palkka-asioista, mutta on myös tapa-
uksia, joissa työkaverina oleva kantasuomalainen saa lisät, mutta
ulkomaalaistaustainen ei. Turvapaikanhakijoiden työskentelyoi-
keudessa on myös viranomaisilla epäselvyyksiä, koska yhteisiä
käytäntöjä ei ole. Vuonna 2013 Etelä-Suomen alueella tehtiin 128
tarkastusta alueen ravintoloihin, 118 oli puutteita. Ulkomaalaisval-
vontaa suoritettiin yhteensä 633 tarkastuksella.¹⁰²

Minäkin olen huomannut että maahanmuuttajia on jäänyt enemmän kiinni pimeästä työvoimasta, veropetokset ja ei oo noudatettu alkoholilainsäädäntö. On parempi kun tutustuu sääntöihin. Alkoholiluvan haussa on 32 kohtaa. Yksi asianajaja olisi ottanut siitä tuhat euroa. Minä tein sen itse. Kun sen kerran itse tekee, niin muistaa samalla ne säännöt. Jos annat sen jonkun toisen kirjoittaa, et itse ymmärrä yhtään mitään.
(R7)

Joulukuussa 2013 kävin läpi rakennusliiton ”mustan listan”. Yrityksistä $\frac{3}{4}$ oli rekisterissä pelkästään Virossa. Muutama oli rekisterissä vain Suomessa ja osa oli rekisterissä molemmissa maissa. Rakennusalalla tiedetään Virossa olevan rekisterissä monia yrityksiä, joilla on liiketoimintakielto Suomessa. Nämä ovat monesti suomalaisten yrityksiä. Rakennusalan harmaa talous menee monesti aiheutta Suomessa toimivien virolaistaustaisten yrittäjien syyksi. Rakennusalalla ongelmia ovat olleet pitkät alihankintaketjut. Yrityksillä toisille liikkuvat summat ovat kymmenistä tuhansista euroista jopa miljooniin. Rakennusalalla työvoima on liikkunut aina sinne missä töitä on ja ala on myös tietoisempi ylirajaisen työn ongelmista. Alalla on saatu kuriin harmaata taloutta eri toimenpitein. Rakennusliitto tiedottaa asioista aktiivisesti myös työntäjille, joten sääntöjen tietämättömyydestä rikkeissä tuskin on kyse. Neuvontapiste Virossa palvelee viroksi ja venäjäksi.¹⁰³ Rakennusala on kuitenkin perinteinen miesvaltainen ala ja maahan muuttaneiden tulo työmaille ei ole tapahtunut kivutta. Edelleen kantasuomalaiset ja maahanmuuttajataustaiset työntekijät ovat työmaille omilla porukoissaan. Tasa-arvosta ja hyväksymisestä tällä alalla ei vielä täysin voi puhua.

Työllistyminen ja integraatio

Yks mies sano vanhempainillassa, mitä pizzamies täällä tekee?
Sanoin että pizzamieskin tekee lapsia. (R9)

Maahan muuttaneet eivät elä ulkopuolella yhteiskunnasta. Juuri yrittäjyys liittää heidät hyvinvointiyhteiskuntaa ylläpitäviin veronmaksajiin, meihin. Yrittäjä myös työllistää muita useammin maahan muuttaneita. Wahlbeck on todennut että esimerkiksi turkilaistaustaiset yrittäjät ovat luoneet talouden, johon uudet tulijat työllistyvät.¹⁰⁴ Monet tutustuvat toisen palveluksessa alaan ja perustavat sen jälkeen yrityksen. ”Näin että pystyn tekemään parempaa.” (R3) Haastateltavistani neljä perusti oman yrityksen, koska heillä oli huonoja kokemuksia muista ulkomaalaisista pomoina. Työntekijöinä he ovat varmasti kokeneet toimimista harmaalla alueella. Henkilökohtainen riippumattomuus yrittäjänä korostuu näiden kokemusten kautta. Yrittäjänä saavutetaan erityisen omaehtoinen elämä.

Yrittäjyyden kautta integroidutaan yhteiskuntaan. Samalla saadaan oma osaaminen käyttöön ja näkyväksi. Melin&Melinin tutkimuksessa 22/30 haastateltavista koki yrittäjyyden merkittävänä väylänä yhteiskuntaan integroitumisessa. Olennaisina pidettyjä asioita olivat ihmisten positiivinen suhtautuminen, luottamuksen saavuttaminen ja verkostojen lisääntyminen. Yrittäjyyden alkuvaiheessa saatu tuki vaikutti suomalaiseen yhteiskuntaan suhtautumiseen ja haluun sopeutua. Mikäli apua ja tukea ei ollut saatu, se vaikutti olennaisella tavalla kielteisesti yhteiskuntaan ja Suomeen suhtautumiseen.¹⁰⁵

Aineistossani hyvin negatiivisesti Suomeen suhtautui yksi yrittäjä, joka ei saanut tukea uusyrityskeskuksesta, starttirahaa tai lainaa Finnveralta. Lisäksi hänen työpaikallaan oli käyty huutamassa

rasistisesti. Hän koki olevansa Suomessa enää olosuhteiden pakosta, koska hänen lapsensa on täällä. Tilanne vaikutti niin epätoivoiselta, että todennäköisesti hän lopettaa yritystoiminnan lähiaikoina. (R2) ”*Yksi plus yksi tekee Suomessa nolla*”, hän sanoi seitsemän kertaa haastattelun aikana. Hän liitti negatiiviset kokemukset suoraan yhteiskuntaan ja aloitti lauseensa kahdeksan kertaa sanoin ”Tämä yhteiskunta”. Mikäli ei ole kokemusta onnistumisesta, on vaikea uskoa, että koskaan tuleekaan onnistumaan. Tällöin ihminen joutuu negatiiviseen kehään. Ihminen tarvitsee onnistumisen kokemuksia suhtautuakseen positiivisesti tulevaan. Kaikkien viranomaisten tulisi muistaa, että jokainen kohtaaminen asiakkaan kanssa vaikuttaa tämän suhtautumiseen viranomaisiin ja yhteiskuntaan ja sitä kautta heidän integroitumiseen.

Maahan muuttaneiden yrittäjyyttä pidetään Ruotsissa väylänä kotoutumiseen, vaikka yritystoiminta olisikin alussa suunnattu etnisille markkinoille. Yrittäjät työllistävät myös muita tulijoita. Yhden hengen yritykset ovat myös merkittävä osa uusista työpaikoista.¹⁰⁶ Ruotsiin on saapunut kahden viime vuoden aikana tuhansia syyrialaisia. Heillä on nyt suuri kysyntä omille palveluille ja tuotteille. Heidän yrittäjyydelle täytyy luoda edellytykset. **Mihin hyvinvointiyhteiskunnan bussi pysähtyy, yritysneuvonnan vai sosiaalitoimiston eteen?**

Parturi-kampaajan kertomus

Rakastan tätä työtä ja näitä ihmisiä. Saan henkisesti tästä paljon. Se on muuttunut siitä hetkestä, kun on saanut itsevarmuutta. Jos joku on ollut sitä mieltä, että olen eri maan kansalainen, en noteeraa sitä. En tiedä missä olisin ulkomaalaisena nyt ilman yritystä. Sosiaalinen työ on auttanut tähän yhteiskuntaan mukaan pääsyä. Pystyn peilaamaan omaa elämää ja sopeutumista, kun on asiakkaina tavallisia perheitä ja kaikenlaisia ihmisiä. Pystyn antamaan lapsilleni tosi paljon työn kautta. Jos tuun töihin ja en tiedä jotain asiaa, voin jutella asiakkaitten kans. Kun tulen kotiin, mulla on se tieto jo.

Kärsivällisyyttä ja nöyryyttä tarvii. Kunnioittaa suomalaisia ihmisiä ja maan tapoja. Ei mennä ylpeänä. Pitää haluta päästä yhteiskuntaan mukaan. Monesti minusta tuntuu, että mun maalaiset haluaa pysyä omassa piirissä, eikä olla niin vastaanottavaisia. Ei se kanna pitkälle. Suomalaiset osaa nauraa ittelleen ja olla positiivisia.

Nyt kun olin vuokratuolilla yrittäjänä ollessa, en kenellekään sanonut että oon 20 vuotta tehny. Halusin nähdä miten muut toimii pomona. Se pomohan oli 15 vuotta mua nuorempi. Ehkä olin hänelle kuin uhka, hän ei pystynyt kysymään mun neuvoja. Kuinka paljon meistä jokainen sais, jos jakais. Kokeneemmilta oppiminen on meidän työn ydin, varmaan siinä oli sitäkin että oon virolainen. Meidän ala on pienyrittäjiä täynnä ja osaamattomia johtajia on paljon. Yritän ite olla tasapuolinen nuorillekin työntekijöille ja opiskelijoille, kaikille on samat säännöt. Ja jos työntekijäkaveri on ollut virolainen, niin on selvää että täällä puhutaan suomea. Ja kyllä opiskelijat tuleekin tänne harjoitteluun ja uskaltaa tulla. Omasta mielestä olen kasvanut esimieheksi tässä. Osaan ottaa todella hankaliakin tilanteita haltuun.

On jopa rasistisia kokemuksia, jopa viime vuonna. Mulla on omat säännöt täällä. Sitten joku ulkopuolinen on tullut, jopa monta kertaa ja haukkunut neuvostoliittolaiseksi diktaattoriksi. Olen ollut täällä 22 v ja olin selvillä siitä, että kukaan ei tule tänne huutamaan tollasta ja soitin työsuojelupiiriin ja kysyin mitä pitäis tehdä. Olen ollu tosi tyytyväinen yrittäjyyteen ja miten mut on otettu vastaan. Aina on saanu apua kun on tarvinnu.

Yrittäjien neuvot muille yrittäjyydestä kiinnostuneille

- Opettele paikallinen kieli.
- Tutustu paikallisiin ihmisiin.
- Mieti tarkkaan onko yrittäjyys sinun tiesi.
- Jos olet teknisesti lahjakas ja pidät käsillä tekemisestä, mieti voisi-ko ammattisi olla vaikka LVI- tai kiinteistöalalla. Heitä tarvitaan ja palkkatyö on myös hyvä vaihtoehto.
- Hanki ammatillinen koulutus.
- Jos kiinnostut yrittäjyydestä, mene yrittäjäkurssille.
- On helpompaa kun on ystävät tai perhe tukena.
- Muista, että yrittäjyys on erilaista kuin kotimaassasi. Täällä joudut tekemään paljon enemmän töitä saadaksesi tuloa.
- Valitse ala, jolla olet hyvä. Älä koske aloihin, joita et hallitse. Sinun täytyy olla alasta kiinnostunut.
- Ole valmis tekemään hyvin paljon työtä.
- Jos haluat perustaa ravintolan, mieti miten erotut muista. Tee siitä sen alueen paras tai erilainen.
- Hanki tietoa etukäteen säännöistä, lainsäädännöstä ja verotuksesta ja tee laskelmia.
- Kysy muilta yrittäjiltä.
- Mene yritysneuvontaan.
- Mene hautomoon.
- Aloita pienestä ideasta ja kasvata pikkuhiljaa.
- Jos saat rahaa lähipiiriltä, muista, olet silti vasta alussa. Voit kadottaa sen rahan nopeasti.
- Hae starttirahaa, ennen kuin yritys on rekisterissä.
- Verkostoidu muiden kanssa.
- Mene messuille ja myyntitapahtumiin.
- Ongelmia kohdatessasi, aina löytyy joku, joka voi auttaa sinua. Omalla hyvällä käytöksellä saa apua ja hyvää käytöstä takaisin.
- Älä luovuta. Ole rohkea ja pidä mieli avoimena.

8. Yhteenveto tutkimuksen löydöksistä

Valtaosa Suomen maahanmuuttajataustaisista yrittäjistä tulee naapurimaistamme, Venäjältä, Ruotsista ja Virosta. Näistä alkuperämaista on myös eniten maahan muuttaneita. Seuraavaksi eniten meillä on somalialaistaustaisia maahan muuttaneita. Heitä on kuitenkin yrittäjinä vähän. Afrikkalaistaustaisten yrittäjyyssinokkuus on alhaista kaikkialla pohjoisella pallonpuoliskolla. Tämä johtuu osin syrjitystä asemasta työmarkkinoilla. Ilman toimivia verkostoja on vaikea perustaa yrityksiä ja pärjätä yrittäjänä. Yrittäjännokkuus on korkealla erityisesti Lähi-idästä kotoisin olevien keskuudessa. Yrittäjäaktiivisuuteen vaikuttavat alkuperämaan yhteiskunta ja opitut arvot.

Maahanmuuttajataustainen yrittäjä tuleeekin usein yhteiskunnasta, jossa yrittäjyys on luonnollinen toimeentulon muoto ja jossa ei ole olemassa hyvinvointiyhteiskunnan turvaverkkoja. Hän on tottunut ottamaan elämänsä ja pärjäämisensä ohjat omiin käsiinsä. Tästä asenteesta nousee vahva työn tekemisen arvo, joka erottaa tämän tutkimuksen kohderyhmän yrittäjät kansuomalaisten yrittäjyyden lähtökohdista.

Yrittäjänä aloittaminen Suomessa on helppoa. Yrittäjät arvostavat ilmaisia yritysneuvontapalveluja ja sitä, että palvelujen saanti ei ole kiinni siitä, kenet tuntee ja kenelle pitäisi maksaa siitä, että voisi edistää omaa asiaansa. Yrittäjänä pärjääminen Suomessa on kuitenkin vaikeaa. Suomessa täytyy tehdä kotimaata enemmän töitä, että työstä jäisi liikevoittoa. Se johtaa hyvin pitkiin työpäiviin ja jopa uupumiseen. Tämä tulee monelle yllätyksenä.

Hyvinvointiyhteiskunnassa yrittäjän täytyy huomioida vahva sääntely ja kalliit palkkakulut. Kuitenkin yrittäjät kokevat, että työn tekeminen on parempi vaihtoehto, kuin kotona istuminen. **Se, että Suomessa maksetaan kotona istumisesta, on maahanmuuttajataustaisista yrittäjistä käsittämätöntä.** Yrittäjät kokevat, ettei Suomessa kannusteta omaehtoiseen pärjäämiseen ja yrittäjyyden vaihtoehdosta ei kerrota riittävästi.

Maahanmuuttajataustaisen yrittäjän vaikeudet liittyvät usein uuden kotimaan käytäntöjen ja yrityskulttuurin ymmärtämättömyyteen. Ymmärtämättömyys estää markkinoille pääsyä ja voi johtaa epäonnistumiseen. Suomessa hankittu koulutus on erityisen tärkeässä asemassa yrittäjän menestymiselle. Koulutus onkin erinomaista kielitaitoa tärkeämpi seikka. **Suomalaisessa oppilaitoksessa opiskeleminen edesauttaa yhteiskunnan ymmärtämistä ja verkostoitumista.** Myös korkeasti koulutettua yrittäjää auttaa edes välttävä suomen tai ruotsin kielen taito, vaikka hän toimisikin globaaleilla markkinoilla.

Yrittäjät itse korostavat kielen osaamisen merkitystä. Kielitaito ja yhteiskunnan ymmärtäminen ovat avaimia markkinoille pääsyyn ja varsinkin hyvinvointiyhteiskunnan monien sääntöjen ymmärtämiseen. **Yrittäjä tarvitseekin paremman kielitaidon kuin palkansaaja,** jolle riittää käytännön kielitaidon ja turvallisuusvaatimusten oppiminen työpaikalla. Yrittäjän täytyy ymmärtää yhteiskuntaa ja paikallisia markkinoita, sekä täyttää vaativia lomakkeita ja asioida viranomaisten kanssa. Kieli on avain myös toimivaan vuorovaikutukseen asiakkaiden kanssa.

Kielen, yhteiskunnan ja kulttuurin ymmärtämättömyys vaikuttavat myös siihen, saako yrittäjä rahoitusta ja löytääkö hän yhteistyökumppaneita. Ulkopuolisen on hankalaa päästä osaksi verkostoja ja ajankohtaista tietoa rahoituskanavista ja muista mahdollisuuksista. Kielitaidon puute estää myös pääsyä ilmaisten palvelujen piiriin. Yrittäjät kokevat yhdeksi suurimmista vaikeuk-

sista sen, että Suomessa on vaikea löytää yhteistyökumppaneita ja tiimejä. Yrittäjyys ei ole yksin tekemistä. Tässä mielessä kulttuuri Suomessa koetaan sulkeutuneeksi. Myös vieraaseen yrittäjään suhtaudutaan monesti epäilevästi, vaikka hänellä voisi olla paljon tarjottavaa suomalaisille yrityksille.

Valtaosa maahanmuuttajayrityksistä on pienyrityksiä, jotka työllistävät vain yhden tai muutaman henkilön. Tämä johtuu muun muassa vaikeudesta päästä osaksi suomalaisen yhteiskunnan verkostoja ja löytää rahoituskanavia. Syynä voi myös olla kielitaidon puute. Lisäksi maahanmuuttajien tottumattomuus asioida suomalaisten viranomaisten kanssa heille vieraassa ja tarkoin säädellyssä hyvinvointiyhteiskunnassa vaikeuttaa kasvua.

Yrittäjä voi menestyä kaikesta huolimatta omien henkilökoh- taisten ominaisuuksiensa ja sitkeytensä ansiosta. On monta tietä menestyväksi yrittäjäksi. **Vahva halu sekä kyky sietää epävar- muutta ovat aina menestyvän yrittäjän ominaisuuksia.** Viran- omaisilta yrittäjät toivovat kunnioittavaa ihmisen kohtaamista ja tasalaatuista palvelua.

Maahanmuuttajataustaisten yrittäjyyden edistämiseen ei ole Suomessa panostettu riittävästi, vaikka meillä on ensiluokkaiset ilmaiset yritysneuvontapalvelut. Muutamassa kehitysyhtiössä kohderyhmä on huomioitu hyvin ja hankkeista, joissa yrittäjyyden edistämiseen on panostettu, on pelkästään myönteisiä kokemuksia. Neuvontapalveluista tietoiset maahan muuttaneet ovat tietoisempia rahoituskanavista ja saaneet paremmin rahoitusta yritystoi- minnalleen. Tämä vaikuttaa huomattavasti sekä yritystoiminnan kestävyYTEEN ja menestykseen että yrittäjän suhtautumiseen suo- malaista yhteiskuntaa kohtaan.

9. Johtopäätökset ja ehdotukset

Yrittäjyys on maahan muuttaneelle vaihtoehto vain, mikäli hän saa tietää siitä. **Tieto suomalaisista työmarkkinoista, yrittäjyydestä ja kosketus työelämään jo varhaisessa vaiheessa, edesauttaa tulijaa asettamaan oman päämääränsä ja kannustaa opiskelemaan kieltä ja ammatin.** Käytännössä tämä tarkoittaa työtehtäviin tutustumisjaksoa osana kotoutumis- ja työvoimapolitiittisia koulutuksia ja yrittäjyyden mahdollisuuden esille tuomista. Tieto toimii yleistietona saatavilla olevista palveluista, joista moni on täysin tietämätön myös siinä vaiheessa, kun jo toimii yrittäjänä. Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien ongelmat ja selviytyminen voi olla kiinni hyvin pienistä asioista, joihin paikallinen yrityspalvelu voi tarjota neuvoja.

Tällä hetkellä maahan muuttaneiden tie työelämään voi kestää 8–10 vuotta maahantulosta. Mitä kauemmin marginaalissa olo kestää, sitä vaikeampi on nousta oman elämänsä menestyjäksi. Silloin on jo tapahtunut ”kotoutuminen”, kotiin jääminen. Tämä on normaalia vain hyvinvointiyhteiskunnassa kasvaneelle. Maahan muuttaneen vahva työn tekemisen arvo on valtava voimavara, jonka on mahdollista tuottaa euroja myös kansantalouden säkkiin. Nyt näyttää siltä, että hyvinvointiyhteiskunnan ja yrittäjyyden välillä on olemassa konflikti. Hyvinvointiyhteiskunnan tarjoamat tuet toimivat lannistimina, jotka ovat kannustimien vastakohta.

Maahan muuttaneisiin kohdistetut yrittäjyystoimenpiteet ovat tuottaneet positiivisia tuloksia. Suomessa on erinomainen yrittämisen infrastruktuuri, osaajia ja kokemusta, ei vain yrittäjyyden teknistä tietoa. Osaamista ei tällä hetkellä hyödynnetä. **Menestyväksi, tulevaisuuteen positiivisesti katsovaksi itsevarmaksi**

yrittäjäksi kasvaa todennäköisimmin silloin, kun tukea on saatavilla ja verkostoitumiselle on luotu edellytykset. Kukaan ei ole yrittäjä yksin. Toimenpiteistä osalliseksi pääsy tulee olla kaikilla; opiskelijoilla, työperäisillä ja turvapaikanhakijataustaisilla tulijoilla. Maahan muuttaneelle hyvinvointiyhteiskunnan menettelyt ovat vieraita, siksi he tarvitsevat kohdennettua tukea yrittäjyyden alun tiellä. Resursseja tätä varten on saatavilla, mikäli löytyy tahtotilaa. Uusia resursseja täytyy myös luoda. Suomessa on pulaa muun muassa puhdistuspalvelualan ja hoiva-alan yrittäjistä.

Toimenpiteillä tulee tähdätä kestävään yritystoimintaan, ei pelkästään yritysten perustamiseen. Tukea ja tietoa saaneet yritykset saavat rahoitusta ja kasvavat varmimmin, onnistuneet yrittäjät ovat roolimalleja muille tulijoille. Saadut mahdollisuudet ja positiiviset kohtaamiset vaikuttavat siihen, että tulija näkee yhteiskunnan myönteisessä valossa ja haluaa antaa sille jotakin. Palveluihin, joissa osataan kohdata ihmistä, tulee panostaa. Tämä on Suomessa erityisen vaikeaa.

Sulkeutunut asenne estää verkostoitumista ja menestymistä laaja-alaisesti. Meillä tarvitaan avoimuutta nähdä myös vieraan potentiaali, kielten ja kulttuurien ymmärrys ja arvokkaat kontaktit lähtömaihin. Niissä voi olla suuri tarve suomalaisille tuotteille. Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien potentiaali viennin edistäjänä tulee hyödyntää.

Maahanmuuttajataustainen yrittäjä voi nähdä ja tehdä asiat toisin myös paikallisesti ja luoda mahdollisuuksia sinne, missä niitä ei nyt nähdä. Afrikkalaistaustainen hoiva-alan yrittäjä haluaa tuoda vanhuksille aidon ihmiskontaktin ja asiakkaan kunnioituksen, kiireisen kotikäynnin sijaan. Maahanmuuttajataustaisilla yrittäjillä on toiminnassaan vahva arvopohja, hyvän tekeminen ihmisille ja ympäristölle. Juuri sitä meillä tarvitaan.

10. Sammandrag på svenska

Invandrare som företagare

– erfarenheter från Finland

Över hälften av Finlands företagare med invandrarbakgrund kommer från våra grannländer Ryssland, Sverige och Estland. Från de här länderna är även invandringen störst. Också bland invandrare från Mellanöstern är företagsamheten allmän. Somalierna utgör en betydande invandrargrupp, men i Finland liksom det övriga Norden blir somalierna sällan företagare – i motsats till läget i exempelvis USA. I allmänhet har invandrare från Afrika en låg företagarenägenhet i hela Nordeuropa. Detta beror delvis på diskrimineringen på arbetsmarknaden. Utan fungerande nätverk är det svårt både att få jobb och att verka som företagare.

I slutet av år 2012 fanns det i Finland drygt 11 500 invandrarföretagare, enligt Statistikcentralens uppgifter. **Den avgjort största delen av företagen är mycket små och sysselsätter en eller några få personer.** Svårigheten att bilda fungerande nätverk till den finländska befolkningen bidrar till att bromsa tillväxten, liksom bristen på kapital. Företagens tillväxt bromsas också av invandrarnas bristfälliga språkkunskaper och deras ovana vid att handskas med myndigheterna i ett välfärdssamhälle med strikta normer och begränsningar.

Den här undersökningen av företagare med invandrarbakgrund bygger på djupintervjuer med nästan 50 företagare i olika delar av Finland och är den största undersökningen i sitt slag i vårt land. Den pekar på både styrkor och svagheter i det finländska företags-

klimatet sett från invandrarsynpunkt. **En central slutsats är att invandrarna som företagare är en outnyttjad resurs i en tid av låg ekonomisk tillväxt.** Såväl invandrarna själva som nationalekonomin skulle dra nytta av en förbättrad rådgivning som sporrar till att förverkliga realistiska företagsidéer.

Företagare med invandrabakgrund kommer ofta från samhällen där företagandet är en naturlig inkomstkälla, eftersom välfärdsstatens skyddsnet saknas. De är vana vid att ansvara för sin egen utkomst. Många av de intervjuade i denna undersökning ser företagandet som ett naturligt val för sig själva och sin familj, men skyddsneten i välfärdssamhället hindrar en expansion. För invandrarföretagarna är det svårt att förstå att de anställda kan sjukskriva sig relativt lätt eller, som några företagare säger, ”att folk kan få betalt för att sitta hemma”. I deras ögon sporrar välfärdssamhället inte medborgarna till hårt arbete och inte heller till företagande.

Att starta ett företag är lätt i Finland. Företagarna uppskattar de tjänster samhället erbjuder. Till fördelarna hör att man *”inte behöver känna de rätta personerna”* för att kunna be om en tjänst och inte heller behöver *”betala en slant för att komma vidare”*. För den som är van vid korruption och svågerpolitik kan den relativa rättframheten i det nordiska samhället kännas som en frisk fläkt. Däremot är många invandrarföretagare överraskade över de strikta regelverk och den byråkrati som präglar de nordeuropeiska välfärdsstaterna. Också de höga arbetskraftskostnaderna är en chock för många när de vill utvidga verksamheten. Ofta är det lättast eller säkrast att fortsätta bedriva verksamheten bara i liten skala.

De flesta företagarna betonar betydelsen av språkkunskaper. Utan språkkunskaper är det svårt att skapa nätverk, förstå marknaden, kommunicera med kunderna och förhandla med myndigheterna. Utredningen visar att invandrarföretagare behöver gedignare språkkunskaper än löntagare.

Men förutom kunskaper i finska och i vissa delar av landet

svenska behövs också en förståelse för hur samhället fungerar. Här är invandrare som fått något slags utbildning i Finland i en mycket bättre position än de som bara har gått på korta kurser. Den som har fått sin yrkesutbildning i det nya hemlandet får samtidigt förståelse för hur arbetslivet och arbetsmarknaden fungerar, knyter viktiga kontakter och lär sig mycket om marknaden för varor och tjänster. Det ligger i Finlands intresse att satsa på yrkesutbildning av invandrare och att utforma utbildningen så, att den sporrar till företagande.

Språkkunskaper, kännedom om samhället och kunskaper om kulturellt betingade beteendemönster påverkar invandrarföretagarens möjligheter att få finansiering och att hitta samarbetspartner. Ensam är ingen företagare. **Många företagare ser svårigheten att hitta partner som ett av de största problemen.** Den finska kulturen upplevs som sluten och en utländsk företagare bemöts ofta med misstänksamhet.

Trots problemen klarar sig många invandrarföretagare riktigt bra, visar undersökningen. Det kan bero på personliga egenskaper och ett unikt kunnande, eller på uthållighet och envishet. En stark önskan att lyckas och en förmåga att uthärda osäkerhet hjälper alla företagare, vare sig de är invandrare eller representerar majoriteten av befolkningen.

Erfarenheterna av kontakter med myndigheterna har varierat i hög grad, från trakasserier och rasism till en god och vänlig bemötning. Särskilt stora är problemen för företagare inom restaurangbranschen. Av myndigheterna efterlyser företagarna i denna utredning respekt och service av jämn kvalitet.

Alltför lite har gjorts i Finland för att främja företagsamheten bland invandrare. Samhället erbjuder högklassig rådgivning för blivande företagare över lag, men kunskaperna om och förståelsen för den speciella situation som en invandrare befinner sig i saknas ofta. Särskilt viktigt vore det att hjälpa invandrarföretagarna att bygga

upp nätverk till den finländska befolkningen. Bristerna i dagsläget leder till att landet går miste om nya företag, att många företagare inte vågar nyanställa och låta företaget växa samt att det uppstår onödiga kulturkrockar till skada för både företag och kunder.

För en invandrare kan det ta upp till 8-10 år från inresedatum att etablera sig i arbetslivet. Det visar att hindren fortfarande är många både för dem som söker ett arbete och dem som önskar starta eget. Resultaten av den här undersökningen pekar på några åtgärder som behövs i det finländska samhället vad gäller utvecklingen av rådgivning och utbildning. Förbättrade kunskaper om den finländska arbetsmarknaden och företagandets villkor samt tidiga kontakter med arbetslivet gör det lättare för den nyinflyttade att ställa upp egna mål och motiverar till yrkes- och språkstudier i det nya hemlandet.

De åtgärder som behövs är inte dyra att genomföra. De förutsätter framför allt positivare attityder till invandrare och empati: förmågan att beakta den speciella situation som en invandrare befinner sig i när han eller hon söker sin plats i det finländska arbetslivet.

(översättning: Björn Sundell)

Viitteet

- 1 Entzinger 2007: 119-121.
- 2 OECD 2010 Forsanderin 2012:239 mukaan.
- 3 Huttunen&Kupari 2007, Ahmadin 2010:76 mukaan.
- 4 emt:87.
- 5 Sisäasianministeriö 2009: 81.
- 6 Ahmad 2010:75-78.
- 7 Ugur 2007:41-43.
- 8 Euroopan talous- ja sosiaalikomitean lausunto 2012.
- 9 OECD 2010.
- 10 mm. CEEDR 2000, Menzies at al 2003, Drilon et al 2009:29, Ljungar 2002:275, Hjerm 2004:746. Manyi 2010:23.
- 11 mm. CEEDR 2000.
- 12 Stein 2000:132, Drilon et al.2010:11.
- 13 Ljungar 200:282.
- 14 mm. Hjerm 2004.
- 15 Filon et al 2002:63, Drilon et al 2009. 49, Baykan-Levent 2002:186, Manyi 2010.
- 16 Timmons & Spinnelli 2009:150.
- 17 mm. Levin & Weström 2001.
- 18 Ljungar
- 19 Drilon et al 2009:28,41, 49.
- 20 Melin&Melin 2012: 45, 50, 51, 145.
- 21 Tapaaminen Yasemin Inkaya 1.2.2014.
- 22 Työssäkäyntitilaston 31.12.2012 ennakkotiedon mukaan yrittäjiä oli 29.
- 23 Hiebert 2002: 97.
- 24 ks. myös Joronen 2012: 187-188.
- 25 CEEDR 2000.
- 26 KTM 2007.
- 27 Finnveran www-sivut.
- 28 KTM 2007:23.
- 29 Uusyrityskeskusten www-sivut.
- 30 Lähdesmäki et al 2006:27,56, 58, 37, 55, 37.
- 31 emt: 53-54, 58, 59, 65,63.
- 32 Henkilökohtainen veronalainen tuki, joka voidaan myöntää tapauskohtaisesti ennen kokoaikaiseksi yrittäjäksi ryhtymistä. Ei saa esim. aloille, joilla alueella

- on jo liikaa kilpailua tai esim. franchising-aloille tai työn tekemiseen entiselle työantajalle yrityksen kautta (pakkoyrittäjäyys).
- 33 Uusyrityskeskusten, YritysHelsingin, Wirman www-sivut, sähköpostit yritysneuvojilta: Ekholm Pekka, Laitinen Jouko, Mäkelä Krista, Kuparinen Kristiina, Cursor Oy, Päivike Taru, tapaaminen Jussila-Salmi Eija.
 - 34 Aalto-yliopiston pienyrityskeskuksen www-sivut.
 - 35 Lappeenrannan teknillisen yliopiston www-sivut.
 - 36 Leiviskä 2014a.
 - 37 Business Kitchen nettisivut.
 - 38 Kiuru et al 2013: 6, 11,17,22.
 - 39 Heidän tulonsa koostuvat pääosin tuista.
 - 40 Sähköposti Rajaniemi Jouko.
 - 41 Heidän kohdallaan korostui yksinhuoltajuus. Ruotsalainen 2010:31.
 - 42 Rajaniemi 2013: 30-31.
 - 43 Lith 2011: 13-16.
 - 44 Joronen 2012: 127.
 - 45 Rajaniemi 2013: 30.
 - 46 OECD 2010.
 - 47 Suomennettu termi on pelillistäminen. Teknologian hyödyntämisen kautta tuotetaan lisäarvoa käyttäjälle. Tarkoituksena esim. terveyden edistäminen tai opetus.
 - 48 Forsander 2012:226.
 - 49 Toiminimi-yrittäjän karenssi on 3 kk, osakeyhtiö-yrittäjän 6 kk.
 - 50 Stanworth&Curran 1977: Huuskosen 1992: 77 mukaan.
 - 51 Huuskonen 1992:70.
 - 52 Jos yksilö haluaa tulla yrittäjäksi, on yrittäjäidentiteetin sovitava olemassa olevaan identiteettiin. Berglund 2006: 237 Häggin 2011:90 mukaan.
 - 53 Emt: 66, 71.
 - 54 Toiminnan arvot ja yrittäjänä jaksaminen-teemat jäivät raportista pois.
 - 55 Heistä ei ole olemassa virallista lukua, koska irtisanottujen alkuperämaita ei ole tilastoitu.
 - 56 Kiuru et al 2013:46
 - 57 emt: 7, 8, 13, 16,26, 27.
 - 58 mm. mahdollisuus lisensoida kehittämänsä teknologia.
 - 59 emt:36,40, 45.
 - 60 Kokemus on minun ja saman asian toteaa kuka tahansa ryhmävalmentaja tai työnohjaaja kysyttäessä.
 - 61 Hytti 2003: 275-279 Häggin 2011:87 mukaan.
 - 62 Ibarra 2003 Häggin 2011:112 mukaan.

- 63 Barrett, Jones & McEvoy 1996 Pecoudin 2004 mukaan.
- 64 ks. myös Hägg 2011.
- 65 Huuskonen 1992:59.
- 66 Positiivinen diskriminaatio Helsingin kaupungin rekrytoinnissa.
- 67 Huuskonen 1992:71.
- 68 Helmikuussa 2014 julkaistun talouslehti Forbesin selvityksen mukaan yrittäjyyden edellytykset Suomessa ovat maailman kärkeä. (Sija 6.) Innovaatioympäristö on lehden mukaan Suomessa maailman paras, mutta verorasituksessa olemme sijalla 19. Listan Top 6 sisältää toisenkin valtion, jonka kansantalouden kasvu on negatiivinen. (Tanska.). <http://www.forbes.com/best-countries-for-business/>.
- 69 Heinonen 2010:48.
- 70 Pertti Kiuru 2013b
- 71 Melin&Melin 2012:112-113.
- 72 mm. KTM 2007.
- 73 ks myös Drilon et al 2009: 39.
- 74 Kiuru et al 2013a: 43.
- 75 Myyntipuhe sijoittajille.
- 76 Manninen 2014.
- 77 Taloussanommat 2014.
- 78 Yritysrahoituskysely 2012:12,16.
- 79 Leiviskä Pekka 2014b.
- 80 Fiban 2014.
- 81 Ulkoinen riskisijoitus.
- 82 Cambridge-sertifikaatti opettaa englantia aikuisille.
- 83 mm. Melin&Melin 2012: 94.
- 84 emt: 63-64.
- 85 Heinonen 2010:37.
- 86 Kyseessä on Sininen kortti.
- 87 Tausta: Haastateltava kertoi, että työntekijää oli vaikeaa saada, koska kukaan ei halua pizzeriaan töihin ja silloin alueella vallinneiden kurdi-turkkilainen-ongelmien vuoksi kurdit eivät halunneet tulleet turkkilaiselle töihin. Jos yrittäjälle tapahtuisi jotain, kukaan ei jatkaisi töissä ja ravintolan joutuisi sulkemaan.
- 88 Vantaalla, missä maahan muuttaneiden ravintoloiden määrä on korkea, terveystarkastuksia tehdään kerran vuodessa kaikkiin ravintoloihin. Uusintatarkastus tehdään, mikäli kohteessa on ollut huomautettavaa. Eviran ohjeen mukaan tarkastuksia tulisi olla kolmesti vuodessa. Sähköposti Kirsi Hiltunen.
- 89 Ristikari 2012:21, 22, 25, 128.
- 90 ks. myös Drilon et al 2009: 41, 45, 35.
- 91 emt: 39.

- 92 ks. myös Drilon et al 2009: 41.
- 93 Rissanen, Saalasti 2010:60
- 94 Pripp 2001.
- 95 Drilon et al 2009:45.
- 96 Okulov 2007:70.
- 97 Rajaniemi Jouko 2013: 31.
- 98 Heinonen 2010:51-52.
- 99 Wahlbeck 2010:3, Heinonen 2010:48.
- 100 Heillä on laillinen oikeus työntekoon, mutta suomalaiset työnantajat ja henkilöstövuokrausyritykset vaativat virallista henkilötodistusta, joita henkilöillä ei välttämättä ole. Se voi olla maahanmuuttoviranomaisten hallussa. Moni työnantaja ei pidä ”todistusta työnteko-oikeudesta” validina paperina.
- 101 MaRan www-sivut.
- 102 AviI 2014: 3,4,6, 7,10,11,15. Tapaaminen Jenu Katja-Pia.
- 103 Tapaaminen Kreutzman Nina.
- 104 emt: 2007.
- 105 Melin&Melin 2012:120-126.
- 106 Hammarstedt 2004, Euroopan talous- ja sosiaalikomitean lausunnon 2012 mukaan.

Lähdeluettelo

Painettu tutkimuskirjallisuus

- Huuskonen, Visa (1992): *Yrittäjäksi ryhtyminen: teoreettinen viitekehys ja sen koettelu*. Turun Kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A-2:1992.
- Hägg, Outi (2011): *Yrittäjyysvalmennus ja yrittäjäidentiteetti*. Acta Universitatis Tamperensis 1618. Akateeminen väitöskirja.
- Joronen, Tuula (2012): *Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa*. Helsingin kaupungin tietokeskus, tutkimuksia 2012:2.
- Pripp, Oscar (2001): *Företagande i minoritet: Om etnicitet, strategier och resurser bland assyrier och syrianer i Södertälje*. Botkyrka: Månkulturellt centrum.
- Ristikari, Tiina (2012): *Finnish trade unions and immigrant labor*. Institute of Migration. Migration Studies C 22.
- Timmons, James A. & Spinnelli, Stephen (2009): *New venture Creation: entrepreneurship for the 21st century* (8th ed). McGraw-Hill, Boston.

Tieteelliset artikkelit

- Akhaq, Ahmad (2010): ”Voisin tietysti palkata heitä, mutta...” *Työmarkkinoiden sosiokulttuurinen sidonnaisuus*. Teoksessa: Wrede Sirpa ja Camilla Nordberg (toim.) 2010: Vieraita työssä. Työelämän etnistyvä eriarvoisuus. Palmenia. Helsinki University Press. ss. 72-92.
- Baykan-Levent, Tuzin, Masurel, Enno & Nijkamp, Peter (2002): *Entrepreneurial process and performance: a case of Turkish female entrepreneurs in Amsterdam*. Paper presented at the 42nd ERSA (European Regional Science Association) Congress, Dortmund, Germany. 27-31 August. <http://ideas.repec.org/p/wiw/wiwsa/ersa02p397.html> (tark. 15.1.2014.)
- Drilon, Shala., Kidane, Simon., and Ong, Wan Roe (2009): *Immigrant Entrepreneurship A case study of immigrant entrepreneurs' challenges in the Jönköping Municipality*. Bachelor thesis in Business Administration: Entrepreneurship. Jönköping International Business School. Jönköping University. December 2009. Tutor Bengt Johannisson.
- Entzinger, Han (2007): *Open borders and welfare state*. Teoksessa Pecoud Antoine and de Guchteneire. (toim.) 2007. Migration without borders. Essays on the free movement of people. Social sciences studies series. Unesco Publishing/Berghan Books. ss. 119-132.
- Filion, Louis Jacques., Menzies, Teresa., Ramangalahy, Charles & Brenner, Gabrielle A (2002) *Ethnic entrepreneurs in Canada; problems encountered, as defined by*

- differences in ethnic origin and sex*. Working paper no. 2002-07. http://expertise.hec.ca/chaire_entrepreneuriat/wp-content/uploads/2002-07eimproblems.pdf (tark. 15.1.2014)
- Forsander Annika (2012): *Maahanmuuttajien sijoittuminen työelämään*. Teoksessa Martikainen Tuomas, Saukkonen Pasi ja Säävälä Minna 2012: *Muuttajat*. Kansainvälinen muuttoliike ja suomalainen yhteiskunta. Gaudeamus. ss. 220-244.
- Heinonen Jenni (2010): Louis Jacques. *Kokemuksia, käsityksiä ja käytäntöjä*. Web Reports 65. Siirtolaisuusinstituutti 2010. <http://www.migrationinstitute.fi/pdf/webreports65.pdf> (tark. 25.9.2013)
- Hiebert, Daniel. (2002): *Economic Associations of Immigrant Self-employed Canada*. Journal of Entrepreneurial Behavior & Research. 8 (1/2), pp 93-112. <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=872092&show=abstract> (tark 25.1.2014)
- Hjerm, Mikael (2004): *Immigrant Entrepreneurship in the Swedish Welfare State*. Sociology. Volume 38 (4): pp. 739-756)
- Kiuru, Pertti, Handelberg Jari, Rannikko Heikki (2013): *Bridge It Up –työntekijöille tarjottujen startup-palveluiden vaikuttavuus – Case Nokian Bridge-ohjelma*. Aalto-Yliopisto Kauppakorkeakoulu. Pienyrityskeskus.
- Levin, Henrik., & Weström, Anders (2001): *Finansieringssvårigheter som hinder för tillväxt. En studie av skillnader mellan företagare med och utan invandrarbakgrund*. In A. Rosing, C. Råberg & E. Sundin (Eds.), *Marginalisering eller integration? Invandrades företagande i svensk retorik och praktik*. En forskningsrapport, pp. 13-28. Stockholm: NUTEK.
- Ljungar, Erik (2002): *Invandrare som företagare i Sverige*. In: Göran Ahrne & Richard Swedberg (2002) *Ekonomi i samhället*. pp. 273-300.
- Lähdesmäki Merja & Savela, Terttu (2006): *Tutkimus maahanmuuttajien yrittäjyyskoulutuksen vaikuttavuudesta. Case Pro Maahanmuuttajayrittäjä – koulutus*. Web reports No 19. Siirtolaisuusinstituutti 2006. <http://www.migrationinstitute.fi/pdf/webreports19.pdf> (tark. 10.11.2014)
- Manyi, Enow Carine 2010: *Immigrant Entrepreneurship. Case studies of challenges afced by immigrant entrepreneurs in a large and small Swedish city*. Master thesis within Business Administration. September 2010. Jönköping International Business School.
- Melin, Kirsti & Melin, Kristian (2012): *Yrittäjyys maahanmuuttajien integroitumisen keinona Pohjanmaalla*. Aalto-yliopiston julkaisusarja Crossover 24/2012.
- Menzies, Teresa., Brenner, Gabrielle & Filion, Louis Jacques, (2003): *Social capital, networks and ethnic minority entrepreneurs: Transnational entrepreneurship and bootstrap capitalism*. In H. Eternad & R.W. Wright (eds) *Globalization and Entrepreneurship: Policy and Strategy Perspectives*. Northampton., MA: Edward Elgar Publishing.
- Okulov, Jaana (2007): *Venäjältä muuttaneet yrittäjinä Itä-Suomessa*. ISOK-hankkeen raportti. Kuopion yliopisto. ss. 51-80.

- Pecoud, Antoine (2004): *Cosmopolitanism and Business: Entrepreneurship and Identity among German Turks in Berlin*. Journal of Ethnic and Migration Studies, 30 (1), pp 1-20.
- Rissanen, Riitta ja Saalasti, Merja (2010): *Maahanmuuttajayrittäjyys – keino työllistyä*. Saimaan ammattikorkeakoulu. Sosiaali- ja terveysala, Lappeenranta. Sosiaalialan koulutusohjelma. Julkaisuaseton oppinnäytetyö
- Stein, Peter (2002): *Invandrarna – de nya svenska entreprenörerna. En undersökning av invandrarföretagens villkor i Sverige*. Stein Brothers AB. Svensk Handel. <http://www.mangfald.org/sites/default/files/Invandrarftg.pdf> (tark. 10.2.2014)
- Ugur, Mehmet (2007): *The ethics, economics and governance of free movement*. Teoksessa Pecoud Antoinen and de Guchteneire Paul. (eds.) 2007: Migration without borders, Essays on the free movement of people. Social sciences studies series. Unesco Publishing/Berghahn Books 65-95.
- Wahlbeck, Östen (2010): *Kebabryttäjät – välittäjävähemmistö*. Teoksessa: Wrede Sirpa ja Camilla Nordberg (toim.) 2010: Vieraita työssä. Työelämän etnistyvä eriarvoisuus. Palmenia. Helsinki University Press. ss. 32-44.

Lehtiartikkelit

- Rajaniemi, Jouko (2013): *Ulkomaalaistaustaiset yritykset lisääntyneet taantumasta huolimatta*. Tieto&Trendit 4-5/2013. Tilastokeskus. ss. 30-31.
- Ruotsalainen, Kaija (2010): *Ulkomaalaisten yrittäjyys yleisempää kuin muun väestön*. Tieto&Trendit 7/2010. Tilastokeskus. ss. 30-32.

Internet-sivut

- Aalto-yliopiston pienyrityskeskus, <http://pienyrytyskeskus.aalto.fi>
- Fiban 2014, www.fiban.org/bisnesenkeliaktiivisuus-2013 (tark. 25.2.2014)
- Finnvera, www.finnvera.fi
- Forbes, www.forbes.com
- Kotkan seudun kehittämissyhtiö, www.cursor.fi
- Lappeenrannan seudun kehitysyhtiö, www.wirma.fi
- Lappeenrannan teknillinen yliopisto, www.lut.fi
- Leiviskä, Pekka (2014a): ”Pelastetaan Oulu” Business Kitcheniä käyvät kiinalaisetkin hämmästelemässä. Suomen kuvalehti 23.1.2014. <http://suomenkuvalehti.fi/jutut/kotimaa/talous/pelastetaan-oulu-business-kitchenia-kayvat-kiinalaisetkin-hammastelemassa/> (tark. 23.1.2014)

- Leiviskä, Pekka (2014b): Oulussa syntyi poikkeuksellinen startup-rahasto. Kauppalehti 5.2.2014. <http://app.kauppalehti.fi/news/article/paauutiset?article=201402622027> (tark. 10.2.2014)
- Manninen, Laura (2014): Kataiselle kiitosta Israel-vertauksesta. Taloussanommat 21.2.2014. <http://www.taloussanommat.fi/yritykset/2014/02/21/kataiselle-kiitosta-israel-vertauksesta-paaministeri-on-nahnyt-valon/20142624/12>(tark. 21.2.2014)
- MaRa, www.mara.fi
- Rakennusliitto, www.rakennusliitto.fi
- Taloussanommat (2014): Nämä 100 yritystä saivat eniten Tekes-rahaa. 27.1.2014. <http://www.taloussanommat.fi/yritykset/2014/01/27/nama-100-yritysta-saivat-eniten-tekes-rahaa/20141308/12> (tark. 27.1.2014)
- Uusyrittäjäkeskukset, www.uusyrittajakeskus.fi
- YritysHelsinki, www.yrittajakeskus.fi
- Yritysrahoituskysely 2012: <http://www.yrittajat.fi/yritysrahoituskysely> (tark. 20.2.2014.)

Viranomaisraportit

- Avi 2014: Ultri-tiimin hankeraportti vuoden 2013 peruskirjan toteuttamisesta. Etelä-Suomen Aluehallintovirasto. Työsuojelun vastuualue.
- CEEDR (2000): Young Entrepreneurs, Women entrepreneurs, Co-Entrepreneurs and Ethnic Minority Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe. Middlesex University, Centre for Enterprise and Economic Development Research (CEEDR) Report to the European Commission, DG Enterprise.
- Euroopan talous- ja sosiaalikomitean lausunto (2012): ”Maahanmuuttajayrittäjien panos EU:n talouteen (oma-aloitteinen lausunto) (2012/C 351/04) Euroopan Unionin virallinen lehti 15.11.2012
- KTM (2007): Maahanmuuttajayrittäjyyden nykytilanne ja toimenpide-ehdotuksia. Kauppa- ja teollisuusministeriön asettaman työryhmän loppuraportti. KTM. Julkaisuja 6/2007. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö. Edita Publishing.
- Lith, Pekka (2011): *Maahanmuuttajayrittäjyys Uudellamaalla*. Raportti ulkomaalaistaustaisten yritysten määrästä, toimialasta ja yrittäjien kansallisesta taustasta. Uudenmaanliiton julkaisuja E 116. Helsinki: Uudenmaan liitto.
- OECD (2010): *Open for business. Migrant Entrepreneurship in OECD countries*. Paris. OECD.
- Sisäasiainministeriö (2009): *Maahanmuuttajien työllistyminen ja kannustinloukut*. Sisäasiainministeriön julkaisuja 2/2009. Maahanmuutto. Sisäasiainministeriö.
- Yritysrahoituskysely (2012): Elinkeinoelämän keskusliitto EK.

Tilastot

Työssäkäyntitilasto, 2011, Tilastokeskus.

Työssäkäyntitilasto, 2012 ennakkotieto, Tilastokeskus.

Sähköpostit

Ekholm Pekka, yrityspalvelupäällikkö, Forssan Seudun Kehityskeskus, FSKK.
10.2.2014.

Hiltunen Kirsi, Vantaan kaupungin ympäristökeskus, ympäristöterveydenhuolto.
24.2.2014.

Kuparinen Krista, palvelupäällikkö, Cursor Oy. 12.2.2104.

Laitinen Jouko, toimitusjohtaja, Jykes Oy. 8.2.2104.

Mäkelä Krista, asiakkuuspäällikkö, Ladec Oy. 4.2.2104.

Päivike Taru, toiminnanjohtaja, Helsingin Naisryttäjäyyskeskus. 10.2.2014.

Rajaniemi Jouko, tietopalvelupäällikkö, Tilastokeskus. 5.2.2104.

Henkilökohtaiset tapaamiset

Ahonen Kaisa, Aalto-yliopisto, Protomo. 23.1.2014.

Inkaya Yasemin, tutkija, Itä-Suomen yliopisto. 1.2.2014.

Jenu Katja-Pia, tarkastaja, Etelä-Suomen Aluehallintovirasto, työsuojelu. 19.2.2014

Jussila-Salmi Eija, yritysneuvoja, Rovaniemen Kehitys Oy. 16.1.2014.

Kreutzman Nina, kansainvälinen sihteeri, Rakennusliitto. 20.2.2014.

Muut

Pertti Kiuru (2013b) Aalto Start Up Centerin yrityshautomossa 2008-2010
aloittaneiden yritysten seurantakysely. Power Point esitys.

Katja Bloigu

Yrittäjänä Suomessa

Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksia

Ulkopuolelta tulleena maahanmuuttajataustainen yrittäjä näkee mahdollisen markkinaraon ja tekee asiat eri tavalla kuin muut. Hän saattaa menestyä omien henkilökohtaisten ominaisuuksiensa ja sitkeytensä ansiosta. Tai hän saattaa epäonnistua yrittäjänä, koska hän ei tiedä miten Suomessa toimitaan.

Tämä raportti kertoo maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksista. Se hakee vastauksia moniin tärkeisiin kysymyksiin. Mikä saa maahanmuuttajan ryhtymään yrittäjäksi? Mitkä seikat estävät hänen yrityksensä kasvun aikana, jolloin Suomi tarvitsee kipeästi lisää talouskasvua ja työpaikkoja?

Yrittäjän kannalta suomalainen hyvinvointiyhteiskunta eroaa suuresti maahanmuuttajan kotimaasta. Suomessa häntä kohdtaa tarkoin säädelty yhteiskunta, joka on toisaalta korruptiosta melko vapaa, toisaalta paperisodan osalta jopa tukahduttava. Moni yrittäjä kokee, että hän olisi tarvinnut kielten opiskelun lisäksi perusteellisen perehdyttämisen suomalaisen yhteiskunnan ja Suomen markkinoiden toimintaan.

Suomessa maahanmuuttajan tie työelämään saattaa kestää 8–10 vuotta. Se on liian pitkä aika. Tämä raportti osoittaa, miten sekä maahanmuuttajat että kansantalous hyötyisivät siitä, että siirtyminen yrittäjäksi tehtäisiin helpommaksi.

Magma-studie 1 • 2014

ISBN 978-952-5864-49-6



9 789525 864496

