Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja
Työ ja yrittäjyys
23/2015

TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ
ARBETS- OCH NÄRINGSMINISTERIET
MINISTRY OF EMPLOYMENT AND THE ECONOMY

SATU AALTONEN – JARNA HEINONEN – ELINA VALTONEN

Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja
Työ ja yrittäjyys
23/2015

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja Työ ja yrittäjyys 23/2015
Arbets- och näringsministeriets publikationer Arbete och företagsamhet 23/2015
MEE Publications Employment and entrepreneurship 23/2015

Tekijät | Författare | Authors

Satu Aaltonen
Jarna Heinonen
Elina Valtonen

Julkaisuaika | Publiceringstid | Date
Maaliskuu 2015

Toimeksiantaja(t) | Uppdragsgivare | Commissioned by
Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet
Ministry of Employment and the Economy

Toimielimen asettamispäivä |
Organets tillsättningsdatum | Date of appointment

Julkaisun nimi | Titel | Title

Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen

Tiivistelmä | Referat | Abstract

Elinkeinorakenteen ja työmarkkinoiden muutosten johdosta yrittäjyys on jatkossa yhä tärkeämpi työllistymisväylä myös maahanmuuttajille. Maahanmuuttajien yrittäjyys tuo markkinoille uusia resursseja, ideoita ja taloudellista toimeliaisuutta, mikä hyödyttää koko kansantaloutta.

Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen -selvityksessä tarkastellaan maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeita, kokemuksia julkisista yrityspalveluista sekä yrittämisen edistämiseen tähtääviä keinoja. Tarkastelun painopiste on julkisissa yrityspalveluissa. Selvityksen pääasiallinen aineisto muodostuu 64:n yrittäjänä toimivan maahanmuuttajan sekä yhdeksän asiantuntijan haastattelusta. Haastattelujen ja kerättyjen aineistojen avulla selvityksessä arvioidaan, miten hyvin nykyinen palvelutarjonta vastaa yritystä perustavien maahanmuuttajien tarpeita. Näiden pohjalta on tehty ehdotuksia palvelujen kehittämiseksi ja maahanmuuttajayrittäjyyden edistämiseksi.

Selvityksen tulosten mukaan maahanmuuttajayrittäjyyden edistäminen Suomessa ei suoranaisesti edellytä uusia, erityisesti maahanmuuttajayrittäjille suunnattuja palveluja. Nykyiset palvelut ovat riittävän kattavat, mutta maahanmuuttajayrittäjät eivät ole niistä tietoisia eivätkä siksi osaa niitä hyödyntää. Tähän voidaan vaikuttaa vahvistamalla maahanmuuttajien tietoisuutta erityisesti Yritys-Suomi -palvelusta, josta maahanmuuttajat löytävät kaikki julkiset yrityspalvelut.

Suomeen tulevan maahanmuuttajan ensikontakti viranomaiseen harvoin liittyy yrittäjyyteen tai yritystoimintaan. Tietoisuus varhaisessa vaiheessa yrittäjyyden mahdollisuuksista ja yrityspalveluiden hyödyistä edistäisi maahanmuuttajan kotouttamista ja työllistymistä. Tässä viranomaisten yhteistyöllä ja ristiin oppimisella on merkittävä rooli.

Julkisia palveluita enemmän maahanmuuttajayrittäjät kaipaavat yhteistyötä ja verkottumista kantaväestön kanssa. Kyse on pitkälti yritystoiminnassa tarvittavan luottamuksen ja uskottavuuden rakentamisesta, jossa keskeisiä toimijoita ovat yrittäjät itse. Oleellista on, että maahanmuuttajat löytävät tiensä kantaväestön keskuuteen ja integroituvat osaksi yrittäjä-vertaisiaan, ei niinkään osaksi maahanmuuttaja-vertaisiaan.

Suomalainen yrityspalvelujärjestelmä tarjoaa maahanmuuttajien yrittäjyydelle hyvät lähtökohdat, mutta se ei vielä takaa heidän tehokasta integroitumistaan osaksi suomalaista yrittäjyyttä ja yrittäjäkenttää. Lisäksi tarvitaan toimia, jotka edesauttavat aktiivisen ja tasavertaisen roolin löytymistä yrittäjänä toimiville maahanmuuttajille.

Työ- ja elinkeinoministeriön yhdyshenkilö: työllisyys- ja yrittäjyysosasto/Tiina Oinonen, puh. 029 504 9295

Asiasanat | Nyckelord | Key words

Maahanmuuttajayrittäjyys, maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet, maahanmuuttajayrittäjyyden edistäminen

Painettu julkaisu | Inbunden publikation | Printed publication
ISSN **ISBN**

Verkkojulkaisu | Nätpublikation | Web publication
ISSN 1797-3562 **ISBN** 978-952-227-975-0

Kokonaissivumäärä | Sidoantal | Pages
93

Kieli | Språk | Language
Suomi, Finska, Finnish

Julkaisija | Utgivare | Published by
Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet
Ministry of Employment and the Economy

Vain sähköinen julkaisu
Endast som elektronisk publikation
Published in electronic format only

Esipuhe

Suomen elinkeinorakenne on muuttunut nopeasti. Talouden kasvu perustuu yhä enemmän mikro- ja pk-yrityksiin. Työmarkkinoiden kiihtyvässä muutoksessa pitkäkestoiset työsuhteet vähenevät ja niiden tilalle syntyy erityyppisiä tapoja tehdä töitä ja työllistyä. Yhä useampi työllistää itsensä yrittäjänä – myös maahanmuuttajista. Maahanmuuttajayrittäjien määrä on kolminkertaistunut 2000-luvun kuluessa. Tämä haastaa osaltaan myös työ- ja elinkeinopalvelut suuntaamaan palvelujaan vastaamaan vahvemmin aloittavien maahanmuuttajayrittäjien tarpeita.

Perinteisten ns. matalan kynnyksen alojen lisäksi maahanmuuttajien yritykset toimivat nykyisin laajasti eri toimialoilla, yhä enemmän myös osaamisintensiivisillä KIBS-aloilla. Maahanmuuttajayrittäjien toimintaedellytyksiä vahvistettaessa on myös keskeistä arvioida missä määrin maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet eroavat kantaväestön tarpeista.

Tässä tutkimuksessa on selvitetty maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeita, kokemuksia julkisista yrityspalveluista sekä yrittämisen edistämiseen tähtääviä keinoja. Näiden pohjalta on tehty kehittämisehdotukset maahanmuuttajayrittäjille suunnattujen palvelujen parantamiseksi ja tehostamiseksi.

Tutkimuksen on tehnyt Turun yliopiston kauppakorkeakoulu. Vastaavana tutkijana on toiminut Satu Aaltonen ja projektitutkijana Elina Valtonen. Tutkimuksen ohjauksesta on vastannut professori Jarna Heinonen Turun yliopiston kauppakorkeakoulun tutkimusyksiköstä (TSE Entre). Tutkimuksen ohjausryhmään ovat tutkijoiden lisäksi kuuluneet neuvotteleva virkamies Tiina Oinonen TEM (pj), suunnittelija Sirpa Kukkala TEM (sihteeri), työmarkkinaneuvos Jarmo Palm TEM, kehittämispäällikkö Sari Mutka Uudenmaan ELY-keskus, asiantuntija Sonja Romppanen Uudenmaan TE-toimisto, kehittämispäällikkö Annika Forsander TEM, neuvotteleva virkamies Pertti Hämäläinen TEM, kehittämispäällikkö Tuija Laiho TEM, hallitusneuvos Olli Sorainen TEM ja ylitarkastaja Anne Kuoppala TEM.

Työ- ja elinkeinoministeriö kiittää tutkimuksen tekijöitä ja ohjausryhmää pitkäjänteisestä työstä ja aktiivisista keskusteluista maahanmuuttajayrittäjien palvelujen tehostamiseksi. Lämmin kiitos myös kaikille haastatelluille – ilman teitä tutkimusta ei olisi syntynyt. Kehittämistyö jatkuu osana TEM:n työllisyys- ja yrittäjyysosaston aloittavan yrittäjän palvelukokonaisuutta.

Helsingissä 17.3.2015

JARMO PALM

Työmarkkinaneuvos

Työ- ja elinkeinoministeriö

Sisältö

Esipuhe ... 5
Tiivistelmä ... 9
1 Johdanto ... 11
1.1 Taustaa selvitykselle ... 11
1.2 Selvityksen tarkoitus ... 12
1.3 Aineiston kuvaus ja selvityksen toteutus ... 13
2 Maahanmuuttajat yrittäjinä ... 18
2.1 Maahanmuuttajayrittäjät ja heidän yrityksensä ... 18
2.2 Maahanmuuttajayrittäjien resurssit ... 23
3 Maahanmuuttajayrittäjille tarjottavat palvelut ... 27
3.1 Kotouttamispolitiikan tavoitteet ... 27
3.2 Yritysneuvonta ... 29
3.3 Yrittäjän toimeentulo ja yrityksen rahoituspalvelut ... 34
4 Palvelutarpeet ... 38
4.1 Palvelutarpeiden moninaisuus ... 39
4.2 Kieli-, kulttuuri- ja markkinaosaaminen ... 42
4.3 Rahoitus ja tiimiyrittäminen ... 46
5 Palvelutarpeisiin vastaaminen ... 52
5.1 Kokemuksia nykyisestä tarjonnasta ... 52
5.2 Verkostot ... 56
5.3 Mentorointi ... 59
5.4 Kohti erillisiä vai integroituja palveluja? ... 62
6 Yhteenveto ja johtopäätökset ... 65
6.1 Yhteenveto ... 65
6.2 Johtopäätökset ... 67
6.3 Kehitysehdotukset ... 69
Lähteet ... 75
Liite 1 Haastattelujen teemat aineistossa 1 ... 81
Liite 2 Vastaajien taustatiedot aineistossa 1 ... 82
Liite 3 Yrittäjähaastattelut aineistossa 2 ... 84
Liite 4 Palveluntuottajahaastattelut aineistossa 2 ... 87
Liitetaulukko 1. Selvitystä varten haastatellut asiantuntijat ... 89
Liitetaulukko 2. Työvoimaltaan suurimpien kansallisuusryhmien työmarkkina-asema sukupuolen mukaan (vuosi 2012) ... 90
Liitekuvio 1. Väestömäärältään suurimpien kansallisuusryhmien ikäjakauma vuonna 2013 ... 91

Kuvioluettelo

Kuvio 1. Tutkimusprosessi 17
Kuvio 2. Alkavan yrittäjän neuvontaorganisaatioita 30
Kuvio 3. TE-palvelujen aloittavan yrittäjän palveluprosessi 33
Kuvio 4. Suomen ulkopuolella syntyneille ulkomaan kansalaisille tehdyt ensimmäiset myönteiset starttirahapäätökset vuosina 2009–2013 35
Kuvio 5. Vuosina 2009–2013 ensimmäisen myönteisen starttirahapäätöksen saaneita kansallisuuden mukaan 36
Kuvio 6. Luottamus yrittäjyyden perustana 69

Tiivistelmä

Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen -selvityksessä tarkastellaan maahanmuuttajille suunnattuja yrittäjyyden edistämiseen tähtääviä keinoja sekä esteitä, jotka vaikuttavat heidän yrittäjäksi ryhtymiseensä. Selvitystä varten on kerätty tietoa tarjolla olevista palveluista, maahanmuuttajien palvelutarpeista sekä heidän kokemuksiaan saaduista palveluista. Tarkastelun painopiste on julkisissa yrityspalveluissa. Kerättyjen aineistojen avulla selvityksessä arvioidaan, miten hyvin nykyinen palvelutarjonta vastaa yritystä perustavien maahanmuuttajien tarpeita. Tulosten perusteella on tehty kehittämisehdotuksia maahanmuuttajayrittäjyyden edistämiseksi ja palvelujen kehittämiseksi erityisesti TE-hallinnon piirissä.

Selvityksen pääasiallinen aineisto muodostuu 64:n yrittäjänä toimivan maahanmuuttajan haastattelusta sekä yhdeksästä palveluntuottajan haastattelusta. Yrittäjähaastatteluista 50 on tehty kevään ja kesän 2011 aikana ja 14 syksyllä 2014. Palvelutuottajien haastattelut on tehty syksyllä 2014. Lisäksi aineistona hyödynnettiin TEM:n rekisteriaineistoja starttirahaa saaneista ulkomaan kansalaisista vuosilta 2010–2014 sekä aiempaa maahanmuuttajayrittäjyyttä koskevaa kirjallisuutta. Aineisto on laadullinen ja tulokset eivät ole tilastollisesti yleistettävissä. Suomen oloissa aineisto on kuitenkin poikkeuksellisen monipuolinen ja tarjoaa näkökulmia esitettyihin tutkimuskysymyksiin.

Selvityksen tulokset kertovat, että maahanmuuttajayrittäjyyden edistäminen Suomessa ei suoranaisesti edellytä uusia, erityisesti maahanmuuttajayrittäjille suunnattavia ja heille räätälöityjä palveluita. Nykyiset palvelut ovat riittävän kattavat, mutta maahanmuuttajayrittäjät eivät ole niistä tietoisia eivätkä siksi osaa niitä hyödyntää. Tähän voidaan vaikuttaa vahvistamalla maahanmuuttajien tietoisuutta Yritys-Suomi -palvelusta, jonka kautta maahanmuuttajat löytävät kaikki julkiset yrityspalvelut. Yritys-Suomi -palvelun sisältöä on suositeltavaa monipuolistaa siten, että maahanmuuttaja kokee sen paremmin omakseen.

Julkisia palveluita enemmän maahanmuuttajayrittäjät kaipaavat yhteistyötä ja verkottumista kantaväestön kanssa. Kyse on pitkälti yritystoiminnassa tarvittavan luottamuksen ja uskottavuuden rakentamisesta. Tällaista toimintaa ja verkottumista on vaikeaa, ellei peräti mahdotonta, ohjata julkisen vallan toimin, vaan keskeisiä toimijoita ovat yrittäjät itse. Oleellista on, että maahanmuuttajat löytävät tiensä kantaväestön keskuuteen ja integroituvat osaksi yrittäjä-vertaisiaan, ei niinkään osaksi maahanmuuttaja-vertaisiaan. Palveluita tarjoavien julkisten, yksityisten ja III-sektorin tahojen on hyvä pitää tämä mielessään palveluita suunnitellessaan ja organisoidessaan.

Suomeen tulevan maahanmuuttajan ensikontakti viranomaiseen harvoin liittyy yrittäjyyteen tai yritystoimintaan. Tietoisuus yrittäjyyden mahdollisuuksista ja

yrityspalveluiden hyödyistä hyvin varhaisessa saattaisivat kuitenkin helpottaa maahanmuuttajan kotouttamista ja työllistymistä. Tässä viranomaisten yhteistyöllä ja ristiin oppimisella on merkittävä rooli.

Suomalainen yrityspalvelujärjestelmä tarjoaa maahanmuuttajien yrittäjyydelle hyvät lähtökohdat, mutta se ei vielä takaa heidän tehokasta integroitumista osaksi suomalaista yrittäjyyttä ja yrittäjäkenttää. Ei ole ongelmatonta kehittää keinoja, jotka edesauttavat aktiivisen ja tasa-arvoisen roolin löytymistä yrittäjänä toimiville maahanmuuttajille. Kuten selvityksemme osoittaa, se on kuitenkin mahdollista, ja hyödyttää sekä maahanmuuttajayrittäjiä että yhteiskuntaa.

1 Johdanto

1.1 Taustaa selvitykselle

Maahanmuuttajien yrittäjyyden edistäminen on noussut viime vuosina keskustelunaiheeksi niin Suomessa kuin Euroopan Unionissakin (Euroopan talous- ja sosiaalikomitea 2012). Maahanmuuttajayrittäjyyden sekä työperustaisen maahanmuuton panos-tuotosarviointi liittyy kiinteästi yleiseen - välillä kriittiseenkin - maahanmuuttokeskusteluun. Huolena on, ovatko maahanmuuttoon liittyvät kulut suuremmat kuin maahanmuuttajien aikaansaama tuotto kansantaloudelle. Suomessa ei ole tehty kattavaa taloustieteellistä arviota asiasta, mutta useammat ulkomaiset tutkimukset ja selvitykset viittaavat siihen, että maahanmuuttajayrittäjien vaikutus kohdemaiden talouteen on positiivinen. (Kerr 2010, Rath 2011, Nijkamp et al. 2012, Nathan 2012, Chatterji et al. 2013, Lee 2014.) Suomalaisessa yrittäjyyspoliittisessa keskustelussa on tunnistettu työperustaisen maahanmuuton yrittäjyyttä monipuolistava ja talouden monimuotoisuutta lisäävä vaikutus (Heinonen & Hytti 2008). Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden edistämisen on nähty olevan perusteltua, sillä monilla maahanmuuttajilla on käytössään sellaisia aineellisia ja aineettomia resursseja ja verkostoja, joiden hyödyntäminen osana suomalaista elinkeinoelämää on kansantaloudellisesti tarkoituksenmukaista.

Maahanmuuttajien yritykset luovat vaurautta ja liiketoimintaa itselleen ja toisille yrityksille, joiden kanssa ne käyvät kauppaa. Yritykset työllistävät yrittäjän ja mahdollisesti myös ulkopuolisia työntekijöitä. Näin syntyvä varallisuus ja taloudellinen aktiviteetti leviävät yhteiskunnassa laajalle. Maahanmuuttajayrittäjien tuotteet ja palvelut ovat omiaan täydentämään ja monipuolistamaan markkinoiden tarjontaa. Heidän yrityksensä tarjoavat usein sellaisia tuotteita ja palveluja, joita markkinoilla ei muuten olisi tarjolla. Yritystoiminta muodostaa myös kulttuurisen ja kaupallisen sillan lähtömaan ja uuden kotimaan välille, mikä parhaimmillaan toimii uusien innovaatioiden lähteenä. (Rath 2011, Joronen 2012.)

Vuonna 2012 Suomen työmarkkinoilla oli noin 100 000 ulkomaan kansalaista, joista yrittäjänä toimi noin 7 700 henkilöä eli 8 prosenttia. Vastaava osuus suomalaisten keskuudessa oli 10 prosenttia. Vieraskielisiä yrittäjiä oli hieman enemmän: vuonna 2012 työmarkkinoilla oli noin 11 200 vieraskielistä yrittäjää. 2000-luvun kuluessa ulkomaalaistaustaisten (ulkomaan kansalaisten sekä vieraskielisten) yrittäjien määrä on yli kolminkertaistunut ja osuus kaikista yrittäjistä on lähes kolminkertaistunut määritelmästä riippuen. (Tilastokeskus 2014b.)

Vaikka maahanmuuttajien yritykset ovat usein vielä nuoria ja pieniä (Joronen 2012), se ei vähennä niiden kansantaloudellista merkitystä. Koko yrityskannassa kaikkein pienimpien, enintään kolme henkeä työllistävien mikroyritysten työllisyyskehitys on ollut positiivinen jopa finanssikriisin jälkeisinä vuosina 2009–2012, kun

samaan aikaan esimerkiksi suuryritykset työllistävät entistä vähemmän (Rikama 2014, Hämäläinen 2014). Yksilötasolla yrittäjänä toimiminen integroi maahanmuuttajan tehokkaasti ympäröivään yhteiskuntaan, luo hänelle työpaikan ja vahvistaa hänen itsetuntoaan. (Rath 2011, Melin & Melin 2012.) Liiketoiminnan dynamiikan lisääminen ja maahanmuuttajien yritystoiminnan edistäminen palvelevat yhteiskunnan etua laajasti.

Lainsäädännöllisen kehyksen maahanmuuttajien yrittäjyyden edistämiselle luovat muun muassa laki julkisesta työvoima- ja yrityspalvelusta (916/2012), yhdenvertaisuuslaki (21/2004) ja kotouttamislaki (1386/2010). Työ- ja elinkeinotoimistojen (TE-toimistojen) lisäksi maahanmuuttajayrittäjille yrityspalveluja tarjoavat kuntien seudulliset kehittämisorganisaatiot, ELY-keskukset, Finnvera, Uusyrityskeskukset sekä ProAgria Keskukset. Muita palvelutuottajia ovat mm. teknologiakeskukset ja verotoimistot. Yritys-Suomi -palvelu kokoaa seudulliset ja valtakunnalliset yrityspalvelut sekä yksityisten asiantuntijoiden yhteystiedot yhteen paikkaan.

Nykyiseen hallitusohjelmaan on kirjattu, että maahanmuuttaja-asiakkaiden erityistarpeet tulee huomioida julkisessa yritysneuvonnassa (Pääministeri Jyrki Kataisen hallituksen ohjelma 2011). Maahanmuuttoyrittäjyyden toimintaedellytyksiä vahvistettaessa on keskeistä arvioida, missä määrin yrittäjäksi ryhtyvien maahanmuuttajien palvelutarpeet poikkeavat kantaväestön tarpeista. Tämä selvitys antaa tietoa näistä erityistarpeista. Lisäksi on oleellista pohtia, kuinka yrittäjille ja erityisesti maahanmuuttajayrittäjille suunnatut palvelut tuodaan joustavasti ja tehokkaasti käyttäjien ulottuville.

1.2 Selvityksen tarkoitus

Maahanmuuttajayrittäjyys on verrattain tuore ilmiö, eikä sitä ole tutkittu Suomessa vielä paljon. Aiemmissa tutkimuksissa on keskitytty tiettyjen maahanmuuttajaryhmien kokemuksiin ja erityispiirteisiin (esim. Katila & Wahlbeck 2011, Sandelin 2014), tietyn rajatun maantieteellisen alueen maahanmuuttajayrittäjiin (esim. Melin & Melin 2012, Lith 2011) ja tiettyjen toimenpiteiden vaikuttavuuteen (esim. Lähdesmäki & Savela 2006). Kattavin tähänastisista maahanmuuttajayrittäjyyttä koskevista tutkimuksista on Tuula Jorosen teos Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa vuodelta 2012. Nyt käsillä olevaa selvitystä tehtäessä julkaistiin myös Katja Bloigun raportti Yrittäjänä Suomessa (2014). Raporttimme tutkimusote on laadullisempi Jorosen tutkimuksen vahvaan tilastolliseen tarkasteluun verrattuna. Erona sekä Jorosen että Bloigun raportteihin on, että tässä selvityksessä tarkastelemme selkeämmin TE-hallinnon palveluja sekä niiden kykyä vastata yrittäjien tarpeisiin. Jorosen ja Bloigun tutkimukset ovat toimineet hyvänä vertailupohjana tämän selvityksen tuloksille.

Selvityksemme tarkoituksena on kartoittaa maahanmuuttajien yrittäjyyden edistämiseen tähtääviä keinoja sekä esteitä, jotka vaikuttavat heidän yrittäjäksi ryhtymiseen. Selvityksen näkökulma on yrityspalveluissa, ei niinkään työvoima- tai kotouttamispalveluissa, vaikka nämä palvelut ovatkin maahanmuuttajayrittäjien kohdalla

usein toisiaan tukevia ja osin päällekkäisiä. Tarkoitusta lähestytään tarkastelemalla ilmiöitä eri näkökulmista:

PUITETEKIJÄT:

- Lyhyt kuvaus yritystoimintaa aloittavan maahanmuuttajan toimintaympäristöstä, johon sisältyvät **yrittäjyyden edistämisen** sekä **yrittäjänä toimimisen puitteet**.

TARPEET:

- Yrittäjyyttä tukevat ja vaikeuttavat tekijät:
  - kokemukset yrityksen perustamisvaiheessa ja yrittäjänä toimittaessa
    - kumppanuuksista, asiakassuhteista, rahoituksen saamisesta, yrittäjän henkilökohtainen toimeentulon järjestämisestä
    - etnisten sosiaalisten verkostojen ja kulttuuristen tekijöiden vaikutuksesta yrittäjänä toimimiseen
    - näkemykset liikeideoista ja liiketoimintamalleista
    - muut koetut hyödyt, vaikeudet ja esteet yrittäjäksi ryhdyttäessä

KOKEMUKSET PALVELUISTA:

- **Yrittäjien kokemukset** julkisista yrittäjyyttä tukevista **palveluista**[1] :
  - yrittäjien palvelutarpeiden ja tarjotun palvelun vastaavuudesta
  - palveluprosessien mahdollisista ongelmista
- Palveluja tarjoavien **asiantuntijoiden kokemukset** julkisista yrittäjyyttä tukevista **palveluista**:
  - yrittäjien palvelutarpeiden ja tarjotun palvelun vastaavuudesta
  - palveluprosessien mahdollisista ongelmista.

Tulosten perusteella tehdään selvityksen lopuksi kehitysehdotuksia maahanmuuttajayrittäjyyden edistämiseksi, erityisesti TE-hallinnon maahanmuuttajayrittäjille suunnattujen palvelujen kehittämiseksi.

1.3 Aineiston kuvaus ja selvityksen toteutus

Selvityksen aineistoina ovat kirjallisuuskatsaus, maahanmuuttajayrittäjille tehdyt haastattelut sekä asiantuntijahaastattelut. Yrittäjähaastattelut koostuvat kahdesta aineistosta. Ensimmäinen aineisto on kerätty kesällä 2011 ja se koostuu 50 haastattelusta (aineisto 1), ja toinen on kerätty syksyllä 2014 ja se koostuu 14 haastattelusta (aineisto 2). Pääosa haastatteluista on tehty kasvokkain, sillä haastatteluaiheen sensitiivisyyden vuoksi luottamuksen luominen haastattelijan ja haastateltavan välillä koettiin tärkeäksi. Osa haastatteluista jouduttiin aikataulusyistä

1 TE-hallinnon palvelut (TE-toimistot, Yritys-Suomi, yrittäjäkoulutukset sekä muut maahanmuuttajayrittäjille suunnatut palvelut)

tekemään puhelinhaastatteluna. Haastattelut ovat pituudeltaan puolesta tunnista puoleentoista tuntiin.

Ensimmäinen aineisto kerättiin alkujaan toista kansainvälistä maahanmuuttajayrittäjyyttä koskevaa tutkimusta varten, jossa selvitettiin maahanmuuttajayrittäjien osaamistarpeita sekä keinoja, joilla näihin tarpeisiin on vastattu (haastattelurunko, liite 1, sekä taustamuuttujalomake, liite 2). Kyseistä tutkimusta varten haastateltiin 30 Suomen ulkopuolella syntynyttä mies- ja 20 naisyrittäjää. Yrityksistä valtaosa (32) sijaitsi Varsinais-Suomessa, 9 Oulun seudulla ja 8 Uudellamaalla sekä yksi yritys Lahdessa. Haastateltavista suurin osa oli lähtöisin Virosta, Turkista, Venäjältä, Saksasta, Irakista ja Iranista. Haastateltavat olivat olleet Suomessa keskimäärin vajaat 15 vuotta. Suomessa oloaika vaihteli kolmesta vuodesta 42 vuoteen. Noin joka toisella oli suoritettuna korkeakoulututkinto ja runsaalla kolmanneksella ammatillinen tutkinto. Kahdeksalla vastaajalla (16%) ei ollut kumpaakaan. Yrityksistä runsaat puolet toimi ilman ulkopuolisia työntekijöitä, 20 yrityksessä oli työntekijöitä 1–9 ja viidessä yrityksessä työskenteli omistajayrittäjän/-jien lisäksi 10–50 työntekijää. Työllistämisprofiililtaan aineiston yritykset vastaavat maahanmuuttajayrittäjien yrityskantaa Suomessa, missä noin 40 prosentilla yrityksistä on palkattuja työntekijöitä (Yrityskatsaus 2012). Haastateltujen yritykset olivat olleet toiminnassa keskimäärin 6 vuotta. Yrityksistä 15 (30%) tarjosi tietointensiivisiä palveluja yrityksille, 11 palveluja kuluttajille, ravintola-alan yrityksiä oli 12, kaupan alalla toimi 10 yritystä ja kuljetusalalla kaksi.

Toinen aineisto koostuu 14 juuri tätä selvitystä varten tehdystä haastattelusta, joista seitsemän tehtiin pääkaupunkiseudulla, kolme Oulussa ja kolme Varsinais-Suomessa. Näiden lisäksi yksi yritys sijaitsi Etelä-Savossa. Haastattelut painottuivat pääkaupunkiseudulle, koska siellä maahanmuuttajayrittäjiä on muuta maata selvästi enemmän. Lisäksi aineisto 1 painottui tutkimusteknisistä syistä vahvasti Varsinais-Suomen alueelle. Tässä toisessa aineistossa haastateltavaksi valittiin yrittäjiä, joiden yritys oli ollut toiminnassa korkeintaan kolme vuotta. Aineisto 2:n yrittäjistä 7 oli miehiä ja 7 naisia. Suurimmat kansallisuusryhmät olivat kiinalaiset, venäläiset ja virolaiset. Yrittäjien Suomessa oloaika vaihteli vuodesta 15 vuoteen keskiarvon ollessa hieman alle 7 vuotta. Yrittäjistä suurimmalla osalla oli suoritettuna korkea-asteen tutkinto ja muillakin ammattikoulutus. Heidän yrityksensä olivat hyvin pieniä. Vain yhdessä yrityksessä oli ulkopuolisia, vakituisia työntekijöitä yrityksen omistajayrittäjien lisäksi. Omistajayrittäjien määrä vaihteli yrityksissä yhdestä 33:een. Yrityksistä 9:ää pyöritti yksinyrittäjä. Muutamissa yrityksissä oli ajoittain harjoittelijoita tai vuokratyöntekijöitä tasaamassa ruuhkahuippuja. Yrittäjien koulutustausta heijastui myös yritysten toimialajakaumaan. Viisi yrityksistä tarjosi tietointensiivisiä yrityspalveluja, viisi kuluttaja-asiakkaille suunnattuja palveluja, ravintoloita aineistossa oli kolme ja rakennusalan yrityksiä yksi.

Aineistossa 1 fokus oli yrittäjien kokemissa haasteissa ja vaikeuksissa sekä keinoissa ja resursseissa, joiden avulla he ovat nämä vaikeudet voittaneet. Aineistossa 2 keskityttiin enemmän yrittäjien kokemuksiin julkisista, yrittäjyyttä tukevista

palveluista (liite 3). Ensimmäisen aineiston yrittäjät olivat olleet Suomessa aineiston 2 yrittäjiä pidempään ja heidän yrityksensä olivat myös vanhempia kuin jälkimmäisen aineiston yritykset. Tämä johtuu toisen aineiston valintakriteereistä (enintään 3-vuotiaita yrityksiä).

Kaiken kaikkiaan haastatellut ovat kotoisin 29 eri maasta. Yhteenlaskettuna suurimmat kansallisuusryhmät haastateltavien joukossa olivat virolaiset (9), turkkilaiset (6) ja venäläiset (5). Haastateltavien yrityksistä kolmannes tarjosi tietointensiivisiä palveluja kuten konsultointia, it-palveluja tai käännöspalveluja. Yrityksistä joka neljäs oli ravintola-alalla, joka viides tarjosi kuluttajapalveluja ja saman verran yrityksistä toimi kaupan alalla. Näiden lisäksi mukana oli kaksi logistiikka-alan ja yksi rakennusalan yritys. Maahanmuuttajien yritystoiminnan toimialajakaumaan (Yrittäjyyskatsaus 2012) verrattuna tietointensiivisiä yrityspalveluja tuottavia yrityksiä on aineistossamme runsaasti.

Haastateltavien yrityksistä 49 prosenttia on osakeyhtiöitä ja 48 prosenttia toiminimiä. Näiden lisäksi mukana on yksi osuuskunta, yksi avoin yhtiö sekä yksi freelancerina työskentelevä asiantuntija. Yritysmuotojakauma vastaa melko hyvin vuonna 2013 alkaneiden yritysten kokonaisjakaumaa, jossa luonnollisia henkilöitä oli 50 %, osakeyhtiöitä 41 %, osuuskuntia 1 % ja avoimia yhtiöitä 2 % (Tilastokeskus 2014a).

Maahanmuuttajayrittäjien löytäminen ja saaminen haastateltavaksi oli ajoittain haastavaa, sillä heidän yhteystietojaan ei ole saatavissa valmiista rekistereistä tai tietokannoista, ja yhteisen kielen puute muodostui haastattelun esteeksi. Haastatteluja tehtiin suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi. Haastateltavat löytyivät henkilökohtaisten kontaktien kautta, asiantuntijoiden vinkkien perusteella, ”jalkatyönä” kaduilla ja ostoskeskuksissa, internet-hauilla, starttirahaa saaneiden rekisteristä sekä ns. lumipallotekniikan avulla, jolloin edelliset haastateltavat suosittelevat uusia haastateltavia. Lumipallotekniikka on aiemmissa tutkimuksissa havaittu hyväksi keinoksi löytää haastateltavia ns. vaikeasti lähestyttävissä kohderyhmissä (ks. Heinonen, 2010). Asiantuntijoiden avulla pystyimme tunnistamaan mm. yrittäjyyskursseille osallistuneita maahanmuuttajia.

Haastateltavia ei valittu satunnaisuuteen perustuvalla menetelmällä, vaan valikoituminen tapahtui ennen kaikkea tavoitettavuuden perusteella, kuten edellä kuvasimme. On mahdollista, että näin syntyneestä aineiston vinoudesta johtuen haastateltaviemme kautta piirtyy liian myönteinen kuva heidän käyttämistä palveluista. Haastattelemamme yrittäjät ovat olleet Suomessa jo melko pitkään: ensimmäisen aineiston yrittäjät keskimäärin vajaat 15 vuotta ja toisen aineiston yrittäjät vajaat 7 vuotta. Heidän yrityksensä ovat olleet toiminnassa vastaavasti keskimäärin noin 6 ja alle 2 vuotta. Näin ollen aineistossa on melko vähän juuri maahan tulleita, täysin kulttuurisesti ja kielellisesti ummikkoja. Ensimmäisen aineiston yrittäjien kohdalla yrityksen perustamisesta on kulunut keskimäärin jo melko pitkään. Toisaalta toisen aineiston yritykset ovat vielä nuoria. Haastateltavamme eivät edusta ’keskiarvo maahanmuuttajayrittäjiä’, vaan kukin yksittäisenä tapauksena tuo erilaisia näkökulmia ja vivahteita maahanmuuttajayrittäjyyteen. Laadullisessa

selvityksessä emme pyrikään maahanmuuttajayrittäjyyttä koskeviin tilastollisiin yleistyksiin, vaan tavoitteena on erilaisten esimerkkitapausten kautta saada lisäymmärrystä maahanmuuttajayrittäjyyden moninaisuudesta ja niihin liittyvistä yrityspalvelutarpeista ja -kokemuksista.

Tässä selvityksessä olemme keräämiemme haastatteluaineistojen perusteella laatineet erilaisia fiktiivisiä tyyppitapauksia kuvaamaan maahanmuuttajayrittäjyyden kirjoa ja niihin liittyviä yrityspalvelutarpeita (ks. 4.1. Palvelutarpeiden moninaisuus). Yhdistämällä tämä uusi tieto aikaisempaan kirjallisuuteen maahanmuuttajayrittäjyydestä, -yrittäjistä ja heidän palvelutarpeistaan tuloksia voidaan 'siirtää' analyyttisen yleistämisen keinoin maahanmuuttajayrittäjyyteen tyyppitapauksista laajemmin. Tässä selvityksessä ei ole tarpeen arvioida jokaista tutkittua tapausta yksittäisenä tapauksena, vaan pyrkiä löytämään tapauksista erilaisia tutkimuksen kohteena olevaan ilmiöön – maahanmuuttajayrittäjyyteen – liittyviä teemoja, yhdenmukaisuuksia ja eroavaisuuksia, ja suhteuttaa näitä aiempaan tutkimustietoon aiheesta.

Aineisto on Suomen oloissa poikkeuksellisen monipuolinen ja rikas. Ylipäätään empiiristä aineistoa suomalaisesta maahanmuuttajayrittäjyydestä on melko niukasti, mikä johtuu siitä, että suomalainen yrittäjyystutkimus on kiinnostunut ilmiöstä vasta viimeisen kymmenen vuoden aikana. Vastaajien lukumäärä kertoo laadullisen tutkimusaineiston rikkaudesta kovin vähän, mutta olemassa olevaan tutkimuksen verrattuna aineistomme on määrällisestikin laaja (vrt., Lähdesmäki & Savela 2006, Wahlbeck 2007, Heinonen 2010, Katila & Wahlbeck 2012, Joronen 2012, Bloigu 2014). Vastaajien lukumäärää tärkeämpi aineiston laatua määrittävä kriteeri on se, kuinka hyvin ja monipuolisesti aineisto tarjoaa näkökulmia esitettyihin tutkimuskysymyksiin. Tähän tarkoitukseen kerätty aineisto sopii erinomaisesti.

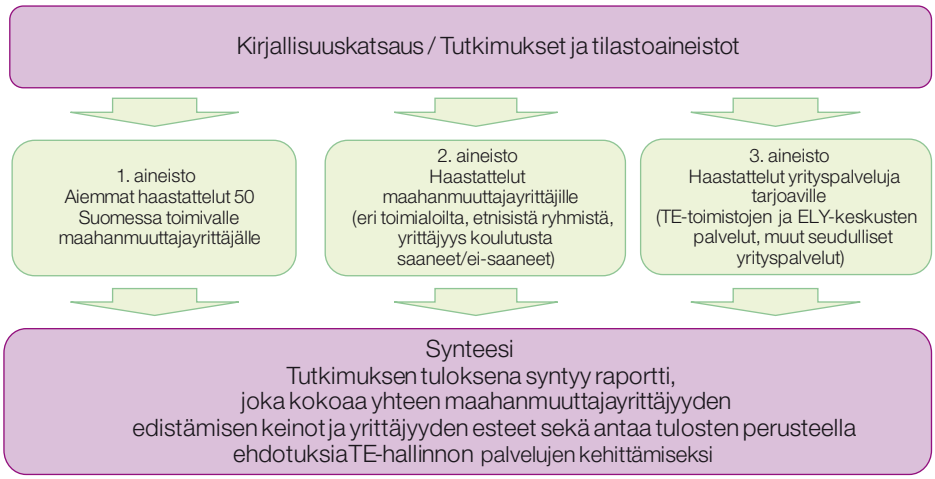
Toisen haastateltavien ryhmän muodostavat *työ- ja elinkeinohallinnon asiantuntijat*. Haastateltaviksi valittiin asiantuntijoita niistä maakunnista, joissa ulkomaan kansalaisten osuus väestöstä on suurin: Uudeltamaalta, Pohjanmaalta, Varsinais-Suomesta ja Kymenlaaksosta. Yhteensä haastattelimme yhdeksää asiantuntijaa: pääkaupunkiseudulta kahta Uudenmaan TE-toimiston asiantuntijaa, Yritys-Helsingin edustajaa, Helsingin yrittäjien ja Naisyrityskeskuksen asiantuntijoita. Pohjanmaalta haastateltiin kahta ELY-keskuksen edustajaa. Näiden lisäksi Kaakkois-Suomen ELY-keskuksen ja Turun seudun Potkurin edustajat haastateltiin.

Työ- ja elinkeinohallinnon asiantuntijoiden haastattelut tehtiin kaksivaiheisesti. Ensimmäisen vaiheen tavoitteena oli saada tietoa siitä, miten maahanmuuttajien yritysneuvonta on organisoitu ja mitä siihen kuuluu. Tämän lisäksi haastateltavia pyydettiin miettimään maahanmuuttajien ja kantasuomalaisten palvelutarpeiden eroja yrityksen perustamistilanteessa. Haastateltavilta pyydettiin myös ehdotuksia nykyisten palvelujen kehittämiseksi. Toisessa vaiheessa haastattelurunkoon lisättiin myös osio, jossa asiantuntijoita pyydettiin arvioimaan yrittäjiltä siihen mennessä tulleita kehitysehdotuksia. Haastateltavasta riippuen haastatteluissa käytiin läpi myös yrittäjyysneuvonnan ja kotouttamisen suhdetta sekä yrittäjyyskoulutuksen ja

mentoroinnin kysymyksiä. (Haastattelurunko, liite 4.) Asiantuntijahaastattelut tehtiin puhelimitse. Lista haastatelluista asiantuntijoista on liitteenä (liitetaulukko 1).

Maahanmuuttajayrittäjyyttä ja maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeita tarkastellaan aikaisempaan kirjallisuuteen perustuen sekä analysoimalla uusia ja aiemmin keräämiämme haastatteluaineistoja. Tutkimusprosessi ja sen kulku on esitetty kuviossa 1.

Kuvio 1. Tutkimusprosessi



Selvityksessä muodostetaan kokonaiskuva maahanmuuttajayrittäjyydestä sekä maahanmuuttajayrittäjyyden erityispiirteistä. Lisäksi selvitämme tämänhetkistä yrityspalvelutarjontaa ja sitä, miten maahanmuuttajayrittäjät kokevat palvelut ja kuinka niitä on mahdollista kehittää entistä tehokkaammiksi ja maahanmuuttajayrittäjien tarpeita paremmin vastaaviksi.

2 Maahanmuuttajat yrittäjinä

Maahanmuuttaja – samaten kuin maahanmuuttajayrittäjä – voidaan määritellä eri tavoin (Volery 2007, Waldinger et al. 1990) riippuen siitä, mitä ominaisuutta tai resurssia kulloinkin tarkastellaan. Määrittely voi perustua mm. synnyinmaahan, kansallisuuteen, äidinkieleen tai etniseen ryhmään. Etniseen yrittäjyyteen verrattuna maahanmuuttajayrittäjyyden määritelmä on kapeampi ja käsitteeseen sisällytetään vain ne henkilöt, jotka ovat henkilökohtaisesti muuttaneet maahan viimeisten vuosikymmenten aikana ja toimivat yrittäjinä. Maahanmuuttajayrittäjäksi ei katsota esimerkiksi henkilöitä, jotka ovat toisen tai kolmannen sukupolven maahanmuuttajia, vaikka heidän sosiaaliset verkostonsa olisivat vielä vahvasti kiinni omassa etnisessä ryhmässä.

Arvioitaessa maahanmuuttajayrittäjyyttä tilastojen avulla joudutaan usein tyytymään rinnakkaisiin määritelmiin, sillä kansallisissa tilastoinneissa ei ole vakiintunutta määritelmää maahanmuuttajayrittäjyydelle. Tämän vuoksi maahanmuuttajayrittäjien tai heidän yritystensä lukumäärää ei tarkalleen tiedetä (Joronen 2012). Tämän luvun tilastovertailuissa olemme käyttäneet maahanmuuttajayrittäjyyden kuvaajana yrittäjiä, joilla on ulkomaan kansallisuus, sillä heidän yrityspalvelutarpeidensa voidaan olettaa olevan suuremmat kuin Suomen kansalaisuuden hankkineilla maahanmuuttajilla, joiden kielitaito ja kulttuurintuntemus lienevät keskimääräistä paremmat. Heidän on täytynyt kansalaisuuden saadakseen täyttää kansalaisuuden myöntämiseen liittyvät asumisedellytykset ja kielitaitovaatimukset. Seuraavassa tarkastelemme maahanmuuttajayritysten ja -yrittäjien erityispiirteitä.

On todettu, että maahanmuuttajayrittäjät ovat yrittäjinä aktiivisempia kuin kantasuomalaiset. He ottavat helpommin riskejä – siitä on jo osoituksena heidän muuttonsa kotimaastaan uuteen kulttuuriin. Maahanmuuttajat ovat tulleet monesti yhteiskunnista, joissa ei ole hyvinvointivaltion turvaverkkoa ja jossa joutuu työskentelemään kovasti pärjätäkseen (Bloigu 2014). Lisäksi uuden kulttuurin ja aikaisemman kotimaan kulttuurin yhdistäminen on nähty mahdollisuutena uusille innovaatioille.Siksi maahanmuuttajien yrittäjyyttä pidetään mahdollisuutena tarjota markkinoille jotakin uniikkia, mahdollisuutena käyttää hyväksi maahanmuuttajien hankkimaa koulutusta ja kokemusta sekä tapana kasvattaa tuloja. (Joronen 2012; Heinonen & Hytti 2007.)

2.1 Maahanmuuttajayrittäjät ja heidän yrityksensä

Suomeen tulleiden maahanmuuttajien taustat ovat toisistaan usein hyvin erilaiset ja heidän syynsä muuttaa Suomeen vaihtelevat. OECD:n (2013) mukaan vuonna 2011 Suomeen muutti 29 500 henkilöä. Vakituisluontoisesti Suomeen muuttaneiden

luvista hieman yli 40 prosenttia perustui EU:n sisäiseen vapaaseen liikkuvuuteen ja noin 38 prosenttia maahanmuutosta tapahtui perhesyistä. Humanitaarisilla perusteilla Suomeen muutti 11 prosenttia maahanmuuttajista ja työperusteisesti vain 5,6 prosenttia. Väliaikaisesti maahan saapuneista noin 20 prosenttia oli opiskelijoita ja noin 80 prosenttia kausityöntekijöitä ja muita määräaikaisia työntekijöitä. (OECD 2013.)

Maahanmuuttajien erilaisten taustojen, erityisesti maahanmuuttoperusteen, on nähty vaikuttavan siihen, millaiseksi maahanmuuttajien yritystoiminta muotoutuu. Taustan perusteella voidaan tarkastella maahanmuuttajien sosiaalista pääomaa ja sitä, kuinka sosiaalista pääomaa on yritystä perustettaessa hyödynnetty. (Katila & Wahlbeck 2011.)

Oleskelulupa ja yritystoiminta

Maahan yritystoimintaa varten muuttava tarvitsee joko elinkeinonharjoittajan oleskeluluvan tai työntekijän oleskeluluvan. Elinkeinonharjoittajaksi henkilö katsotaan, jos hänellä on toiminimi, avoin yhtiö tai hän toimii vastuunalaisena yhtiömiehenä kommandiittiyhtiössä. Yrittäjät, jotka toimivat joko kommandiittiyhtiön äänettömänä yhtiömiehenä tai osakeyhtiön osakkaina tarvitsevat työntekijän oleskeluluvan. Oleskelulupaa ei myönnetä sillä perusteella, että henkilö omistaa osakkeita Suomessa toimivasta osakeyhtiöstä, jos hän ei työskentele kyseisessä yhtiössä. (Maahanmuuttovirasto 2014.) Myös muilla perusteilla oleskeluluvan saaneet voivat perustaa yrityksen.

Elinkeinonharjoittajan oleskelulupia on myönnetty keskimäärin noin 60 kappaletta vuodessa viimeisten kolmen vuoden aikana, mikä on noin yksi prosentti kaikista myönteisistä työperusteisista oleskelulupapäätöksistä (Maahanmuuttoviraston tilastokatsaus 2013). Suoraan elinkeinonharjoittajaksi Suomeen tulevien osuus koko Suomen maahanmuuttajayrittäjistä on hyvin pieni. Selvästi yleisempää on saapua Suomeen esimerkiksi perhesyistä, ja myöhemmin jo Suomessa ollessa perustaa yritys. Elinkeinonharjoittajan oleskelulupahakemusten käsittelyaika on selvästi pidempi kuin palkkatyöntekoa varten oleskelulupaa hakeneilla. Tämä ainakin osittain johtunee siitä, että ennen varsinaista päätöstä lupaa varten tarvitaan ELY-keskuksen tekemä osapäätös. Käsittelyajat ovat selvästi lyhentyneet tarkastelujaksolla, mutta vaikuttavat vieläkin pitkiltä (keskimäärin 263 päivää vuonna 2013).

Kansalliset erot yrittäjyysaktiivisuudessa

Yrittäjyysaktiivisuus vaihtelee eri etnisten ryhmien välillä ja lähtömaittain (taulukko 1). Erityisen yleistä yrittäjänä toimiminen on turkkilaistaustaisilla ja pohjoisafrikkalaisilla miehillä sekä thaimaalaisilla naisilla, joiden yleisin syy Suomeen muuttoon oli avioliitto. Keskimääräistä korkeampaa yrittäjyysaktiivisuus on myös eri pakolaistaustaisilla maahanmuuttajaryhmillä. (Joronen 2012.) Suurinta yrittäjyysaktiivisuus on Suomessa asuvien turkkilaisten, kiinalaisten, brittien ja thaimaalaisten keskuudessa, ja vähäisintä somalialaisten joukossa.

Taulukko 1. Työvoimaltaan suurimpien kansallisuusryhmien työmarkkina-asema (vuosi 2012)

Kansalaisuus	Työvoima	Koko väestö	Työvoima % väestöstä	Palkansaajat	Yrittäjät	Työttömät	Yhteensä
Suomen	2 521 253	5 231 163	48 %	80 %	10 %	10 %	100 %
Viron	24 343	39 763	61 %	81 %	6 %	12 %	100 %
Venäjän	14 459	30 183	48 %	57 %	7 %	36 %	100 %
Ruotsin	4 180	8 412	50 %	75 %	10 %	15 %	100 %
Thaimaan	3 176	6 031	53 %	60 %	13 %	28 %	100 %
Kiinan	2 877	6 622	43 %	74 %	14 %	12 %	100 %
Iso-Britannian	2 423	3 878	62 %	73 %	14 %	14 %	100 %
Turkin	2 324	4 272	54 %	45 %	27 %	28 %	100 %
Saksan	2 182	3 906	56 %	79 %	11 %	10 %	100 %
Irakin	2 123	5 919	36 %	22 %	6 %	72 %	100 %
Somalian	1 903	7 468	25 %	34 %	1 %	66 %	100 %
Intian	1 694	4 030	42 %	83 %	5 %	12 %	100 %
Puolan	1 651	2 886	57 %	82 %	5 %	14 %	100 %
Vietnamin	1 583	3 345	47 %	68 %	6 %	26 %	100 %
Ent. Serbian ja Montenegron	1 411	3 038	46 %	55 %	1 %	44 %	100 %
Ukrainan	1 392	2 505	56 %	74 %	5 %	21 %	100 %
Nepal	1 216	1 733	70 %	93 %	2 %	5 %	100 %
Yhdysvaltain	1 213	2 657	46 %	70 %	12 %	18 %	100 %
Iranin	1 176	2 588	45 %	50 %	8 %	43 %	100 %
Filippiinit	1 104	1 693	65 %	85 %	3 %	12 %	100 %
Nigeria	1 093	1 696	64 %	84 %	3 %	13 %	100 %
Italia	1 079	1 868	58 %	73 %	13 %	14 %	100 %
Romania	1 043	1 739	60 %	79 %	5 %	16 %	100 %
Afganistanin	1 001	2 989	33 %	34 %	4 %	62 %	100 %

(Tilastokeskus 2014b)

Syitä yrittäjyysaktiivisuuden eroihin on haettu sekä kulttuurisista että rakenteellisista tekijöistä, jotka joko työntävät tai vetävät yrittäjyyteen. Kulttuuriset selitysmallit painottavat kunkin etnisen ryhmän kulttuuriin liittyviä tekijöitä yrittäjyyden selittäjinä (Masurel et al., 2004). Tällaisia tekijöitä ovat esimerkiksi pitkät kaupankäynnin perinteet, yrittäjyysmyönteiset asenteet tai vahvat roolimallit tiettyjen etnisten ryhmien keskuudessa. Rakenteelliset selitykset lähtevät toimintaympäristön tekijöistä, jotka vetävät yrittäjyyteen, kuten toimintaympäristön tarjoamat liiketoimintamahdollisuudet tai työntävät yrittäjyyteen, kuten etnisesti eriytyneet työmarkkinat (Bauder 2006), koulutuksen tai kielitaidon puutteet tai syrjintä työmarkkinoilla. Näiden tekijöiden nähdään vaikuttavan eri etnisiin yhteisöihin eri tavalla (Razin, 2002). Uudemmat lähestymistavat pyrkivät löytämään selityksen yrittäjyysaktiivisuuden vaihteluihin yhdistämällä sekä kulttuurisia että rakenteellisia selitysmalleja (Volery, 2007).

Suositun rakenteellisen selitysmallin mukaan maahanmuuttajien ryhtyminen yrittäjäksi perustuu usein kantaväestöä heikompaan asemaan työmarkkinoilla. Työttömyys tai urakehityksen pysähtyminen ovat saaneet maahanmuuttajia ryhtymään yrittäjiksi. Lisäksi yrittäjyyskäyttäytymisen on nähty olevan yhteydessä siihen, miten kussakin maassa säädellään yritystoimintaa ja maahanmuuttoa. (Joronen 2012.) Maahanmuuttajat ovat usein kokeneet velvollisuudekseen tehdä työtä ja motivaatio työntekoa kohtaan on korkea. Työttömyys nähdään monesti epämieluisana ja stressaavana (Heinonen 2010). Sen sijaan yrittäjyys koetaan mahdollisuutena ansaita arvostusta ja askeleena kohti taloudellista riippumattomuutta (Rissanen & Saalasti 2010).

Maahanmuuttajien keskimääräinen työttömyysaste vuonna 2012 oli 23 %, mikä oli selvästi korkeampi kuin kantaväestöllä (10 %). Työttömyysasteissa on suuria eroja kansallisuuksien välillä. Suurinta työttömyys on irakilaisten, afganistanilaisten ja somalien keskuudessa, ja pienintä saksalaisten, kiinalaisten ja virolaisten joukossa. (Tilastokeskus 2014b.) Virolaisilla työllisyysaste on korkea riippumatta maassaoloajasta, mutta muilla maahanmuuttajaryhmillä maassaoloaika vaikuttaa työllistymiseen (Eronen et al. 2014, 34). Myös sukupuolten väliset erot kaventuvat ja sekä miesten että naisten tulotaso nousee selvästi ensimmäisten maassaolovuosien aikana. Kantasuomalaisten tulotasoa maahanmuuttajien keskimääräiset tulot eivät kuitenkaan saavuta edes 20 vuoden tarkastelujaksolla (Sarvimäki 2010).

Väestötasolla kattavaa tietoa yrittäjäksi ryhtymisen syistä ja sitä edeltävästä työmarkkinatilanteesta ei ole, mutta starttirahaa saaneiden tilasto antaa viitteitä siitä, että maahanmuuttajat ryhtyvät yrittäjäksi kantasuomalaisia yleisemmin työttömyydestä. Viimeisen viiden vuoden aikana kaikista starttirahaa saaneista noin joka toinen on ollut työtön hakiessaan starttirahaa (Laiho 2014a). Ulkomaan kansalaisten keskuudessa työttömiä on ollut noin kaksi kolmasosaa (Starttirahaa hakeneiden rekisteriaineisto 2014).

Toimialoittaista erikoistumista

Perinteisesti maahanmuuttajayrittäjyydestä keskusteltaessa mielikuvat suuntautuvat ns. matalan kynnyksen aloihin, joilla ei vaadita suuria pääomia tai koulutusta, joissa tuotantotoiminta on pienimuotoista, työvoimavaltaista ja joissa tuotteiden jalostusarvo on alhainen. Vaikka tämän mielikuvan kanssa linjassa olevia etnisiä kauppoja ja ravintoloita on maahanmuuttajien yrityksistä suuri osa, uudet toimialat, kuten osaamisintensiiviset liike-elämän palvelut (KIBS), hyvinvointialan palvelut, rakentaminen ja kuljetus ovat kasvattamassa suosiotaan. (Yrittäjyyskatsaus 2012, Joronen 2012.)

Vuosien 2008–2009 tilastotietojen mukaan maahanmuuttajien yritystoiminta keskittyy enemmän palvelualoille kuin kantaväestön omistamien yritysten toiminta. Toimialoista ravintola-ala on yleisin. Yrityksistä hieman useampi kuin joka viides on tällä alalla. Toiseksi yleisin toimiala on tukku- ja vähittäiskauppa. Maahanmuuttajayrittäjille yleisiä toimialoja ovat myös kauneudenhoitopalvelut, parturi- ja

kampaamopalvelut, siivous, rakentaminen, kääntäminen ja tulkkaus, liikkeenjohdon konsultointi, moottoriajoneuvojen korjaus ja huolto sekä elintarvikekioskitoiminta. (Yrittäjyyskatsaus 2012.)

Maahanmuuttajien yritystoiminnan toimialajakauma on etnisesti eriytymässä. Toimialoittain on seuraavia keskittymiä: rakennusalalla on keskimääräistä enemmän virolaisia yrityksiä; Pohjois-Afrikasta, Turkista, Lähi-Idästä ja Aasiasta kotoisin olevat perustavat useimmin ravintola-alan yrityksiä; venäläiset yritykset ovat keskimääräistä useammin kuljetusalalla; ja kaupan ja liike-elämän palveluja tarjoavat Pohjoismaista, Länsi-Euroopasta, Venäjältä ja Baltian maista tulleet yrittäjät. Koulutustaso määrittää osittain, mille toimialalle maahanmuuttaja perustaa yrityksensä. Vaikka lähtömaassa suoritettu koulutus ei suoraan ennusta perustettavan yrityksen toimialaa, korkeasti koulutetut perustavat liike-elämän palveluja tuottavia yrityksiä muita enemmän. (Joronen 2012.)

Maahanmuuttajayrittäjät perustavat yrityksensä usein eri toimialoille kuin kantasuomalaiset yrittäjät. Jorosen mukaan eroja ei voida kuitenkaan selittää toimintaympäristöllä, koska ympäristö on kummallekin yrittäjäryhmälle sama. Maahanmuuttajayrittäjien toimialavalinnat perustuvat usein heidän aikaisemmin hankkimaansa koulutukseen ja työkokemukseen. Lisäksi lähtömaan kulttuurin ja suomalaisen kulttuurin välisen etäisyyden on nähty vaikuttavan toimialavalintaan. Lähikulttuureista tulevien maahanmuuttajien koulutuksella sekä työkokemuksella on enemmän merkitystä verrattuna kulttuureihin, jotka ovat kauempana suomalaisesta kulttuurista. Näistä kulttuureista tulevat pystyvät muita useammin tukeutumaan etnisiin resursseihin, joiden pohjalta he luovat liikeideansa. Kuitenkin ammatillisen tai korkeakoulutaustaisten maahanmuuttajayrittäjien yritystoiminta painottui vuonna 2012 selvästi kauppa- ja ravintola-alalle sekä vahvasti myös liike-elämän palveluiden toimialalle. Maahanmuuttajayrittäjät ovat kantaväestön yrittäjiä useammin hakeutuneet jakelusektorille ja kantaväestöä harvemmin tuotannon alalle. (Joronen 2012.)

Jorosen (2012) mukaan maahanmuuttajayrittäjät eivät yrittäjinä juuri eroa muista yrittäjistä. Yrityksen toimiala vaikuttaa toimintatapoihin selvemmin kuin yrittäjän etninen tausta. Maahanmuuttajien yritykset ovat pieniä, mikä johtuu osittain siitä, että suuri osa yrityksistä on vielä nuoria. Maahanmuuttajien yritysten eloonjäämisasteissa ei ole merkittävää eroa suomalaisten yrityksiin verrattuna. Yritykset ovat keskittyneet pääkaupunkiseudulle ja muihin suuriin kaupunkeihin. Vaikka toimiala määrittää palvelutarpeita, maahanmuuttajien resurssivarannossa on sellaisia erityispiirteitä, joiden vuoksi on tarkoituksenmukaista arvioida heidän yrityspalvelutarpeitaan kantaväestön palvelutarpeista erillään.

Yrittäjäksi ryhtyminen on sukupuolittunutta

Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus vaihtelee myös sukupuolittain eri kansallisuusryhmien sisällä (liitetaulukko 2). Suurin sukupuolten aktiivisuusero on Thaimaan, Turkin, Irakin, Iranin sekä entisen Serbian ja Montenegron kansalaisten

keskuudessa. Thaimaalaisista naiset toimivat yrittäjinä, kun taas Lähi-Idän maiden kansalaisista yrittäjinä toimivat miehet.

Thaimaalaisia naisia on Suomessa selvästi enemmän kuin miehiä. Miehistä palkansaajia on 77 prosenttia ja työttömyys on keskimääräiseen maahanmuuttajatyöttömyyteen verrattuna maltilliset 16 prosenttia. Thaimaalaisten naisten työmarkkinastatus jakautuu yrittäjyyteen (13 %) ja työttömyyteen (29%). Palkansaajia ryhmästä on 58 prosenttia. Turkkilaisten, Irakin ja Iranin kansalaisten joukossa naisia on kaiken kaikkiaan miehiä vähemmän ja työvoimaan kuuluvista vielä pienempi osuus. Työvoimaan kuuluvista turkkilaisista naisista 62 prosenttia, irakilaisista 91 prosenttia ja iranilaisista 51 prosenttia on työttömänä. Työvoimaan kuulumisessa on maahanmuuttajaryhmittäisiä sekä sukupuolittaisia eroja, jotka selittyvät sekä erilaisella väestörakenteella (kts. liitekuvio 1) että sukupuolirooleihin vaikuttavilla kulttuurisilla ja uskonnollisilla tekijöillä.

Koulutus ei suojele epävakaalta työmarkkina-asemalta

Suomessa maahanmuuttajien koulutuksella on erittäin merkittävä vaikutus työllistymiseen, ja myös yrittäjyysaktiivisuuden on todettu vaihtelevan koulutustason mukaan – mitä matalampi koulutustaso sitä suurempi yrittäjyysaktiivisuus. Jorosen (2012) mukaan maahanmuuttajista vain yleissivistävän tutkinnon suorittaneet toimivat kaksi kertaa useammin yrittäjinä kuin korkeasti koulutetut.

Suomessa asuvien ulkomaan kansalaisten koulutustaso vaihtelee suuresti kansalaisuusryhmittäin. Korkeimmin koulutettuja ovat entisestä Itä-Euroopasta tulleet, länsieurooppalaiset ja pohjoisamerikkalaiset. Alhaisin koulutustaso on pakolaisina tulleilla, turkkilaisilla sekä thaimaalaisilla. (Joronen 2012.)

Koulutustasokaan ei kuitenkaan suojele maahanmuuttajia työttömyydeltä (Joronen 2012, Aaltonen & Akola 2012). Koulutuksen rinnalla tärkeäksi työmarkkinoilla pärjäämisen keinoksi etnisiin vähemmistöihin kuuluvilla on nähty sekä paikallinen että transnationaali, valtioiden rajat ylittävä sosiaalinen pääoma (Portes 1998), joka syntyy samaan etniseen ryhmään kuuluvien yhteisöjen sisäisissä ja välisissä verkostoissa. Näillä resursseilla on havaittu olevan yhteys myös siihen, millaisia liiketoimintamahdollisuuksia perustettavat yritykset hyödyntävät (Joronen 2012).

2.2 Maahanmuuttajayrittäjien resurssit

Maahanmuuttajat eivät ole resursseiltaan homogeeninen ryhmä eivätkä heidän yrityksensä ole keskenään samanlaisia. Yrittäjien yrityksen perustamisprosessiin liittyvät tarpeet ovat moninaiset riippuen siitä, kuinka paljon heillä on inhimillistä pääomaa, kuten koulutusta. Lisäksi palvelutarpeisiin vaikuttaa yrittäjien sosiaalinen pääoma, kuten paikalliset ja transnationaaliset verkostot, joiden kautta heillä on mahdollisuus hankkia itselleen yritystoiminnan aloittamisessa tarvittavia resursseja (kuten rahoitusta, työvoimaa, neuvontaa, liikekumppaneita) (Heinonen & Hytti 2007).

Maahanmuuttajayrittäjyyden erityispiirteenä on monissa tutkimuksissa pidetty sosiaalisen pääoman runsautta (Oliviera 2007). Maahanmuuttajat pystyvät kompensoimaan monesti kantaväestöä vähäisempiä resurssejaan vahvalla yhteisöllisyydellä. Vahva verkosto perheen, suvun, samassa kaupungissa olevan tai jopa maanlaajuisen etnisen yhteisön kesken helpottaa työvoiman saantia, asiakassuhteiden luontia ja jakelu- sekä hankintaverkostojen luontia. Tämä ei välttämättä päde kaikkiin yrittäjiin eikä kaikkiin väestöryhmiin. Lisäksi on hyvä huomata, että maahanmuuttajilla ei ole yhtä paljon sosiaalista pääomaa eli vastavuoroisuuteen perustuvia verkostoja, kulttuurintuntemusta eikä sosiaalista statusta suomalaisten keskuudessa kuin kantasuomalaisilla (sosiaalisen pääoman ulottuvuudet, kts. Nahapiet & Ghoshal 1998). Varsinkin kulttuurintuntemus on sitä heikompaa, mitä kauempana maahanmuuttajan lähtömaan kulttuuri on suomalaisesta kulttuurista. Asiakkaille on tärkeää pystyä identifioitumaan yrittäjään, ja mitä suurempi etäisyys yrittäjän ja asiakkaan välillä on, sitä vaikeampaa se on. Kulttuurintuntemus edesauttaa yrittäjää luomaan yhteyden asiakkaisiinsa (Davidsson & Honig 2003; Katila & Wahlbeck 2012).

Sosiaaliseen pääoman ydinkäsitteitä on luottamus. Luottamus mahdollistaa monessa tilanteessa alemmat transaktiokustannukset, kun ei tarvita erillisiä sopimuksia ja menettelyjä takaamaan asioiden sujumista. Luottamuksen puute on maahanmuuttajayrittäjien usein kertoma este liiketoiminnan onnistumiselle yrityksen etsiessä asiakkaita ja paikkaansa markkinoilla (Bloigu 2014, Melin & Melin 2012, Aaltonen & Akola 2012). Luottamuksen roolin on havaittu muuttuvan yrityksen elinkaaren eri vaiheissa (Welter & Kautonen 2005). Yrittäjän henkilöön kohdistuvan luottamuksen rooli on suurin aivan yrityksen perustamisvaiheessa, ja yritykseen kohdistuva luottamus eli yrityksen maine ja imago tulevat tärkeämmäksi liiketoiminnan kasvun ja kehittymisen myötä. Yhteiskunnan yleinen luottamustaso vaikuttaa kaikkien yritysten toimintaympäristöön ja toimintamahdollisuuksiin.

Maahanmuuttajayrittäjän viranomaisia kohtaan tuntema luottamus sekä heidän toimintaansa liittyvät odotukset ja asenteet heijastavat usein lähtömaan käytäntöjä sekä yrittäjän omia aiempia kokemuksia. Tästä syystä esimerkiksi pakolaistaustaisilla maahanmuuttajilla on tutkimuksissa havaittu epäluottamusta viranomaisia kohtaan (Joronen 2012). Tällainen tekijä saattaa olla merkittävä myös julkisia yrityspalveluja käytettäessä tai syyksi siihen, miksi niitä jätetään käyttämättä.

Suomessa yrityksen perustaminen vaatii rekisteröintejä ja ilmoituksia, joista selviytyäkseen yrittäjän on asioitava viranomaisten kanssa. Jorosen (2012) mukaan maahanmuuttajayrittäjät kokevat kaupungin järjestämän yritysneuvonnan ja kurssit tärkeimmäksi tietolähteekseen, vaikka heidän hakeutumisensa näihin palveluihin on vähäisempää kuin kantaväestöön kuuluvien yrittäjien keskuudessa. Toiseksi tärkeimmiksi tahoiksi mainittiin ystävät ja tuttavat sekä muut yritysneuvontapalvelut ja -kurssit. Kantasuomalaisilla on usein tuttavapiirissään jo yrityksen perustaneita tai yritystoiminnassa mukana olevia tuttuja ja tahoja, jotka voivat auttaa yrityksen perustamiseen liittyvissä käytännön asioissa. Nämä tahot yleensä tuntevat

ainakin jollain tavoin suomalaisen lainsäädännön vaatimukset yrityksen perustamisen suhteen. Maahanmuuttajilta nämä yhteydet tyypillisesti puuttuvat, jolloin maahanmuuttajayrittäjät ovat usein riippuvaisempia muodollisista neuvontapalveluista. Yritystä perustaessaan maahanmuuttajayrittäjät tukeutuvat työkokemukseensa kantaväestöä useammin. Sen sijaan kantaväestö tukeutuu selvästi useammin kirjanpitäjään tai tilitoimistoon yritystä perustaessaan. Tietoa yrityksen perustamisesta haetaan myös yritysoppaista ja Internetistä, sukulaisilta, muista koulutuksista sekä Verovirastosta, Patentti- ja rekisterihallituksesta, vakuutusyhtiöltä, pankista tai Finnverasta. (Joronen 2012.)

Kuten kenen tahansa yrittäjän, maahanmuuttajayrittäjän tulee yritystoimintaa aloittaessaan harkita niin omaa ja perheensä toimeentuloa sekä liiketoimintaan liittyviä mahdollisuuksia ja riskejä. Maahanmuuttajayrittäjien kohdalla keskimääräistä heikompi työmarkkina-asema sekä mahdollinen varallisuuden ja tukiverkoston pienuus saavat aikaan sen, että riskien toteutuessa yrittäjä on usein vielä heikommassa asemassa kuin kantasuomalainen yrittäjä. Ruotsissa maahanmuuttajayrittäjien on myös todettu tekevän pidempää päivää kuin kantaruotsalaiset yrittäjät ja heidän tulonsa verrattuna muihin yrittäjiin ja palkkatyön tekijöihin ovat selvästi pienemmät (Hjerm 2004).

Kulttuuriosaaminen ja kielitaito ovat samanaikaisesti maahanmuuttajayrittäjien vahvuus ja heikkous. Kontaktit, kulttuurintuntemus ja kielitaito lähtömaasta voivat parhaimmillaan tuoda kilpailuetua yritykselle. Maahanmuuttaja tuntee synnyinmaansa tavat ja perinteet, yhteiskuntajärjestyksen ja liiketoimintakulttuurin ainakin päällisin puolin, vaikkei olisi liiketoimintaa lähtömaassa harjoittanutkaan. Toisaalta uudessa kotimaassa nämä taidot usein aluksi puuttuvat. Ne toimivat myös välineinä luottamuksen rakentamiseen ja sitä kautta sosiaalisen pääoman kerryttämiseen.

Maahanmuuttajayrittäjät kokevat usein yritystoiminnan aloittamisen hankalampana kuin kantasuomalaiset yrittäjät. He määrittelevät kohtaamansa ongelmat vaikeiksi kantasuomalaisia useammin. Helsingin seudulla tehdyssä tutkimuksessa erityisen hankalina asioina nousivat esiin rahoitus, suomalaisen lainsäädännön tuntemus ja markkinointi. Lainsäädännön tuntemus ja markkinointi liittyvät läheisesti suomalaisen yhteiskunnan ja kulttuurintuntemukseen. Myös kantasuomalaiset yrittäjät ovat kokeneet rahoituksen olevan ongelma yritystä perustettaessa. Lisäksi suomen kielen taitoa vaativat asiat ja asioinnit ovat keskimääräistä suurempia ongelmia maahanmuuttajayrittäjille. Lisäksi he kokevat markkinatiedon hankinnan olevan myös hankalampaa. Yritysneuvojien mukaan maahanmuuttajayrittäjille on vaikeampaa selvittää suomalaisia yrityskäytäntöjä ja kulttuurisia tapoja. Maahanmuuttajayrittäjien puutteellinen suomen kielen taito on tullut monissa tutkimuksissa esiin. (Bloigu 2014, Melin & Melin 2012, Joronen 2012.)

Jorosen (2012) mukaan yritysneuvonta jää usein maahanmuuttajayrittäjien kohdalla melko pinnalliseksi. Yritysneuvojalta haetaan usein neuvoa yleisiin kysymyksiin yrityksen toiminnasta. Yrittäjät kokevat, että neuvonnan antaman avun merkitys on vähäinen. Toisaalta erityisesti rahoituksen saamisen suhteen neuvonnan

koetaan auttavan, ja myös yrittäjyyskurssin käymisen koetaan auttavan esimerkiksi starttirahan saamisessa. (Joronen 2012.) Starttirahan saaminen vaikuttaa merkittävästi maahanmuuttajien halukkuuteen ryhtyä yrittäjäksi, jopa enemmän kuin kantaväestön keskuudessa. Ulkomaalaiset kokevat, että starttirahan saaminen on selvästi edistänyt yritystoiminnan aloittamista ja useat olivat sitä mieltä, että ilman starttirahaa he eivät ehkä olisi aloittaneet yritystoimintaa ollenkaan. (Heinonen & Hytti 2007.) Maahanmuuttajien keskuudessa julkisten yrityspalvelujen käytön on huomattu kytkeytyvän koulutustasoon ja kansalaisuuteen (Joronen ja Ali 2000), mikä on omiaan vaikeuttamaan neuvonnan tarpeen ja tarjonnan kohtaamista.

Suomessa kaikille yrittäjille tarjotaan pitkälti samoja yrityspalveluja. Maahanmuuttajayrittäjien on kantasuomalaisia vaikeampi löytää näitä palveluita, koska he eivät ole välttämättä tietoisia niistä ja siitä, kuinka nämä palvelut voivat hyödyttää alkavia ja aloittaneita yrittäjiä. (Heinonen & Hytti 2007.) Yrittäjyyden toimintaympäristö on kaikille sama, mutta maahanmuuttajien ja kantasuomalaisten yrittäjien käytössä olevat resurssit eroavat toisistaan. Selkein ero on sosiaalisen pääoman määrässä ja laadussa. Yrittäjän sekä paikallisen että valtioiden rajat ylittävän sosiaalisen pääoman määrä vaikuttaa yrittäjäksi ryhtymiseen ja yrityksen menestymiseen. Puutteet sosiaalisessa pääomassa voivat vaikeuttaa yrityksen menestymistä. (Katila & Wahlbeck 2011.)

3 Maahanmuuttajayrittäjille tarjottavat palvelut

Yrittäjyyttä harkitseva maahanmuuttaja voi Suomessa hyödyntää monipuolista julkista palveluverkostoa. Hänen käytössään ovat maahanmuuttajille, alkaville yrittäjille sekä työnhakijoille suunnatut palvelut. Palveluja on paljon ja niiden muodostaman kokonaisuuden hahmottaminen on haasteellista yrittäjälle, puhumattakaan maahanmuuttajayrittäjästä, joka ei välttämättä tunne suomalaista julkishallintoa ja palveluverkostoa. Käymme seuraavassa läpi alkavalle maahanmuuttajayrittäjälle relevanttia palvelutarjontaa.

3.1 Kotouttamispolitiikan tavoitteet

Julkinen valta pyrkii edistämään Euroopan Unionin ulkopuolelta tulevien maahanmuuttajien integroitumista suomalaiseen yhteiskuntaan kotouttamispolitiikan avulla. Kotouttamispolitiikan juuret juontuvat 1990-luvulle ja vuosikymmenen lopulla toimineen maahanmuutto- ja pakolaispoliittisen toimikunnan mietintöihin, jotka johtivat ensimmäiseen kotoutumislakiin vuonna 1999. Kotoutumislakia on viimeksi uusittu vuonna 2010 ja uusi laki (1386/2010) tuli voimaan 2011. (VATT 2014.) Tuon lain lisäksi kotouttamiseen liittyvät olennaisesti perustuslaki, ulkomaalaislaki, laki julkisesta työvoima- ja yrityspalveluista, yhdenvertaisuuslaki, kotikuntalaki ja työttömyysturvalaki (Kotouttaminen.fi).

Kotoutumispalveluja työttömille työnhakijoille tarjoavat TE-palvelut ja muille kunnat. Kotoutumispalvelujen perustana on maahanmuuttajille suunnattu ohjaus ja neuvonta. Kotoutumislain (1386/2010) perusteella jokainen oleskeluluvan saanut ulkomaan kansalainen on oikeutettu henkilökohtaiseen kotoutumissuunnitelmaan, jonka perusteena on alkukartoitus. Alkukartoitus tehdään henkilön omasta pyynnöstä ja se tulee tehdä kahden kuukauden sisällä TE-toimiston asiakkuuden alkamisesta tai pyynnöstä alkukartoitukseen (10§). Ensimmäinen kotoutumissuunnitelma tulee laatia kolmen vuoden sisällä ensimmäisen oleskeluluvan tai oleskelukortin myöntämisestä tai oleskeluoikeuden rekisteröimisestä, ja se laaditaan korkeintaan vuodeksi kerrallaan (12§). Suunnitelmaa voidaan tarvittaessa pidentää – kuitenkin enintään viiden vuoden mittaiseksi (emt., 12§). Aiemmin kotoutumissuunnitelmaan olivat oikeutettuja vain työmarkkinatukeen oikeutetut työttömät työnhakijat tai toimeentulotukea saavat. (VATT 2014.)

Kotouttamispolitiikan tavoitteena on kehittää maahanmuuttajien ja yhteiskunnan välistä vuorovaikutusta, antaa maahanmuuttajille yhteiskunnassa ja työelämässä tarvittavia tietoja ja taitoja sekä tukea heidän oman kulttuurinsa ylläpitämistä uudessa kotimaassa (TEM 2014a). Tarkoituksena on ollut panostaa maahanmuuton alkuvaiheeseen tarjoamalla maahanmuuttajille tietoa heidän kotoutumistaan

edistävistä palveluista ja tarjota heille neuvontaa ja ohjausta sekä tietoa suomalaisesta työelämästä. (Kotouttaminen.fi, Laki kotoutumisen edistämisestä 1386/2010.) Kotouttamispolitiikkaa toteutetaan kolmella eri tasolla: paikallisella, alueellisella ja valtakunnallisella. Vastuu kotouttamisesta jakaantuu samanaikaisesti monille eri viranomaisille. Yhteistyöhön osallistuvat kunta, poliisi, yhteisöt ja yhdistykset sekä TE-toimistot. (Laki kotoutumisen edistämisestä 1386/2010, 40 §.) TE-toimistojen tehtäviin kuuluu työvoimakoulutuksen järjestäminen. Työvoimakoulutus voi olla joko ammatillista työvoimakoulutusta tai erityisesti maahanmuuttajille järjestettävää kotoutumiskoulutusta. Koulutusten tavoitteena on mm. maahanmuuttajan työllistyminen, työttömyyden ennaltaehkäisy, työelämän vaatimusten, ammattitaidon ja osaamisen varmistaminen sekä yrittäjyyden edistäminen. (TEM 2014c.)

Työnhakijoiksi rekisteröityneiden maahanmuuttajien osalta alkukartoituksen tekee TE-toimisto, joka laatii kartoituksen perusteella työnhakijalle kotoutumissuunnitelman ja ohjaa hänet tarvittaessa kotoutumiskoulutukseen. Lisäksi työnhakijaksi rekisteröityneellä maahanmuuttajalla on oikeus hyödyntää kaikkia TE-toimistojen henkilöasiakkaille tarkoitettuja palveluita. (Kotouttaminen.fi.) Kotoutumissuunnitelma on sitova. Suunnitelman noudattamatta jättämisestä seuraa kotoutumistuen menetys. (Eronen ym. 2014, 24.)

TE-toimistojen palvelumalli perustuu kolmeen eri palvelulinjaan, joista jokaisella palvellaan maahanmuuttajia heidän sen hetkisten tarpeidensa mukaisesti. (1) *Työnvälitys- ja yrityspalvelut* tarjoavat vaihtoehtoja työllistymiseen avoimille työmarkkinoille, (2) *osaamisen kehittämispalvelut* tarjoavat osaamisen lisäämistä ja auttavat ammatin tai alanvaihdossa sekä tavoitteiden selkeyttämisessä ja (3) *tuetun työllistämisen palvelut* selvittävät työllistymisen esteitä ja työmarkkinavalmiuksien parantamista yleisellä tasolla. Kotoutumissuunnittelu käynnistyy TE-toimistossa ensisijaisesti osaamisen kehittämispalveluissa. Palvelumallin mukaisesti työnhakijat siirtyvät joustavasti tarpeidensa perusteella palvelulinjalta toiselle.

Kotoutumissuunnitelman toimenpiteet ovat pääasiassa kielikoulutusta, omaehtoista koulutusta, työelämävalmennusta, ammatinvalinnanohjausta, työharjoittelua tai työvoimapoliittisia toimenpiteitä. Suomen kielen opetuksen rooli on merkittävä. Maahanmuuttajien kotoutumiskoulutus perustuu sekä erityislainsäädäntöön maahanmuuttajien kotouttamisesta että opetushallituksen ohjeistukselle. (VATT 2014, Eronen ym. 2014.)

Iän, sairauden tai muun syyn vuoksi työmarkkinoiden ulkopuolella olevien kohdalla vastuu kotoutumissuunnitelman tekemisestä on kunnalla. Se laaditaan, jos kunta katsoo henkilön siitä hyötyvän. Opiskelijoiden ja työssäkäyvien kohdalla kotoutussuunnitelmien tekeminen on harvinaista. (Eronen ym. 2014.) Jos työssäkäyvä tai opiskeleva maahanmuuttaja sitä pyytää, kunta arvioi, onko alkukartoitus hänen kohdallaan tarpeellinen (Laki kotoutumisen edistämisestä annetun lain muuttamisesta 2012).

Yrittäjyys osana kotouttamispolitiikkaa

Maahanmuuttajayrittäjyyttä tutkittaessa on tarkasteltu myös yrittäjyyden vaikutusta siihen, kuinka maahanmuuttajat integroituvat ympäröivään yhteiskuntaan. Yrittäjyyden vaikutukset on nähty positiivisena maahanmuuttajan elämään ja elämänlaatuun. Epäselvää on, missä määrin yrittäjyys mahdollistaa kotoutumisen ja yhteiskuntaan integroitumisen ja ehkäisee marginalisoitumista. (Hjerm 2004.)

Maahanmuuttajalle yrittäjyys on houkutteleva vaihtoehto työttömyyden sijaan, vaikka tulot yrittäjänä eivät olisi merkittävästi suurempia kuin työttömyyskorvaus. Yrittäjyys koetaan usein hyvinvointia ja itsetuntoa parantavana vaihtoehtona. (Hjerm 2004.) Pohjanmaan maahanmuuttajayrittäjiin kohdistuneessa tutkimuksessa päädyttiin siihen, että yrittäjyys edistää tehokkaasti integroitumista (Melin & Melin 2012, 126). Yrityksen kehittäminen ja sen tarjonnan suunnittelu pakottaa yrittäjän perehtymään maan olosuhteisiin ja sopeuttamaan toimintansa niihin. Maahanmuuttajat saavat yrittäjyyden kautta aktiivisen roolin yhteiskunnassa ja pystyvät vaikuttamaan ympäristöönsä tuomalla markkinoille uusia tuotteita ja toimintatapoja (emt.). Maahanmuuttajayrittäjien sosiaalinen kanssakäyminen kantaväestön kanssa saattaa kuitenkin heikoimmillaan rajoittua pelkkään asiakassuhteeseen, jolloin integraatio ympäröivään yhteiskuntaan jää heikoksi (Hjerm 2004).

3.2 Yritysneuvonta

Suomen yrityspalvelukenttä on laaja ja monimuotoinen. Yrittäjille on tarjolla neuvontaa ja rahoituspalveluja yrityksen elinkaaren eri vaiheisiin - niin alkaville, kasvaville kuin kansainvälistyville yrityksille (Palm & Groop 2013, Jaanu 2014). Tukea on tarjolla runsaasti myös innovaatiotoimintaan (Laasonen ym. 2012). Palvelutarjonta ja palvelujen organisoinnin tavat vaihtelevat alueittain. Palveluja tarjoavien tahojen, kuten uusyrityskeskusten, seudullisten kehitysyhtiöiden, ELY-keskusten ja teknologiakeskusten roolit vaihtelevat alueittain. Tämä vaikeuttaa kokonaiskuvan saamista julkisten yrityspalveluiden kentästä. Työnjaolla kullakin maantieteellisellä alueella on kuitenkin oma historiansa ja parhaimmillaan näennäinen sekavuus johtaa alueellisesti perusteltuun ja toimivaan tulokseen (emt.).

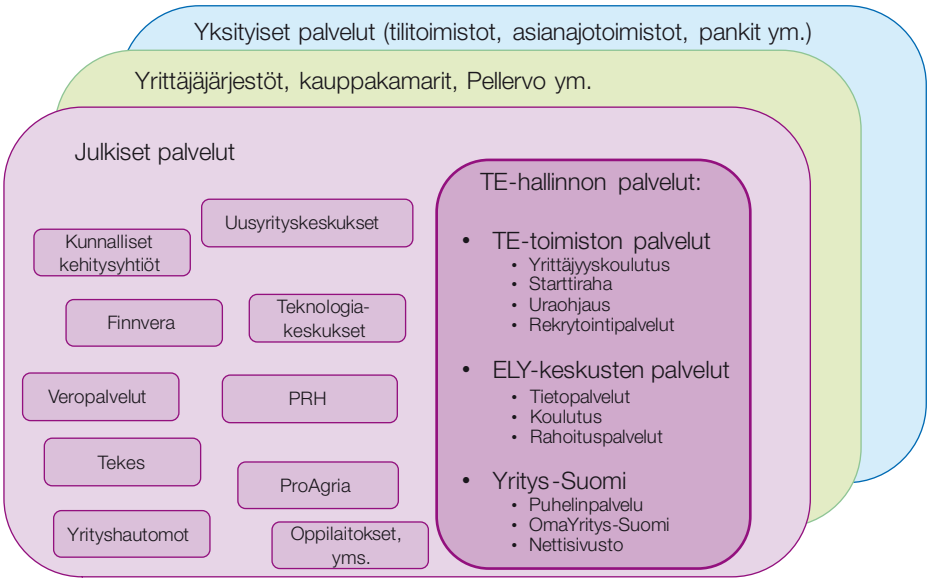
Aloittaville yrittäjille on tarjolla neuvontaa, kursseja ja tapahtumia, hautomotoimintaa, yrityskiihdyttämöjä, mentoriverkostoja, ideakilpailuja yms. Julkiset yrityspalvelut alueilla -raportissa (Laasonen ym. 2012) on listattu lähes 50 erilaista tuotteistettua palvelua alkaville yrityksille yksinomaan Seudullisten kehittämisyhtiöiden (SEKES), Suomen teknologiakeskusten liiton (TEKEL) ja ammattikorkeakoulujen tarjonnasta. Näiden lisäksi esimerkiksi TE-toimistot ja ELY-keskukset tuottavat alkavien yrittäjien palveluja. Palvelutuottajien toiminta on vahvasti verkostoitunutta ja ne ovat usein yhdistäneet voimansa paikallisesti. Vakiintuneen palvelutarjonnan lisäksi on tarjolla määräaikaisia, hankepohjaisia palveluja.

Yrittäjyyttä tuetaan Suomessa nykyisin pääasiassa periaatteella ”sama palvelu kaikille”. Maahanmuuttajille ei juuri tarjota erikseen heille räätälöityjä, erityisesti

maahanmuuttajayrittäjyyttä tukevia palveluita. Osa palveluista voidaan tarjota myös englanniksi tai venäjäksi alueilla, joissa on paljon maahanmuuttajayrittäjyyttä. Yrittäjyyteen liittyvä 'byrokratia' (esim. hallinnolliset lomakkeet ja rekisteröinti) on hoidettava kuitenkin joko suomen- tai ruotsinkielellä.

Aloittavan maahanmuuttajayrittäjän kannalta keskeisiä toimijoita kutsutaan yhteisnimellä seudulliset yrityspalvelut. Näitä ovat muun muassa ELY-keskukset, Uusyrityskeskukset, kunnalliset kehitysyhtiöt, TE-toimistot, Finnvera sekä ProAgria (TEM 2014b). Lisäksi tukipalveluita tarjoavat patentti- ja rekisterihallitus, verotoimistot, yrityshautomot, teknologiakeskukset, oppilaitokset ja muut yrityspalveluorganisaatiot. Kuviossa 2 on kuvattu näitä neuvonta- ja tukiorganisaatioita.

Kuvio 2. Alkavan yrittäjän neuvontaorganisaatioita



Työ- ja elinkeinoministeriö on pyrkinyt selkeyttämään palveluverkostoa asiakaslähtöisesti kehittämällä Seudulliset yrityspalvelut -konseptin, jonka kautta tuodaan kunkin alueen palvelut "yhden luukun" -periaatteen hengessä yrittäjän tai yrittäjäksi haluavan ulottuville. Seudulliset yrityspalvelut on tarkoitettu ensikontaktiksi, sillä se tarjoaa neuvontaa sekä yritystoiminnan käynnistämiseen että sen alkuvaiheeseen. Tarjolla on tietoa yrityksen perustamisesta, neuvontaa yritystoiminnan käynnistämiseen ja kehittämiseen sekä mahdollisuus saada arvio yritysideasta tai kehittämishankkeesta ja sen toteutussuunnitelmasta. Seudullisten yrityspalvelujen kautta on mahdollista saada myös erityisasiantuntijoiden palveluja. (TEM 2014b)

Seudulliset yrityspalvelut -konseptin näyteikkunana ja 'käyttöliittymänä' asiakkaisiin päin toimivat *Yritys-Suomen* – ja sen ruotsinkielisen version

FöretagsFinland'in ja englanninkielisen version EnterpriseFinland'in – verkkosivut. Yritys-Suomen tavoitteena on, "että yritykset ja yrityksen perustajat saavat julkisia yrityspalveluita tasapuolisesti ja yhtäläisin perustein koko maassa mahdollisimman vaivattomasti ja saman toimintamallin pohjalta". Lisäksi tavoitteena on lisätä yrityspalvelujärjestelmän tuottavuutta. (TEM 2014d) Yritys-Suomen valtakunnallisia kumppaniorganisaatioita on 50 ja seudullisia organisaatioita ympäri Suomea noin 450. Työ- ja elinkeinoministeriö koordinoi palveluntarjoajien yhteistyösopimuksia. (Yritys-Suomi.fi.)

Oma *Yritys-Suomi* palvelussa yrittäjä tai yrittäjyyttä suunnitteleva voi luoda työtilan ja hyödyntää eri toimijoiden palveluita. Yritys-Suomi -palveluun sisältyy myös erilaisia työkaluja, lomakkeita ja tietosisältöjä yrittäjyyttä harkitsevan tueksi.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksia eli *ELY-keskuksia* on manner-Suomessa 15. Toiminta on vahvasti linkittynyt Yritys-Suomen kanssa. EU:n ulkopuolelta tulevien maahanmuuttajayrittäjien neuvontaan sisältyy olennaisena osana luvanhaku yritystoiminnan käynnistämiseksi. Elinkeinonharjoittajan oleskeluluvan liitteenä toimitetaan kuvaus liikeideasta ja liiketoimintasuunnitelma sekä muut yrityksen kannattavuuden arvioimiseen tarvittavat tiedot. ELY-keskus antaa arvionsa siitä, onko elinkeinotoiminta kannattavaa, ja mikäli ratkaisu on myönteinen ja muut maahantulon ehdot täyttyvät, Maahanmuuttovirasto myöntää oleskeluluvan. ELY-keskukset tarjoavat Internet-sivustoillaan palveluita suomeksi, ruotsiksi, saameksi, englanniksi ja venäjäksi. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus.)

Yrityksen kehittämispalvelut ovat ELY-keskuksen tarjoamia konsultti- ja koulutuspalveluita, jotka tukevat pk-yritysten kasvua, kansainvälistymistä, uudistumista ja työllistämistä. Yritysten kehittämispalveluihin kuuluvat yrityksen nykytilan analysointi, konsultti- ja koulutuspalvelut sekä muut yrityspalvelut kuten TE-toimistojen palvelut sekä rahoituspalvelut. (Yritysten kehittämispalvelut 2014) Alkaville yrittäjille tarjottavissa valmennuksissa ja infotilaisuuksissa opiskellaan asioita, jotka liittyvät olennaisesti yritystoiminnan aloittamiseen, kuten liikeidean muotoilua, yritysmuotoja, rahoitusta ja taloutta sekä markkinointia. Nämä tilaisuudet ovat usein muutaman tunnin mittaisia. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus.)

Myös *Uusyrityskeskukset* kuuluvat Yritys-Suomi -verkostoon. Suomen Uusyrityskeskukset ry (SUK) on yksityisen ja julkisen sektorin yhteistoimintajärjestö. Sen jäsenet tarjoavat aloittaville yrittäjille sekä yrittäjiksi haluaville maksutonta neuvontaa ja asiantuntijoiden tukea. Uusyrityskeskuksia on Suomessa 32 ja niillä on yli 83 palvelupistettä eri kunnissa. Uusyrityskeskusten oman arvion mukaan niiden toiminta on ollut menestyksellistä. Keskusten kautta aloitetuista yrityksistä vain 10 prosenttia on lopettanut toimintansa kahden ensimmäisen vuoden aikana ja ensimmäisten viiden vuoden aikana yrityksen aloittamisesta vain 2 prosenttia on ajautunut konkurssiin. Myös asiakastyytyväisyys on pysynyt korkeana. (Suomen Uusyrityskeskukset 2014b.)

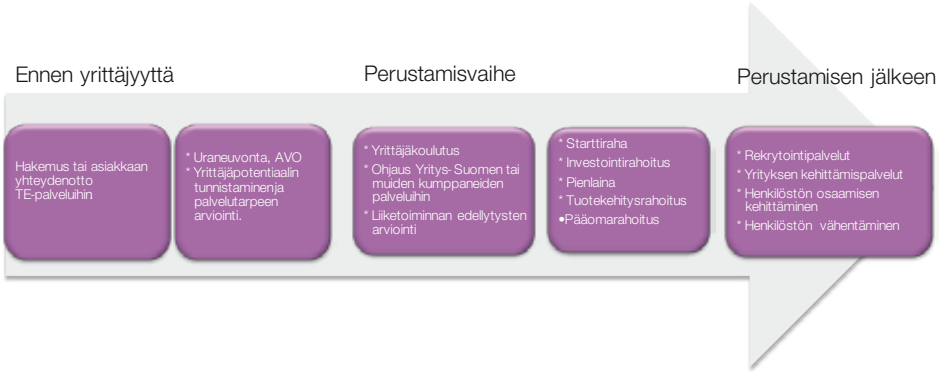
Uusyrityskeskuksien toimintamalli on tuotteistettu. Ensimmäisen yhteydenoton jälkeen asiakkaalle lähetetään opas yrityksen perustamisesta, minkä jälkeen

pidetään informaatiotilaisuus sekä palaveri paikallisessa Uusyrityskeskuksessa. Seuraavassa vaiheessa tarkastellaan asiakkaan liiketoimintasuunnitelmaa sekä sovitaan tapaamisia asiantuntijoiden kanssa. Uusyrityskeskusten toiminta keskittyy hyvin konkreettisesti yrityksen perustamisvaiheeseen ja vahvan pohjan luomiseen yrityksen menestymiselle. Maahanmuuttajille suunnatut palvelut vaihtelevat keskuksittain, samoin keskuksen Internet-sivujen kielivalikoima. Uusyrityskeskusten kautta saatava ”Yrittäjäksi Suomeen”- opas on käännetty monille eri kielille (suomi, ruotsi, englanti, venäjä, arabia, viro, kiina, ranska, turkki, somali, kurdi). Uusyrityskeskukset toimivat myös lausunnonantajina TE-toimistoille starttiraha-asioissa ja antavat Finnveralle rahoituslausuntoja. Vuonna 2013 uusyrityskeskukset antoivat yhteensä 4 474 starttirahalausuntoa ja 781 Finnveran rahoituslausuntoa. (Uusyrityskeskus, Suomen Uusyrityskeskukset ry 2014a.)

Kunnat tuottavat yrityspalveluja suoraan ja joko kokonaan tai osittain omistamiensa kehitysyhtiöiden kautta. Suomessa toimii tällä hetkellä noin 60 *seudullista kehittämisorganisaatiota* (Suomen Kuntaliitto 2014). Toiminnan painopiste on yritysten perustamisneuvonnassa, toimitilojen ja rahoituksen järjestämisessä ja alueellisissa kehittämispalveluissa. Palvelutarjonta vaihtelee kunnittain.

TE-toimistossa työnhakijalle esitellään yrittäjyysvaihtoehtoa. Aloittavalle yrittäjälle on tarjolla yrittäjyyskoulutusta sekä yrittäjyyden alkutaipaleen tueksi starttirahaa. Yrittäjäksi kouluttautuminen voi tapahtua kahdella eri tavalla: uravalmennuksen tai yrittäjäkoulutuksen kautta. TE-toimistojen tarjoama uravalmennus on suunniteltu niille, jotka harkitsevat yrittäjyyttä ja yrittäjätoiminnan aloittamista. Yrittäjäkoulutus on tarkoitettu asiakkaille, jotka aikovat perustaa yrityksen. Uravalmennuksen tarkoituksena on tutustuttaa yrittäjyyteen ja antaa yleiskuvaa yrittäjyydestä. Valmennukset selvittävät ja arvioivat, millaiset kyvyt ja valmiudet asiakkaalla on yrittäjänä. Yrittäjäkoulutus järjestetään työvoimakoulutuksena ja se antaa perustiedot yrittäjän ammattitutkintoon tai sen osaan. Koulutus tarjoaa perustietoja yrittäjyydestä, yrityksen perustamisesta sekä yritystoiminnan eri osa-alueista. TE-palvelut järjestävät myös yrityksen perustamiskoulutusta, jossa perehdytään yrittäjyyteen läpi laajemmin. Sen tarkoituksena on kehittää yritysideaa ja liiketoimintasuunnitelmaa. Osassa TE-toimistoista on tarjolla myös jo toimiville yrittäjille suunnattuja valmennuksia. (TE-palvelut 2014b.) Kuviossa 3 on kuvattu TE-palvelujen aloittavan yrittäjän palveluprosessi (Laiho 2014b).

Kuvio 3. TE-palvelujen aloittavan yrittäjän palveluprosessi



Useat eri toimijat erityisesti suuremmissa kaupungeissa järjestävät maahanmuuttajille suunnattuja yrittäjyyskursseja sekä yksittäisinä toimijoina että yhteistyössä muiden palveluntarjoajien kanssa. Ensimmäisenä yrittäjyyskursseja vain maahanmuuttajille järjesti YritysHelsinki, joka aloitti kurssinsa yhteistyössä silloisen Helsingin työvoimatoimiston kanssa vuonna 2001. Nykyisin yrittäjyyskursseja järjestetään TE-toimistojen, Uusyrityskeskusten ja muiden julkisten palveluntarjoajien toimesta. Yrittäjiksi haluaville maahanmuuttajille järjestetään myös yrittäjyyden ammattitutkintoja. Esimerkiksi Naisyrittäjyyskeskuksen ensimmäisen maahanmuuttajanaisille suunnatun yrittäjän ammattitutkinnon opiskelijat valmistuivat maaliskuussa 2014 (Naisyrittäjyyskeskus).

Haastattelemiemme toimijoiden mukaan yrittäjyyskurssit järjestetään usein suomeksi. Kurssien järjestäjät perustelevat tätä sillä, että suomalaiseen kulttuuriin ja yrityskulttuuriin sopeutuminen vaatii suomen kielen omaksumista. Haastateltavamme mukaan kurssit järjestetään ensisijaisesti suomeksi, koska suomenkielisen kurssin käyneelle yritystoiminnan hallinta ja markkinoille pääsy on helpompaa yrittäjän liiketoimintaan liittyvän kielitaidon vahvistuessa kurssin aikana. Osa kursseista järjestetään englanniksi, sillä myös tälle on havaittu olevan tarvetta. YritysHelsinki järjestää infotilaisuuksia yritystoimintaa harkitseville maahanmuuttajille suomen kielen lisäksi englanniksi, venäjäksi ja viroksi (YritysHelsinki).

Myös *verotoimistot* neuvovat maahanmuuttajayrittäjiä. Internetistä, Vero.fi- osoitteesta löytyy hyödyllistä tietoa suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi dokumenteista, jotka vaaditaan yritystä perustettaessa. Erityisesti maahanmuuttajayrittäjille on tehty muistilista yrityksen perustamisdokumenteista ja liitteistä. Lista tarjoaa myös perustiedot yrityksen perustamiseen vaikuttavista Suomen laeista. Muistilistaan on liitetty lomakkeet englanniksi ja viroksi. Käännöksen on tarkoitus helpottaa Suomen verolakien ymmärtämistä, eikä listausta ei tule pitää virallisena tulkintana yrityslaista. (Verohallinto 2014.)

3.3 Yrittäjän toimeentulo ja yrityksen rahoituspalvelut

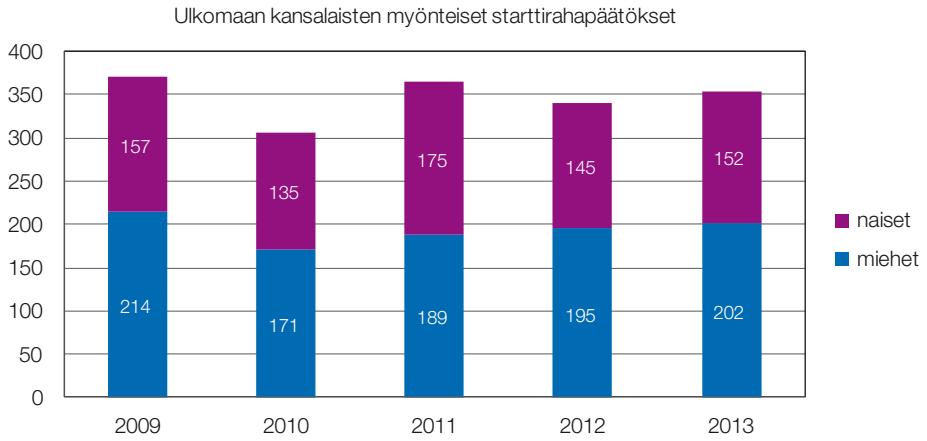
Yrittäjän alkuvaiheen toimeentulon ja alkavan yrityksen kannalta tärkeimpiä julkisia rahoituspalveluja ovat starttiraha ja Finnveran palvelut. Myös yrityksen kehittämisavustus, maaseuturahaston yritystuet (MMM:n tuki mikroyrityksille) ja Tekesin tuet ovat alkaville yrityksille mahdollisia, mutta eivät kovin yleisiä.

Starttiraha on valtion myöntämää harkinnanvaraista toimeentulotukea yritystoimintaa aloittavalle uudelle yrittäjälle. Sen tarkoituksena on edistää yritystoiminnan syntymistä ja turvata yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan aloittaminen ja vakiinnuttaminen kestävät. (Suomen uusyrityskeskukset ry 2014b; TE-palvelut 2014a.) Starttirahaa myöntävät paikalliset TE-toimistot yhteistyössä ulkopuolisten asiantuntijoiden kanssa. Ennen starttirahan myöntämistä TE-toimisto selvittää, onko yrittäjyys starttirahan hakijalle sopiva vaihtoehto. Tätä varten arvioidaan, onko hakijalla riittävät valmiudet yrittäjyyteen, eli onko hänellä joko aiempaa yrittäjäkokemusta tai yrittäjäkoulutusta. Päätökseen vaikuttaa myös tulevan yritystoiminnan arvioitu kannattavuus. Yrittäjä ei ole saanut aloittaa yrityksen toimintaa ennen starttirahan myöntämistä. Starttirahaa ei voida myöntää toimialoille, joilla se vääristäisi alan kilpailutilannetta. (TE-palvelut 2014a.)

Starttirahaa myönnetään yleensä kahdessa jaksossa. Jakson pituus voi olla enintään 6 kuukautta. Jos kahden jakson jälkeen yrittäjällä arvioidaan olevan edelleen tarvetta toimeentulon turvaamiseen ja tietyt erikseen määritellyt kriteerit täyttyvät (Työ- ja elinkeinoministeriön ohje TEM/2262/00.03.05.02/2014), starttirahaa voidaan myöntää kolmannelle jaksolle, kuitenkin enintään 6 kuukauden ajaksi. Vuonna 2015 perustuen suuruus ensimmäisten kuuden kuukauden ajalta on 39,36 euroa/päivä ja sitä seuraavalta kaudelta 32,80 euroa/päivä. Perustuen lisäksi myönnettävän lisäosan suuruus vaihtelee tapauksittain TE-toimiston harkinnan mukaan. Lisäosan suuruus on enintään 60 % perustuen määrästä. Starttiraha katsotaan aloittavan yrittäjän henkilökohtaiseksi, veronalaiseksi tuloksi.

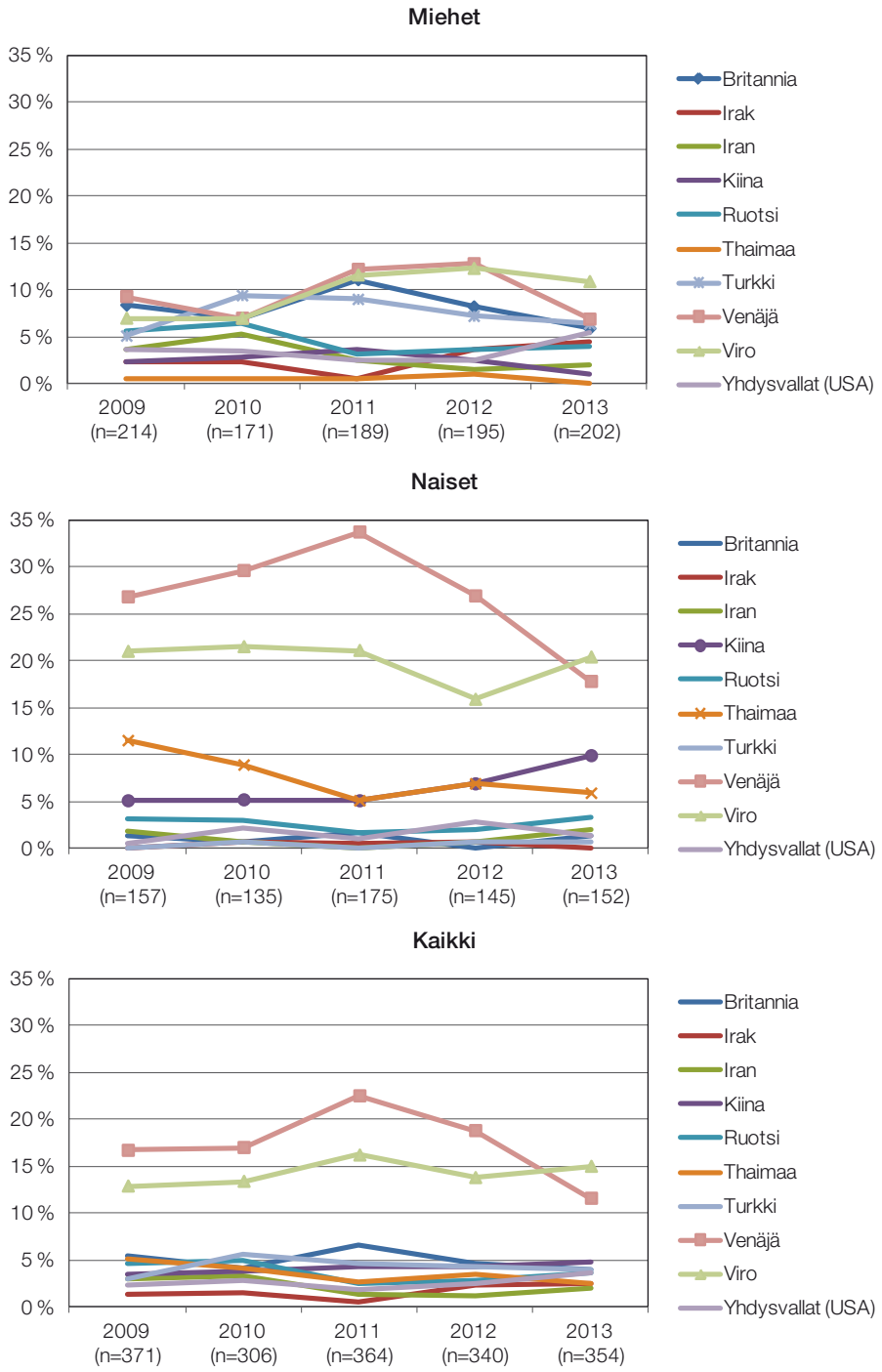
Starttirahaa on viimeisten viiden vuoden aikana saanut vuosittain keskimäärin noin 350 maahanmuuttajayrittäjää (kuvio 4), jotka ovat syntyneet Suomen ulkopuolella ja ovat ulkomaan kansalaisia. Luvut olisivat selvästi suuremmat, jos maahanmuuttajayrittäjyyden kriteerinä käytettäisiin vieraskielisyyttä. Suurimmat starttirahaa saaneiden kansallisuusryhmät ovat virolaiset ja venäläiset. Miesyrittäjien ja naisyrittäjien kansallisuusjakaumat eroavat toisistaan (kuvio 5). Naisyrittäjien keskuudessa suurimmat ryhmät ovat venäläiset, virolaiset, kiinalaiset ja thaimaalaiset. Venäläiset ja virolaiset yrittäjät kattavat yhteensä noin 40 prosenttia starttirahaa saaneista ulkomaalaisista naisyrittäjistä.

Kuvio 4. Suomen ulkopuolella syntyneille ulkomaan kansalaisille tehdyt ensimmäiset myönteiset starttirahapäätökset vuosina 2009–2013



Miesyrittäjät ovat naisia heterogeenisempi joukko (kuvio 5). Mikään kansallisuusryhmä ei kata yli 15 prosenttia kaikista starttirahaa saaneista maahanmuuttajayrittäjistä. Myös miesyrittäjistä virolaiset ja venäläiset muodostavat suurimmat ryhmät, mutta erityisesti vuonna 2013 (Suomen ulkopuolella syntyneitä) turkkilaisia, yhdysvaltalaisia ja brittejä oli starttirahaa saaneiden joukossa yhtä paljon kuin venäläisiä. Tilastoissa oleviin vuosittaisiin heilahteluihin on suhtauduttava varauksella, sillä kaikissa kansallisuusryhmissä starttirahaa saaneiden yrittäjien lukumäärät ovat hyvin pieniä, joten jo pienetkin muutokset myönnettyjen starttirahojen määrässä heijastuvat suurina heilahduksina prosenteissa.

Kuvio 5. Vuosina 2009–2013 ensimmäisen myönteisen starttirahapäätöksen saaneita kansallisuuden mukaan[2]



2 Kuviossa ovat mukana kansallisuudet, joissa joko miesten tai naisten ryhmä on muodostanut ainakin kahtena vuotena vähintään 3 % kaikista sitä sukupuolta olevista starttirahansaajista.

Finnvera tarjoaa suomalaisille yrityksille lainoja, takauksia, pääomasijoituksia sekä vientitakuita. Finnvera voi tukea yrityksen eri vaiheita: aloittamista, kasvun ja kilpailukyvyn kehittämistä sekä viennin ja kansainvälistymisen aloittamista. Liiketoiminnan aloittamiseen Finnvera tarjoaa mm. rahoitussuunnittelua ja lainaa tai takauksia yrityksen alkutaipaleen investointeihin, hankintoihin ja käyttöpääoman tarpeeseen. Finnvera voi toimia yrityksen ainoana rahoittajana, kun rahoitustarve on korkeintaan 35 000 euroa. Suurempiin hankkeisiin ja hankintoihin tarvitaan myös muita rahoittajia sekä riittävä omarahoitusosuus. Finnveran lainaa tai takausta voidaan käyttää myös pankkilainan rinnalla. Lainan tai takauksen myöntämisen perustana on Finnveran arvio hankkeen liiketoiminnallisista edellytyksistä, yrittäjän osaamisesta sekä alan kilpailutilanteesta. (Finnvera 2014.) Finnvera voi tukea yrittäjää myös yrityskauppatilanteessa. Vuonna 2013 Finnveralla oli noin 30 000 asiakasyritystä, joista aloittavia yrityksiä oli 3473. (Finnveran vuosikertomus 2013.)

Finnveran lisäksi *julkista tai puolijulkista siemenrahoitustyyppistä rahoitusta* uudelle yritykselle on saatavilla muun muassa SEKES:in ja TEKEL:in jäsenorganisaatioiden kautta (Laasonen ym. 2012). Lisäksi ELY-keskusten kautta on haettavana yrityksen kehittämisavustusta ja maa- ja metsätalousministeriön mikroyritystukea (Pietarinen 2012). TEKES myöntää rahoitusta innovaatioiden sekä yritystoiminnan kehittämiseen. Edellä luetellut yritystuet kohdistuvat usein yrityksen perustamisvaiheen jälkeiseen vaiheeseen.

4 Palvelutarpeet

Kävimme haastatteluissamme läpi maahanmuuttajayrittäjien haasteita ja palvelutarpeita nykyisessä maassa, uuden yrityksen kanssa, uusilla markkinoilla (vrt. liite 1 ja liite 3). Saadut tulokset ovat hyvin samansuuntaisia kuin muissa viimeaikaisissa, suomalaista maahanmuuttajayrittäjyyttä käsitelleissä tutkimuksissa (Joronen 2012, Bloigu 2014). Kielitaitoon, kulttuurin ymmärtämiseen ja näiden kautta markkinoiden tuntemiseen liittyvät asiat nousivat haastatteluissa voimakkaimmin esille. Nämä ovat myös tekijöitä, jotka selvimmin erottavat maahanmuuttajayrittäjien osaamistarpeet samassa tilanteessa olevien kantasuomalaisten tarpeista. Samalla ne yhdistävät muuten niin heterogeenista maahanmuuttajayrittäjien ryhmää. Yhteisiä huolenaiheita kaikilla alkavilla yrittäjillä ovat mm. rahoitus sekä säädöksiin ja lupiin liittyvät tietotarpeet.

Yrittäjien mielestä varsinainen yrityksen perustaminen on Suomessa helppoa ja nopeaa. Ainoastaan voimakkaasti säännellyllä ravintola- ja kahvila-alalla aloittaneet kertoivat kokeneensa rakennus- ja elintarvikeviranomaisten kanssa toimimisen vaivalloiseksi. Tämä perustui pitkälti siihen, että yrittäjillä ei ollut etukäteen tietoa siitä, millaisia lupia ja tarkastuksia ravintolatoiminnan aloittamiseen liittyy, joten hoidettavat asiat paljastuivat yrittäjälle yksi kerrallaan. Yritys-Suomi -sivustolta yrittäjän on helppo selvittää yhdellä kertaa kaikki tarvittavat luvat, mutta kyseinen sivusto ei ollut tuttu kuin yhdelle vuoden 2014 aineistoa varten haastatelluista maahanmuuttajayrittäjistä. Tämä on yllättävää, sillä he kaikki olivat saaneet neuvontaa TE-toimistosta, uusyrityskeskuksesta tai seudullisesta kehitysyhtiöstä.

Tuloksemme viittaavat siihen, että yritystoiminnan alkuvaiheeseen liittyvää tietoa on Suomessa hyvin tarjolla erityisesti niille, joilla on osaamista ja mahdollisuus käyttää verkkopohjaisia palveluja ja jotka tietävät, mitä etsiä. Opastusta koetaan tarvittavan kuitenkin sekä peruskäsitteiden kanssa että yritystoiminnan myöhemmissä vaiheissa, kun yritys on jo toiminnassa ja asiakashankinta, markkinointi yms. yritystoiminnan kehittämiseen liittyvät asiat tulevat konkreettisesti vastaan. Asiantuntijahaastatteluidemme mukaan tämäntyyppistä, yrityksen kasvuvaiheen opastusta oli aikaisemmin tarjolla, mutta tähän allokoidut resurssit ovat vähentyneet.

Asiantuntijahaastatteluiden perusteella yritysneuvojan puheille tulevat yrittäjyyttä suunnittelevat maahanmuuttajat ovat ideansa kehittelyssä varhaisemmassa vaiheessa kuin kantasuomalaiset, jotka ovat usein haudutelleet ideaansa jo pidempään. Maahanmuuttajien innostuneisuus on monesti korkealla, mutta yritystoiminnan aloittamisen vaikeudet tuntuvat heistä usein suuremmilta kuin muista yrittäjistä (Joronen 2012, 160). Yrittäjäksi ryhtymisen on aiemmissa tutkimuksissa havaittu olevan reaktio uudessa kotimaassa kohdattuihin ensimmäisten vuosien työllistymisongelmiin (Joronen 2012, 188). Yritysideoiden 'raakilemaisuus' voi osattain johtua

siitä, että työllistyäkseen maahanmuuttaja haluaa takertua ensimmäiseen kohtalaisen toteuttamiskelpoiseen liikeideaan.

Yrittäjien palvelutarpeet vaihtelevat yrittäjän oman taustan – inhimillisen ja sosiaalisen pääoman – mukaan sekä toimialoittain. Uuden yritystoiminnan syntyyn ja kehittymiseen vaikuttavat yrittäjään liittyvät tekijät, käytettävissä olevat resurssit, yrityksen toimintaympäristö, liiketoimintakonseptin ja markkinoiden välinen vuorovaikutus (Voutilainen 2001). Aineistomme perusteella KIBS-alan, muiden palvelualojen yrittäjien, kaupan alan ja ravintolayrittäjien tarpeet näyttäisivät eroavan toisistaan. Osittain erot heijastavat eri aloille valikoituvien yrittäjien erilaisia taustoja, osittain toimialojen erilaisia toimintalogiikkoja ja vaatimuksia. Maahanmuuttajayrittäjien tarpeiden monimuotoisuus tulee ottaa huomioon palveluja suunniteltaessa. Kaikille sopivaa 'yhdenkoon'-mallia ei ole olemassakaan (vrt. vastaavat tulokset Iso-Britanniasta ikääntyville yrittäjille suunnattujen palvelujen arvioinnista (Kibler ym. 2012)). Niukat resurssit ja tehokkuusvaatimukset eivät kuitenkaan puolla pitkälle menevää palvelujen räätälöintiä. Palvelujen suunnittelussa on järkevää lähteä hakemaan pienintä yhteistä nimittäjää.

4.1 Palvelutarpeiden moninaisuus

Yrittäjien *osaamistarpeiden*, olemassa olevien resurssien ja liiketoiminnan määrittämien tarpeiden moninaisuutta voidaan havainnollistaa ottamalla esiin muutama tyypillinen esimerkki eri toimialoilta. Alla oleva tyyppitapaukset ovat fiktiivisiä, joskin ne on laadittu tämän selvityksen tutkimusaineiston pohjalta.

Kibs-alan yrittäjä, jolla on korkeakoulutus lähtömaastaan. Liikeidea rakentuu yrittäjän osaamisen ja monikulttuurisuuden varaan. Lähtömaan kielen ja kulttuurin osaaminen sekä liikesuhteet lähtömaan yrityksiin tuovat kilpailuetua. Osalla näistä yrittäjistä on takana ura isossa monikansallisessa yrityksessä ja yrittäjäksi on haluttu lähteä, jotta pystyttäisiin paremmin hallitsemaan omaa ajankäyttöä (irti oravanpyörästä). Suomeen muuton syynä on parisuhde, puhdas luonto, hyvä koulutus, eksotiikka. Tehokas *verkostoituminen* on liiketoiminnan menestyksen ehto. Verkostot merkitsevät sekä asiakkaita että liikekumppaneita, joiden kanssa voidaan esimerkiksi luoda strategisia kumppanuuksia ja sitä kautta laajentaa palvelutarjontaa. Yrittäjällä on hyvä kielitaito (esim. englanti ja kiina), mutta suomen kielen taito ei ole kehittynyt kovin hyväksi, koska sitä ei työssä tarvita. Yrittäjä tunnistaa kuitenkin, että *suomen kielen taito* auttaisi yrityksen juoksevien asioiden hoidossa. Esimerkkejä aineistossamme ovat

- kiinalainen nuori nainen, joka tarjoaa konsultointia sekä kiinalaisille että suomalaisille yrityksille, jotka haluavat edistää yrityksensä vientiä tai muuta toimintaa ko. maassa

- britti, joka tarjoaa myynti- ja viestintäkoulutusta suomalaisille yrittäjille englanniksi (ja suomeksi liikekumppanin avulla)
- saksalainen, jolla on tekniseen kielenkääntämiseen erikoistunut käännöstoimisto
- kiinalais-yhdysvaltalainen kaksikko, joka kehittää omaa informaatioteknologiapohjaista innovaatiotaan ja tarjoaa yrityksille it-konsultointipalveluja.

Logistiikka-alan yrittäjä, joka on tullut Suomeen työhön kuljetusyrityksen palvelukseen. Työskenneltyään useita vuosia palkkatyössä yrittäjä on perustanut oman yrityksen. Yrityksen perustamisen motiivina on ollut halu päästä paremmille ansioille kuin mihin palkkatyössä on mahdollista päästä. Yrittäjällä ei ole logistiikka-alan ammattitutkintoa, vaan ammattitaito perustuu työkokemukseen. Asiakkaita ovat sekä kuljetuspalveluja tarvitsevat yritykset että suuremmat kuljetusyritykset, joille yrittäjä tekee alihankintakeikkoja. Yrittäjäksi ryhtymisen jälkeen *suomen kielen taito* on tullut entistä merkittävämmäksi. Työntekijänä hän vielä selviytyi kohtalaisella kielitaidolla, mutta yrittäjän tulee osata hyvää suomea, sillä kielitaito linkittyy luotettavuuteen. Asiakkaat luottavat yrittäjään enemmän, jos hän osaa hyvää suomea. Tärkeimmät osaamistarpeet kohdistuvat *vero- ja työlainsäädäntöön*. Työtä tehdään kaikkina vuorokaudenaikoina, joten koulutuksiin ja tapahtumiin osallistuminen on vaikeaa. Yrittäjä ei tunnista tarvetta verkostoitumiseen, eikä usko, että sellaisista tilaisuuksista on suurempaa hyötyä. Esimerkkejä aineistossamme ovat

- virolainen, joka on ostanut suomalaisen kuljetusyrityksen, jossa aiemmin työskenteli; kasvattanut sen noin 40 työntekijän yritykseksi ja työllistää myös muita yrittäjiä alihankkijoina
- virolainen, joka tuli maahan valmiilla työsopimuksella kuljetusyritykseen kuljettajaksi 90-luvulla ja siirtyi 2010-luvun taitteessa yksityisyrittäjäksi.

Ravintoloitsija. Ei aiempaa yrittäjäkokemusta ravintola-alalta, mutta toiminut Suomeen tultuaan maanmiestensä omistamassa ravintolassa kebab- ja pizzakokkina. Koulutustaso on alhainen, eikä se ole ravintola-alalta. Etninen tausta tuo mukanaan verkostoja, joiden kautta yrittäjä saa neuvoja yrityksen perustamiseen ja pyörittämiseen. Yrityksen perustamisen motiivina on työllistyminen, sillä työmahdollisuuksia on palkkatyömarkkinoilla vähän ja työttömyyskorvauksen varassa eläminen tuntuu nöyryyttävältä. *Puutteet suomen kielen taidossa* ja *ravintolatoimintaa säätelevien määräysten tuntemisessa* ovat yritystoiminnan menestyksen suurimpia kompastuskiviä. Yrittäjä pyörittää yritystä pääasiassa yksin, perhe auttaa tarvittaessa. Ravintola on auki lähes ympäri vuorokauden, joten koulutuksiin osallistuminen on vaikeaa. Ne eivät muutenkaan tunnu itselle sopivilta tavalta oppia. Esimerkkejä aineistossamme ovat

- turkkilainen, entinen jalkapalloilija, joka uran loputtua perusti kebab-pizzerian
- kurdi, joka tuli lapsena kiintiöpakolaisena Suomeen ja osti aikuiseksi tultuaan isänsä perustaman ravintolan laajentaen yrityksen lopulta kolmen ravintolan ketjuksi
- turkkilainen, yrittäjänä noin 20 vuotta, perustanut ja myynyt useamman pikaruokaravintolan.

Kauppias. Tuo maahan ja myy ensisijaisesti lähtömaansa ruokatavaroita ja lahjaesineitä. Osa yrityksistä on laajentanut valikoimaa myös muiden etnisten keittiöiden raaka-aineisiin huomattuaan, että ei pysty saavuttamaan tarpeeksi suuria markkinoita vain yhden maan tuotteilla. Markkinatuntemus on tärkeää, jotta yrittäjä tietää, keistä potentiaalinen asiakaskunta koostuu ja millaisia ruokamieltymyksiä ja -rajoituksia sekä juhlaperinteitä heillä on (sekä kantasuomalaisilla että muilla maahanmuuttajaryhmillä). *Verkostot* ovat tärkeitä. Koska Ruotsissa on suuremmat maahanmuuttajien yhteisöt, monia erikoistuotteita on saatavilla helpommin ja edullisemmin Ruotsin kautta. Tätä varten on hyödyllistä tuntea siellä olevia maanmiehiä. *Kieli-, kulttuuri- ja markkinatuntemus* ovat menestyksen kannalta tärkeitä, samoin *hygienia- ja maahantuontisäännökset*. Esimerkkejä aineistossamme ovat

- britti, joka pitää ”corner shop” -tyyppistä ruokakauppaa, josta saa sekä brittiläisiä ruokatuotteita että lahjaesineitä
- irakilainen, jolla on etninen ruokakauppa. Kaupan asiakaskunta on kotoisin ympäri maailmaa Balkanilta, Venäjältä, Virosta, Suomesta, Aasiasta ja Lähi-idästä.
- irakilainen ruokakauppias, joka ei puhu lainkaan suomea, vaan hänen poikansa auttavat aina, kun tarvitaan tulkkia. Hänellä oli jo lähtömaassa useita kauppoja.

Kiropraktikko/lääkäri/sairaanhoitaja. Nimikesuojattua ammattia harjoittava henkilö, joka on suorittanut ammattitutkinnon joko kotimaassaan tai suomalaisessa ammattioppilaitoksessa. Ammattinimikettä saa käyttää Valviran luvalla ja osaaminen on verifioitu Suomessa. *Kielitaito* on erityisen tärkeää, sillä henkilö hoitaa muiden terveyttä ja käsittelee tietosuojan alaista tietoa asiakkaistaan. Ammatti-identiteetti rakentuu ensisijaisesti ammatin, ei niinkään yrittäjyyden ympärille. Tärkeimpiä verkostoja ovat ammatilliset verkostot, joiden kautta ammattitaitoa pidetään yllä. Esimerkki aineistossamme on:

- kanadalainen kiropraktikko, joka on opiskellut ammattinsa lähtömaassa, kehittänyt oman hoitofilosofian ja perustanut yrityksen Suomeen. Suomeen saapumisen syy oli suomalainen vaimo ja Suomen ihannointi.

Kampaaja/kosmetologi, joka on saapunut Suomeen etsimään työtä ja siitä asti tehnyt erilaisia työtehtäviä. Haaveillut kampaajan ammatista pitkään ja hakeutui Suomessa koulutukseen. Lähtömaan kulttuuri ja verkostot eivät juuri vaikuta nykyiseen yrittäjyyteen. **Kielitaito** on tärkeää ensisijaisesti luottamuksen luomiseksi asiakaskunnassa. Suomalainen koulutus on tuonut hyvän kielitaidon. Yrittäjyys liittyy ammatinharjoittamiseen ja se ei ole toimialalla mitenkään erikoista. Osa yrittäjyyteen liittyvästä osaamisesta on tullut jo koulutuksessa. Osaa hakea tarvittaessa apua *markkinointiin* ja *asiakashankintaan* suomalaisista koulutuksista ja kirjallisista sekä nettilähteistä. Esimerkkejä aineistossamme ovat

- virolainen kampaaja, joka vaihtoi ammattia ja toteutti pitkäaikaisen haaveensa omasta kampaamosta
- kiinalainen nuori nainen, joka opiskeli alkujaan Suomessa liikkeenjohtoa ja työskenteli ennen kampaajaksi opiskelua kahden suomalaisen pienyrityksen taloushallinnossa ja ulkomaankaupassa. Kouluttautui sitten yksityisessä hiusalan oppilaitoksessa kampaajaksi ja perusti oman kampaamon.
- venäläinen kosmetologi, joka on opiskellut Suomessa ensin kosmetologiksi ja jatkanut siitä kaupalliseen koulutukseen, koska huomasi tarvitsevansa lisää kaupallista osaamista.

Lakien ja säädösten tunteminen on haaste kaikille, jotka aloittavat yritystoiminnan ensimmäistä kertaa Suomessa tai uudella toimialalla. Edellisistä esimerkeistä nousivat esiin maahanmuuttajayrittäjien erityistarpeet kieli-, kulttuuri- ja markkinaosaamisen kehittämisessä kantasuomalaisiin yrittäjiin verrattuna.

4.2 Kieli-, kulttuuri- ja markkinaosaaminen

Kielitaito nähdään olennaisena osana kulttuurin ymmärtämistä ja sen sisäistämistä. Kielitaidon avulla selvitään päivittäisestä elämästä. Yrittäjän kohdalla kielitaitoa vaaditaan erityisesti yrityksen perustamisvaiheessa. Kulttuuriosaamista tarvitaan erityisesti yrityksen käynnistämisvaiheen jälkeen, jolloin hankitaan uusia asiakkaita.

Erityisesti maahanmuuttajayrittäjien kohdalla kielitaitovaatimukset ovat korkeat. Palveluneuvojien haastatteluiden mukaan juuri kielitaito tuottaa eniten ongelmia maahanmuuttajayrittäjille, koska päivittäisen suomen kielen osaaminen ei riitä yritystä perustettaessa. Tällöin yrittäjän edellytetään hallitsevan myös yrityksen aloittamiseen ja sen pyörittämiseen liittyvän liiketoimintasanaston, mikä on myös kantasuomalaisille yrittäjille hankalaa. Usein kuitenkin yrittäjyyteen liittyvä ammattisanasto hankitaan yrittäjäkurssilta, jossa kielivaatimuksena on vähintään suomen kielen taso A2.2.

Kieli- ja kulttuuriosaaminen liittyy olennaisesti myös markkinatuntemukseen ja asiakashankintaan yrityksen perustamisvaiheen jälkeen. Haastattelemiemme

yritysneuvojien mukaan suomalaiset vierastavat jonkin verran maahanmuuttajia tai suhtautuvat epäluuloisesti maahanmuuttajiin, jotka puhuvat murtaen suomea. Usein hyväkin kielitaito, jossa kuitenkin kuuluu maahanmuuttajan alkuperä, saattaa toimia tekosyynä maahanmuuttajien palkkaamattomuuteen. Sama pätee myös maahanmuuttajayrittäjien ja asiakkaiden välisiin suhteisiin. Eräskin käsityötarvikkeiden kauppias muisteli, miten ensimmäinen kuukausi pikkukaupungin liikekadulla kului siihen, kun ihmiset kävivät kurkkimassa ikkunoista, mutta juuri kukaan ei uskaltautunut sisään. Asiakaskuntaa alkoi kertyä vasta, kun muutaman tyytyväisen asiakkaan myötä liike alkoi saada hyvää mainetta ja alueen käsityöharrastajat huomasivat, että liikkeestä saa hyvää palvelua yrittäjän vajavaisesta kielitaidosta huolimatta.

Palveluneuvojien haastatteluissa pohdittiin myös englannin kielen käyttöä suomen kielen sijaan. Palveluneuvojat olivat vahvasti sitä mieltä, että englannin kieli ei riitä, mikäli maahanmuuttaja toivoo aloittavansa yritystoiminnan Suomessa. He näkivät suomen kielen porttina suomalaiseen yhteiskuntaan ja liiketoimintaan. Samaa mieltä oli myös suurin osa haastatelluista yrittäjistä, vaikka poikkeuksiakin löytyi. Eräs työn vuoksi alun perin Suomeen muuttanut yrittäjä koki, ettei hänellä ollut tarvetta opetella suomen kieltä lähes vuosikymmenten Suomessa englannin kielellä tehdyn työuran jälkeen. Vaikka hän olikin käynyt suomen kielen kursseilla, hän selviytyi hyvin englannin kielellä.

Moni yrittäjähaastateltavista koki, ettei suomen kieltä voinut opiskella tarpeeksi nopeasti, jotta yritystoiminnan olisi voinut käynnistää samanaikaisesti. Erityisesti korkeasti koulutetut yrittäjät toivoivat enemmän suomen kielen intensiivikursseja. Heidän motivaationsa oppia suomea oli korkea. Moni yrittäjä koki, että suomen kielen kurssi oli antanut hyvät eväät suomen kielen perusteisiin, mutta kielen kehittäminen ja sen parantaminen olivat heidän omalla vastuullaan. Monet yrittäjät oppivat käytännön kielitaidon yritystoiminnassaan.

Suomi kaksikielisenä maana tuo lisähaasteen kielikysymykseen. Esimerkkinä haastateltaviemme joukossa oli etnisen elintarvikekaupan omistaja, joka oli tullut Suomeen pakolaisena Iranista 1990-luvun alussa ja sijoitettu ruotsinkieliselle paikkakunnalle. Hän oli yllättynyt, kun kielikurssilla opittua ruotsia ei voinutkaan käyttää päivittäisessä myyntityössä suomenkielisessä kaupungissa:

> ”När vi kom till Saluhallen vi pratade svenska. Vi kunde inte prata finska. Vi hade många olika sorter. … Mina kunder frågade någonting på finska och vi sade att ’ei ole, ei ole’ för att vi visste inte namnet. Men dom tittade, att där! Dom hittade själv. Och då visste vi, att ’aha det!’. Och så småningom lärde vi finska. (Etninen elintarvikekauppa)

Liiketoiminnan alkuvaiheessa menestyksen esteeksi voi kielitaidon lisäksi nousta puutteet toimintaympäristön perusasioihin liittyvien tekijöiden, kuten vuodenaikojen, juhlapyhien ja tapakulttuurin tuntemuksessa. Etnisen elintarvikekaupan omistaja muistelee yrityksen alkuvaiheen jouluja ja pääsiäisiä näin:

> […] Och sen ett större problem. Vi visste inte kulturen i Finland. Vi visste inte att… vet, du, i Julen… affären säljer mest i jul tiden. När vi visste inte kulturen i Finland, vi visste inte att 'many shops sell' mandel och nötter. Två år vi visste inte. Alla frågade om vi hade nötter… 'nej, vi har inte!'. Vi kunde ha hämtat, men visste inte kulturen. Eller på påsken människor köper ägg och special saker." (Etninen elintarvikekauppa)

Samoin Indonesiasta avioliiton vuoksi Suomeen saapuneelle puutarhatuotteiden maahantuojalle tuli kyseisen alan syys- ja talvikauden pysähtyneisyys yllätyksenä.

> "Sää vaikuttaa tosi paljon… […] Suomessa on neljä eri kautta. Tosi kovaa mietin, mitä pitää tehdä. Vuoden eteenpäin. … ulkomaalaiselle enemmän, varsinkin kun ei tiedä oikeasti mitä pitää tehdä. […] tässä on kaikille, kaikki vaatteetkin ihan vaihtelee, ruuatkin, kaikki vaihtelee (eri vuodenaikoina). Yrittäjälle on tosi hankalaa asua Suomessa. Ja tietysti ulkomaalaiselle enemmän, kun ei tiedä oikeesti, täällä mitä pitää tehdä. (Ja miten asiakkaat käyttäytyy eri vuodenaikoina…) Kyllä minä olen, käytän kaikki… […] kun perustaa yrityksen, pitää miettiä itse. Kukaan ei mieti sun puolesta." (Puutarhakalusteiden maahantuonti)

Kulttuuriosaamisesta puhutaan usein sen enempää erittelemättä, mitä tekijöitä sillä tarkoitetaan. Aineistomme perusteella kulttuuriosaaminen on ainakin

(1) liiketoimintakulttuuriin liittyviä asioita kuten, miten liikekumppanin kanssa kommunikoidaan tai kuinka nopeasti laskut maksetaan,
(2) suomalaisiin tapoihin ja perinteisiin liittyvää osaamista, kuten vuodenaikoihin ja juhlapyhiin liittyvien tapojen tuntemusta,
(3) yhteiskuntajärjestyksen tuntemusta, johon liittyy esimerkiksi tietämys suomalaisesta verotuksesta, työlainsäädännöstä, sosiaaliturvajärjestelmästä tai elintarvikelainsäädännöstä sekä
(4) suomalaisten arvojen ja normien tuntemista, joista käytännön esimerkkeinä vaatimattomuuden, tasa-arvon tai täsmällisyyden arvostus.

Kieli- ja kulttuuriosaamista pyritään paikkaamaan myös liiketoimintakumppaneiden tai tukiverkostojen avulla. Monella haastattelemistamme maahanmuuttajayrittäjistä oli suomalainen puoliso, joka avusti heitä yrityksen perustamisvaiheessa ja joka oli tutustuttanut heidät suomalaiseen kulttuuriin. Osa haastateltavista kertoi, että heidän yrityksensä oli perustettu yhdessä suomalaisen liikekumppanin kanssa, joka oli yrityksen aloitusvaiheessa hoitanut yrityksen paperitöitä ja tuonut arvokasta markkinatuntemusta. Esimerkkinä tästä on seuraava Aleksanderin tarina:

Vuonna 2000 nuori mies, Aleksander saapui Suomeen Pietarista. Hän oli juuri valmistumassa maisteriksi yliopistosta pääaineenaan tietojenkäsittelyoppi. Hän saapui Suomeen etsimään töitä. Hän sai työtarjouksia sekä Suomesta että USA:sta, ja valitsi lopulta Suomen, sillä suomalainen kulttuuri tuntui tutummalta kuin amerikkalainen. Aleksander aloitti työt suuren yrityksen palveluksessa Pohjois-Suomessa.

Työluvan kanssa ei ollut ongelmia, ja yritys auttoi häntä hankkimaan asunnon ja järjestämään muutkin käytännön asiat Suomessa. Vuoteen 2008 asti Aleksander työskenteli eri yritysten palveluksessa IT-alalla. Vuonna 2008 hän päätti perustaa oman yrityksen yhdessä kahden suomalaisen ystävänsä kanssa.

Alkujaan yrityksen liikeidea syntyi yrityksen suomalaisten perustajien omasta tarpeesta kirjata ylös ja jakaa ystävien kesken liikuntaharjoitusten tietoja. Heidän ystävänsä olivat eri puolilla maailmaa ja heillä oli yhteinen päämäärä harjoitella maratonia varten. Suomalaispartnereilla oli idea, mutta ei teknistä taitoa toteuttaa sitä, joten he tarvitsivat Aleksanderin osaamista. Yrityksen luoma sovellus on käyttäjilleen pääasiassa ilmainen. Sinne voi luoda oman tilin, suunnitella harjoitusohjelmia ja kirjata toteutuneita harjoituksia. Netin kautta omia kirjauksiaan voi jakaa ystäviensä ja halutessaan koko yhteisön kanssa sekä kannustaa toisia. Yrityksen tuotot tulevat sovelluksen kaupallisesta puolesta. Yrityksille on tarjolla maksullisia lisäpalveluja.

Aleksanderilla oli jo hieman aiempaakin kokemusta yritystoiminnasta. Hän oli asunut lyhyen aikaa Norjassa ja perustanut siellä yhdenmiehen IT-konsultointiyrityksen, joka ei kuitenkaan ollut kovin menestyksekäs. Niinpä hän palasi Suomeen. Hän uskoo, että kokemus Norjassa oli hänelle hyödyllinen hänen aloittaessaan yritystoiminnan Suomessa. Haastatteluhetkellä kaikki kolme yrityksen perustajaa työskentelivät yrityksessä ja yritys oli jo laajentunut Venäjälle, jossa heillä oli neljä työntekijää. Tulevaisuus näyttää hyvältä.

Yrityksen aloitusvaiheessa oli hyödyllistä, että kaikilla yrittäjätiimin jäsenillä oli erilaisia, mutta toisiaan täydentäviä taitoja. Aleksanderin mielestä oli myös hyödyllistä, että tiimissä oli kantasuomalaisia jäseniä. Yritys lähti jo alkumetreillään mukaan paikalliseen start up -toimintaan, mitä kautta he saivat hyviä kontakteja ja pystyivät luomaan yrityksen menestyksen kannalta tärkeän verkoston muiden yrittäjien kanssa. Tietotekniset taidot eivät ole samalla tavalla kulttuurisidonnaisia kuin monet muut taidot, joten Aleksanderilla ei ollut erityisiä ongelmia osaamisensa hyödyntämisessä uudessa maassa. Yrityskulttuuri on erilainen Suomessa ja Venäjällä, mutta koska Aleksander ei ollut toiminut ko-timaassaan yrittäjänä, ei hänen tarvinnut ”oppia pois” venäläisestä liiketoimintakulttuurista. Aleksander pitää kielen oppimista tärkeänä vaikka informaatioteknologia perustuu englannin kieleen. Sen maan peruskielitaito, jossa toimii yrittäjänä, on hänen mielestään kuitenkin hallittava.

Haastatteluidemme mukaan juuri *markkinaosaaminen* on maahanmuuttajayrittäjille erityisen tärkeää. Markkinaosaamisessa kietoutuvat yhteen kieli- ja kulttuuriosaaminen sekä kaupallinen osaaminen. Kaikkia näitä opetetaan yrittäjyyskoulutuksissa, jotka palveluntarjoajien mukaan järjestetään juuri tämän vuoksi suomen kielellä. Haastateltujen palveluntuottajien mukaan maahanmuuttajien on tärkeää opiskella suomeksi, koska suomen kieli tarjoaa ikkunan myös suomalaiseen kulttuuriin ja tätä kautta markkinoihin.

Markkinaosaamista voidaan hankkia erilaisten kurssien ja koulutusten kautta, mutta markkinaosaamista voidaan saada myös ottamalla suomalainen yhtiökumppani mukaan yrityksen toimintaan. Palveluntarjoajien mukaan markkinaosaaminen ja siihen liittyvät kieli- ja kulttuuriosaaminen sekä kaupallinen osaaminen kulminoituvat usein kysymykseen, kenelle yrittäjä haluaa tuotteitaan tai palveluitaan tarjota – ainoastaan maahanmuuttajille vai sekä kantasuomalaisille että maahanmuuttajille. Pelkästään tietylle etniselle vähemmistölle suunnatuille tuotteilla ja palveluille ei Suomessa välttämättä ole tarpeeksi kysyntää. Palveluntarjoajien mukaan hyvä liikeidea ei useinkaan riitä, vaan sen tueksi tarvitaan myös liiketoimintaosaamista ja kielitaitoa. Näiden puuttumisen vuoksi myös monia liikeideoita on jouduttu ”torppaamaan” heti alkumetreillä.

Suomeen opiskelun vuoksi muuttaneilla on markkinatuntemuksen ja verkostojen puolesta hyvät lähtökohdat yrittäjyyteen. He ovat opiskelunsa aikana tutustuneet suomalaiseen kulttuuriin ja saaneet arvokasta tietoa liiketoiminnasta ja liiketoimintakulttuurista sekä mahdollisesti osallistuneet myös suomen kielen kursseille. Haastatteluidemme mukaan opiskelijat, jotka haluaisivat jäädä Suomeen töihin tai perustaa oman yrityksen väliaikaisen oleskelulupansa loppumisen jälkeen toimivat usein IT-alalla, kuten esimerkiksi haastattelemamme kiinalainen yrittäjä yhdessä amerikan-suomalaisen liikekumppaninsa kanssa.

4.3 Rahoitus ja tiimiyrittäminen

Suurin osa haastateltavistamme oli saanut starttirahaa yrityksensä perustamisen tueksi toisin kuin esim. Melinin ja Melinin (2012) ja Rissasen ja Saalastin (2010) tutkimuksissa. Moni näistä yrittäjistä oli myös käynyt läpi jonkinlaisen starttirahaa tukeneen yrittäjyyskurssin. Starttiraha koettiin hyödyllisenä tukena yrityksen perustamiseksi. Haastateltaville starttiraha näyttäytyi enemmän yritykseen kohdistuvana tukena kuin henkilökohtaisena toimeentulotukena.

Starttirahan hakemiseen yrittäjät olivat saaneet apua TE-toimistosta, ja he olivat saamaansa palveluun lähes poikkeuksetta tyytyväisiä. Kuukausittaisten maksatusten hakemisen hoitaa monesti yrittäjän suomalainen puoliso, sillä maksatukseen liittyvien paperien täyttäminen on tuntunut heikon kielitaidon vuoksi hankalalta.

Muuntyyppisen rahoituksen saaminen, esimerkiksi Finnveralta tai TEKES:iltä on maahanmuuttajayrittäjien kohdalla melko harvinaista. Aineistossamme vain neljä haastateltavaa 64:stä mainitsi saaneensa Finnveran lainaa. TEKES:in rahoituksen

saaminen alkavana yrittäjänä nähdään haastavana – TEKES:in ei nähdä olevan kiinnostunut aivan pienistä yrityksistä. Tämän vuoksi harvalla aloittavalla yrittäjällä on mahdollisuuksia hankkia TEKESin rahoitusta.

Haastattelemamme intialaistaustainen Mithran koki, että valittu yritysmuoto vaikuttaa rahoituksen saamiseen. Hänelle oli alustavissa neuvotteluissa Finnveran kanssa sanottu, että heidän osuuskuntamuotoinen yrityksensä ei tulisi saamaan rahoitusta. Asiaa tätä raporttia varten Finnverasta tiedusteltaessa meille kerrottiin, että yhtiömuoto ei vaikuta rahoituspäätökseen, kunhan yritysmuoto on linjassa liikeidean kanssa. Mithran totesi kuitenkin omien säästöjensä riittäneen yrityksensä rahoitustarpeeseen.

Mithran saapui vaimonsa kanssa Intiasta Suomeen 2000-luvun alussa. He kumpikin työskentelivät tuolloin kansainvälisen suuryrityksen palveluksessa tahoillaan. Suomessa perheeseen syntyi kaksi lasta. Lasten myötä Suomi alkoi tuntua erityisen hyvältä paikalta asua. Syynä olivat lapsiperheille tarjottavat palvelut kuten päiväkodit ja koulut. Alkujaan väliaikaiseksi suunniteltu vaihe elämässä on nyt venynyt 14 vuodeksi.

Monien suuryrityksessä vietettyjen vuosien jälkeen Mithran alkoi kaivata jotain muuta. Yritys, jonka palveluksessa hän oli, painotti jatkuvasti työntekijöidensä tärkeyttä, mutta päivittäiset käytännöt osoittivat toista. Mithran päätti hypätä pois oravanpyörästä ja toteuttaa jo jonkin aikaa mielessä kyteneen idean omasta yrityksestä.

Liikeidea oli pitkään ollut mielessä, mutta liikeideaa tärkeämpänä hän piti sitä, että saisi rakentaa organisaation, jossa jokaisella työntekijällä olisi oikeasti tärkeä rooli ja heidän kykynsä pääsisivät oikeuksiinsa. Mithran kokosi yhteen ryhmän entisiä työtovereitaan sekä muita hankkeesta kiinnostuneita ammattilaisia. Yhdessä he perustivat osuuskunnan. Tähän päivään mennessä osuuskunnassa on 17 osakasta, joista suurin osa työskentelee osa-aikaisesti. Mithran osuuskuntayrittäjyys on olennainen osa hänen yrittäjäidentiteettiään.

Osuuskuntayrittäjyys on hänen käsittääkseen melko harvinaista korkean teknologian aloilla. Ehkä tästä syystä Mithran kokee yrityksensä tulleen kohdelluksi rahoitusneuvotteluissa eri tavalla kuin muut ns. tavanomaiset yritykset alalla. Vaikka vuoden 2014 alusta uudistettu osuuskuntalaki mahdollistaa ulkopuoliset sijoitukset osuuskuntaan, ei yritysmuoto ole esimerkiksi bisnesenkeleille tuttu. Tieto uudistuneesta osuuskuntalaista ei tunnu levinneen tarpeeksi – ei yksityisten sijoittajien keskuudessa, eikä julkisella puolella. Esimerkiksi Finnveran kanssa käymissään alustavissa neuvotteluissa Mithranille sanottiin, että yhtiömuodon vuoksi he eivät tulisi saamaan rahoitusta.

Kansainvälisissä tutkimuksissa on esitetty havaintoja suoranaisesta syrjinnästä rahoittajien taholta (esim. Ram ym. 2003, Blanchflower ym. 2003, Teixeira ym. 2007),

mutta haastateltavamme eivät kertoneet kohdanneensa vastaavanlaista Suomessa. Ongelmat rahoituksen kanssa ovat melko samanlaisia kuin kaikilla alkavilla yrityksillä. Kuitenkin paremmat verkostot ja yhteiskunnan tuntemus varmasti helpottaisivat rahoituksen löytymistä ja olemassa olevien resurssien mahdollisimman tehokasta hyödyntämistä.

Maahanmuuttajayrittäjät rahoittavat yritystoimintansa monesti oman ja perheen varallisuuden avulla kantasuomalaisten yrittäjien tavoin. Haastateltavamme rahoittivat yrityksensä alkua esimerkiksi myymällä perheensä perintötalon lähtömaassa, aiemman palkkatyöuran aikana kertyneillä säästöillä, lainaamalla sukulaisilta lähtömaasta, perinnöllä, ryhtymällä yhteistyöhön suomalaisen sijoittajan kanssa ja panttaamalla perheen yhteisen kodin pankkilainan takuuksi, kuten Sumalee seuraavassa esimerkissä.

Oli vuosi 2006 ja Sumalee opiskeli thaimaalaisessa yliopistossa hotelli- ja matkailualan johtamista. Sumalee tutustui suomalaiseen poikaan, Petteriin, joka oli tullut samaan yliopistoon vaihto-opiskelijaksi. Heillä oli useita yhteisiä ystäviä ja vähitellen Sumalee ja Petteri huomasivat viettävänsä yhä enemmän aikaa yhdessä. Nuoret rakastuivat ja menivät naimisiin. Pariskunta alkoi odottaa lasta. Kun Petterin vaihto-opintovuosi Thaimaassa läheni loppuaan, pariskunnan piti päättää, mitä tehdä. He muuttivat Suomeen. Sumaleen opinnot Thaimaassa jäivät kesken.

Suomessa Sumalee yritti etsiä uudesta kotikaupungistaan samanlaista katukeittiötyyppistä pikanuudeliravintolaa, jollaisiin oli Thaimaassa tottunut, eikä löytänyt. Tällainen ruoka piti näin ollen tehdä itse kotona. Sumalee saikin paljon kiitosta ja kehuja keittotaidostaan ystäviltä ja uusilta sukulaisiltaan.

Vuonna 2010 Sumalee osallistui yhdessä ystävänsä kanssa paikallisten uusyrityskeskuksen järjestämään liikeideakilpailuun, jossa palkintona oli rahaa yrityksen perustamiskuluihin. He eivät voittaneet, mutta idea jäi elämään. Sumaleen ystävätär perusti oman ravintolan pian kilpailun jälkeen. Lopullinen kimmoke oman ravintolan avaamiseen tuli vuoden 2012 ravintolapäivästä, jolloin hän sai kannustusta myös monilta tuntemattomilta.

Ennen yritystoimintansa aloittamista Sumalee halusi viedä opintonsa loppuun. Yliopiston sijaan hän valitsi aikuiskoulutuskeskuksen, sillä opinnot siellä mahdollistivat paremmin perheen ja opiskelun yhteensovittamisen.

Tärkeimmäksi tueksi yrityksen perustamisessa Sumalee mainitsee paikallisen uusyrityskeskuksen. Siellä ohjattiin tekemään liiketoimintasuunnitelmaa liiketoimintasuunnitelma.com -sivustolla. Sumalee sai myös ohjeita, miten hakea lainaa pankista. Tätä ennen Sumalee oli käynyt TE-toimistossa, koska oli kuullut tutuilta, että sieltä saisi lainaa yrityksen perustamiseen. Näin ei ollut, mutta sen kautta hän sai anottua itselleen starttirahaa. Finnveran rahoituspalveluista hänelle ei kerrottu kummassakaan paikassa. Yrityksen varsinainen rahoitus

järjestyi pankkilainalla, jonka vakuudeksi asetettiin Sumaleen ja Petterin uusi omakotitalo. Tämä on luonnollisesti aiheuttanut jännitettä aviopuolisoiden välille, erityisesti koska Petteri on epäillyt liikeidean toimivuutta koko ajan.

Yritys on haastatteluhetkellä ollut toiminnassa vasta muutaman kuukauden, joten idean kantavuudesta ei voi vielä sanoa mitään varmaa. Ruuhkahuippuja varten Sumalee on vuokrannut työntekijän vuokratyöyrityksestä. Haastattelupäivänä ainakin asiakkaita tuntuu riittävän. Saamme Sumaleen kanssa jonottaa istumapaikkoja sillä aikaa, kun hänen apulaisensa jakaa nälkäisille lounasvieraille ruoka-annoksia.

Aineistosta löytyy myös innovatiivisia esimerkkejä siitä, miten yritys voi kerätä lisärahoitusta. Seuraavan esimerkin Maksim keksi yhdessä kumppaneidensa kanssa kerätä rahaa sekä sijoitusmuotoisen että palkintomuotoisen joukkorahoituksen keinoin (joukkorahoitusmuodoista, kts. Vento 2014). Joukkorahoitushankkeet toteutetaan yleensä internetin välityksellä, mutta tässä tempauksessa asiakkaita lähestyttiin sekä internetissä että katutapahtuman avulla.

Maksim on kolmekymppinen, kaksi vuotta sitten Suomeen muuttanut kansainvälistä uraa tehnyt IT-alan ammattilainen Venäjältä. Hän kaipasi irtiottoa korporaatioelämästä ja päätti ystäviensä kanssa perustaa kahvilan suomalaiseen yliopistokaupunkiin. He pistivät töpinäksi ja kahvila avautui. Kuten suurella osalla alkavista yrityksistä kassavirtaa ei tullut odotetusti ensimmäisinä kuukausina, mutta remontointi, sisustus yms. kuluja kertyi suunniteltua enemmän. Nuoret investoivat yritykseen omia säästöjään, mutta rajansa kaikella. Puolen vuoden toiminnan jälkeen he istuivat alas miettimään, miten saada yritykselle lisärahoitusta.

He päättivät kerätä sitä käyttäjiltä. He uskoivat yritykseensä ja siihen, että tyytyväiset asiakkaat uskovat heihin. Yritys julkaisi sosiaalisessa mediassa kampanjan, jossa he myivät osakkuuksia eri tasoisia VIP-asiakkuuksia vastaan. Sosiaalisen median lisäksi nuoret lähtivät myös paikalliselle kävelykadulle markkinoimaan yritystään sekä sijoitusmahdollisuutta. Tapahtumasta ei puuttunut värikkyyttä: tarjolla oli soittoa, laulua, ilmaisia haleja yms.

Tällä joukkorahoitusidealla yritys sai mukaan yli kaksikymmentä uutta osakasta yhteensä kahdeksasta eri maasta, ja likviditeettiongelmansa hetkellisesti ratkaistua. Liike joutui kuitenkin lopettamaan toimintansa puolen vuoden kuluttua varainhankintakampanjasta.

Haastateltujen palveluntarjoajien näkemyksen mukaan tiimiyrittäjyys on useimmiten maahanmuuttajan ja kantasuomalaisen välistä yhteistyötä. Haastattelujen perusteella tämäntyyppinen tiimiyrittäjyys suomalaisen kanssa ratkaisisi monia

edellä esiin tulleita tarpeita, jotka liittyvät kielen sekä kulttuurin ja yhteiskunnan tuntemukseen, luottamuksen rakentamiseen sekä kontaktien löytämiseen.

Yrityksen perustamistoimet hoidetaan kantaväestön kielellä. Mikäli maahanmuuttajan suomen kielen taito on vielä mahdollisesti puutteellinen, suomalainen yhtiökumppani voi auttaa yrityksen rekisteröimisessä ja yritystoiminnan käynnistämisessä. Suomalainen yrityskumppani on myös erityisen tärkeä esimerkiksi venäläisten maahanmuuttajayrittäjien tapauksessa. ETA-alueen ulkopuolelta tulevan henkilön perustaessa osakeyhtiötä, avointa yhtiötä tai osuuskuntaa, tulisi hänen tai vähintään yhden hänen yhtiökumppaninsa asua Suomessa tai muussa ETA-maassa. (Infopankki 2014.)

Tiimiyrittäjyys suomalaisen kanssa ratkaisisi haastattelujen mukaan myös markkinaosaamiseen ja liiketoimintakulttuuriin liittyviä ongelmia. Maahanmuuttajayrittäjillä ei useinkaan ole suoraan kokemusta suomalaisista markkinoista ja heidän liiketoimintakulttuurin tuntemuksensa rajoittuu yrittäjyyskursseilla käsiteltyihin asioihin, jolloin käytännön kokemus jää ohueksi. Suomalaisen yhtiökumppanin kanssa toimiminen toisi maahanmuuttajayrittäjälle arvokasta käytännön kokemusta suomalaisesta liiketoimintakulttuurista ja suomalainen liikekumppani osaisi tutustuttaa maahanmuuttajan myös suomalaisiin markkinoihin. Markkinoihin tutustuminen ja niiden tunteminen voidaan nähdä elinehtoina yrityksen menestymiselle. Esimerkkinä toimivasta tiimiyrittäjyydestä on Felixin tapaus.

Taideopiskelija Belgiasta lähti opiskelijavaihtoon Norjaan 90-luvun puolivälissä. Siellä hän tutustui kahteen suomalaispoikaan ja he ystävystyivät. Valmistumisensa jälkeen taideopiskelija Felix ja hänen taiteilijavaimonsa alkoivat harkita muuttoa Suomeen, ja siellä samaan pikkukaupunkiin, jossa Felixin ystävät asuivat. Suomessa ja pikkukaupungissa heitä viehätti luonnon läheisyys ja rauha. Belgiassa Felixillä oli nettiyritys ja hän oli perinyt jonkin verran rahaa edesmenneeltä sukulaiseltaan. Nämä turvasivat hänen toimeentulonsa muuton yhteydessä ja heti sen jälkeen.

Muutettuaan Suomeen Felix myi yrityksensä. Hän sai opettajan paikan ja alkoi opettaa multimediaviestintää. Tätä jatkui kaksi vuotta, mutta hän ei erityisemmin pitänyt opettamisesta. Tämän jälkeen hän työskenteli graafisena suunnittelijana paikallisessa mainostoimistossa. Mainostoimisto lopetti kuitenkin toimintansa, joten Felixin piti keksiä jotain muuta työtä. Siinä tilanteessa hän sai ajatuksen oman mainostoimiston perustamisesta. Hänen mielestään oli kuitenkin välttämätöntä löytää suomalainen liikekumppani, sillä hän ei osannut kovinkaan hyvin suomea. Kumppani löytyi. He sopivat, että Felix tuo yritykseen rahoituksen ja suomalainen kumppani kielitaitonsa. Tulevat partnerit täydensivät toisiaan myös luonteeltaan – toinen oli spontaani ja ulospäin suuntautunut, toinen varovaisempi ja sisäänpäin suuntautuneempi. Molemmat olivat myös mainosalan ammattilaisia.

Yritys aloitti puhtaasti mainostoimistona. Pian Felix alkoi miettiä, että koska työn luonteeseen kuului myös luovia, joutilaita hetkiä, olisi mukava, jos senkin ajan voisi käyttää johonkin tuottavaan. Näin hän sai idean yhdistää kahvilatoiminnan mainostoimiston työhön. Pian Felix ja hänen kumppaninsa huomasivat, että itse asiassa kahvila toimi hyvänä markkinointikeinona mainostoimiston palveluille. Sen avulla oli helppo luoda yrityksen imagoa toivottuun suuntaan.

Hyvään belgialaiseen suklaaseen tottuneena Felix halusi tarjota sitä myös asiakkailleen, mutta hänen haluamiaan laatuja ei ollut Suomessa tarjolla. Näin hän päätyi myös suklaan maahantuojaksi. Koska ei ollut järkevää tuoda sitä vain oman kahvilan tarpeisiin, Felix alkoi välittää suklaita myös vähittäiskaupoille. Hetken kuluttua Felix avasi kumppaninsa kanssa toisenkin kahvilan naapurikaupunkiin ja on huomannut ”ruokahalun kasvavan syödessä”. Suunnitelmissa on jatkaa laajenemista. Nyt kun Felix miettii muutamaa viime vuotta, hän huomaa tulleensa portfolioyrittäjäksi lähes vahingossa.

Kun Felixiltä kysyy, mitä neuvoja hän antaisi muille maahanmuuttajayrittäjille, hän luettelee kolme asiaa: 1) ole rehellinen, 2) käännä lähtömaasi sinulle tarjoamat resurssit uuden kotimaasi kulttuuriympäristöön sopiviksi tuotteiksi tai palveluiksi, 3) ole valmis näkemään paljon vaivaa saavuttaaksesi tavoitteesi. Maahanmuuttajan ei ole helppo menestyä yrittäjänä, sillä hänen tekemisiään arvioidaan paljon kriittisemmin kuin kantasuomalaisten yrittäjien. Maahanmuuttajayrittäjän täytyy rakentaa kaikki alusta asti, sillä hänellä ei ole uudessa kotimaassasi samanlaisia verkostoja kuin hänellä olisi synnyinmaassaan. Suomessa oikeiden ihmisten tunteminen on menestyvän liiketoiminnan ehto.

5 Palvelutarpeisiin vastaaminen

Edellisessä luvussa tarkasteltiin maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeita. Jotta kuvattuihin palvelutarpeisiin voidaan vastata mahdollisimman kattavasti ja kustannustehokkaasti, on tarkasteltava, löytävätkö maahanmuuttajayrittäjät jo olemassa olevat palvelut, miten hyvin ne vastaavat heidän tarpeitaan ja missä määrin maahanmuuttajayrittäjät tarvitsevat erityisesti heidän tarpeisiinsa räätälöityjä palveluja.

Yrityspalveluja on runsaasti tarjolla varsinkin yritystoiminnan alkuvaiheeseen. Selvästi suurempi ongelma on palvelujen ja maahanmuuttajayrittäjien kohtaamattomuus. Äärimmäisiä esimerkkejä aineistossamme ei ole, mutta esimerkiksi tietämättömyys verolainsäädännöstä voi saada yrittäjän hyvin hankalaan tilanteeseen ja yrityksen lopettamaan toimintansa. Haastattelemistamme maahanmuuttajayrittäjistä lähes kaikki olivat käyttäneet jotain julkista yrityspalvelua, mutta heillä oli puutteelliset tiedot saatavilla olevista säädöksistä ja palveluista.

5.1 Kokemuksia nykyisestä tarjonnasta

TE-palvelujen sekä erilaisten seudullisten yrityspalvelujen antamaan neuvontaan oltiin pääosin tyytyväisiä. Eritysmainintoja saivat henkilöt, jotka olivat yrittäjän mielestä laittaneet itsensä likoon ja pinnistelleet enemmänkin kuin 'viran puolesta' olisi ollut tarpeen. Tällaisiksi henkilöiksi nimettiin esimerkiksi maahanmuuttajille suunnatun yrittäjyyskurssin vetäjä sekä kunnallisen kehitysyhtiön yritysneuvoja, joiden ansioiksi laskettiin yksittäisten yrittäjien tilanteeseen perehtyminen, käytännön asioissa auttaminen sekä proaktiivinen alkavan liiketoiminnan edistäminen. Samaten negatiiviset kommentit kohdistettiin enemmän henkilöihin kuin itse organisaatioihin tai niiden toimintatapaan. Yhdessä haastattelussa tuli esiin yrittäjän kokemus siitä, että hänet oli TE-toimistossa laitettu valintatilanteeseen, jossa hänen piti valita työttömyyskorvauksen menettämisen uhalla itseä kiinnostamattoman ja aikaa vievän työllisyyskurssin ja yrittäjyyden välillä. Erityisesti kunnalliset kehitysyhtiöt ja paikalliset uusyrityskeskukset kuten YritysHelsinki, BusinessOulu ja Turun Potkuri saivat kiitosta. Myös verohallinnon palveluja kiiteltiin.

Kovin suoraa kritiikkiä yrityspalvelut eivät saaneet, vaikka yrittäjiä tutkimusaineisto 2:n haastatteluissa erityisesti kehotettiin arvioimaan saamiaan palveluja. Yleisimmin olemassa olevista palveluista kritiikin kohteina olivat kieli- sekä yrittäjyyskoulutus. Kielikoulutusta arvosteltiin siitä, että intensiivikursseja ei ollut kaikille halukkaille tarjolla sekä siitä, että opetusmenetelmät koettiin vanhahtaviksi, opettajakeskeisiksi ja passivoiviksi. Yrittäjyyskurssien kohdalla kriittisiä kommentteja tuli muutamia. Ne liittyivät kieleen: kyseiset henkilöt olivat käyneet suomenkielisen kurssin, mutta heidän kielitaitonsa ei ollut ollut riittävä, eivätkä he olleet ymmärtäneet kaikkea kurssilla käsiteltyä.

Kansainvälisissä tutkimuksissa on huomattu, että maahanmuuttajayrittäjät käyttävät *julkisia yrityspalveluja* kantaväestöä vähemmän ja kääntyvät sen sijaan mieluummin epävirallisten verkostojensa puoleen (Ram & Smallbone 2003). Kun kaikille tarjottavat palvelut ovat samoja ja palvelutarjonnan sisällöllisestä ja laadullisesta yhdenvertaisuudesta pidetään voimakkaasti kiinni, yrittäjät saattava olla epäluuloisia tarjolla olevien palvelujen hyödyllisyydestä (Ram & Smallbone 2003).

Haastatteluidemme perusteella maahanmuuttajayrittäjät ovat epäluuloisia, voiko ammattimaisella yritysneuvojalla olla riittävästi osaamista. Yrittäjät kokivat, että yritysneuvojalla ei ole välttämättä omakohtaista yrittäjyyskokemusta tai toimialakohtaista kokemusta neuvoja etsivän yrittäjän alalta.

> When we really need professional advisors, because of.. I have an idea how to sell franchising, but I don't know how to do this. So I'd like to, find a person who has done it before, and who can explain me the way (--) --- Because of, I didn't know, at least three Finnish company who are successful in this and, I think there (--). But at the same time, I think that, public services will be the last thing which I will use, because of.. And he has completely nothing, to be interested in, success of a, (-) […] franchise. He can say something, but it doesn't mean it works like this. So, all the responsibilities are on your side, and unfortunately I'm not sure and, something says, (--) correct, it's not the best place where I can get professional advice, (--). (Kahvilayrittäjä)

Bloigu (2014, 63). vastaavasti kuvaa yrittäjää, jonka mielestä virkamiehen antama neuvonta yritysasioissa ei ole kovin uskottavaa, vaan hän haluaisi kuulla neuvoja toiselta yrittäjältä, joka on itse ollut samassa tilanteessa.

Julkisen yritysneuvonnan käytön kynnyksiksi on tunnistettu myös oman autonomian suojelu (Ram & Smallbone 2003) ja epäluuloisuus viranomaisia kohtaan (Bennett & Robson 2005). Tällaisia tekijöitä emme havainneet aineistossamme. Tämä saattaa osittain johtua siitä, että selvitykseemme valittiin pääasiassa yrittäjiä, jotka ovat olleet julkisten palvelujen käyttäjiä.

Palvelujen saavutettavuuden esteet eivät ole pelkästään sosiologisia ja psykologisia. Myös fyysiset – aikaan ja paikkaan liittyvät – tekijät voivat olla tapaamisten järjestämisen ja kursseille tai tapahtumiin osallistumisen esteitä. Haastattelujemme perusteella palvelujen tarjonta vastaa paremmin sellaisten yrittäjien tarpeita, jotka pystyvät kohtalaisen vapaasti määrittämään oman ajankäyttönsä. Esimerkiksi ravintoloitsijat, jotka tekevät pitkää päivää aamusta yöhön kuutena tai seitsemänä päivänä viikossa, eivät pysty osallistumaan tapahtumiin ja kursseille, vaikka ne järjestettäisiin ilta-aikaan. Työpaikalta poissaolosta aiheutuvat kustannukset tulisivat liian korkeiksi. Sama ilmiö on huomattu myös Kanadassa tehdyssä maahanmuuttajien yrityspalvelututkimuksessa (Collins 2003). Suomessa myös pitkät välimatkat voivat estää koulutukseen osallistumisen.

Edellä kuvattu pätee osittain myös kantasuomalaisiin yrittäjiin. Aiempien tutkimusten perusteella on kuitenkin perusteltua olettaa, että käytettävissä olevien resurssien vähäisyydestä johtuen maahanmuuttajayrittäjät kokevat esteet suurempina kuin kantaväestöön kuuluvat yrittäjät (Joronen 2012).

Kokonaan puuttuvina palveluina nostettiin osassa haastatteluista esiin palvelut, joiden avulla yrittäjä saisi vertaistukea. Toisaalta oli myös yrittäjiä, jotka tällaista tukea olivat saaneet ja he kehuivat sitä hyödylliseksi yrityksensä alkutaipaleella. Haastateltavat kokivat saaneen vertaistukea erilaisissa yhdistyksissä, muissa verkostoissa sekä mentorointisuhteessa.

Haastattelemistamme yrittäjistä hyvin harva oli mukana paikallisen yrittäjäjärjestön toiminnassa – järjestötoimintaan koettiin olevan vaikea lähteä, eikä se tuntunut houkuttelevalta. Haastateltavat olivat sitä mieltä, että yhdistyksien tarjoama toiminta ei vastaa heidän tarpeitaan ja esimerkiksi sitä kautta mahdollistuva verkostoituminen on liian yleisluontoista:

> - There is a, (--) café association, worldwide. There is a European (--) […] (café) association, and there is a Finnish chapter of that, association. Membership in that (-) association costs something like (175) euro per year. I know, chairman of that, Finnish chapter, and, when I asked him, OK, we can pay you this money. Tell me, what we will get. He says, OK, you get sticker.
>
> - And your name, in the internet, on the list of..
>
> - I don't need name in internet. I know how to cover internet very well. I think better than most of people in this country. I can print such a sticker myself, it will cost me five euro maybe. So, any association (--) […] entrepreneurship, any organisation, (this) business, in case, if, unless.. somebody takes care about.. value of this association actually, (--) now is about added value. So, association (and) organisation, (cooperation), whatever. (--), is useless, until.. (--) .[…] … Until you do not have a value which is really valuable for, members of such organisations, and, yeah. That's it. (Kahvilayrittäjä)

Toisaalta joidenkin yrittäjähaastatteluiden perusteella jäi mielikuva, että maahanmuuttajayrittäjät eivät pitäneet yrittäjäjärjestöä oikeana paikkana maahanmuuttajayrittäjille. Tällainen ulkopuolisuuden tunne on noussut esiin myös kansainvälisissä tutkimuksissa (Rath 2011).

Haastattelemamme Helsingin yrittäjien edustaja kertoi, että yrittäjäjärjestöt ovat havainneet samoja ongelmia. Tämän vuoksi ne ovat kehittämässä toimintaansa enemmän paikallisista tarpeista lähteväksi, tietopitoisemmaksi ja pyrkivät kehittämään keinoja, joilla myös maahanmuuttajayrittäjät saataisiin toimintaan mukaan.

”Paikallisjärjestöt järjestää paljon toimintaa ja tapahtumia omilla alueillaan. […] että vaikka aluejärjestöistä kuinka rummutetaan, niin meneekö se tieto sitten perille, millaista apua ja ohjausta ja niin edelleen on. Nyt me ollaan päästy niin pitkälle, et jokainen paikallisyhdistys on nimennyt yhden henkilön hallituksestaan, joka toimii tavallaan mun kanssa käsiparina. Eli ne on niitä luotseja, jotka vie tietoa julkisista yrityspalveluista omaan yhdistykseensä alaspäin niihin yrityksiin saakka. Ja sitten… samaan aikaan TE-toimisto on luvannut Helsingissä kaikille yhdistyksille oman asiantuntijan yrityspalveluista. Ihan nimetyn asiantuntijan. […] Nyt mietin, että kun mä olen luomassa sellaisia tiimejä yrityksistä, jotka haluaa tietynlaista palvelua… Mulle tuli mieleen, että nuo maahanmuuttajat on kyllä yks’ semmonen, joka kyllä jotenkin pitäis saada siihen! Miten he pääsisivät hyödyntämään näitä tiimejä ja tulisivat mukaan niihin. […]

Palvelut on muuttumassa. Edelleenkin on juhlia ja tapahtumia ja semmosta vapaamuotoista rentoutumista ja verkostoitumista, mutta yhä enemmän me halutaan semmosia toiminnallisia juttuja, missä ne pääsee tekemään myös bisnestä ja semmosta joka auttaa heidän bisneksessään. […] että paikallisyhdistystasolla löytäis ne maahanmuuttajayritykset sen oman yhdistyksensä ja pääsis sinne…” (K.V.)

Iso-Britanniassa maahanmuuttajayrittäjät ja heidän yhteisönsä järjestävät itse maahanmuuttajayrittäjille neuvontaa ja tulokset ovat olleet hyviä (Blackburn ym. 2008). Maahanmuuttajayhteisöt ovat kuitenkin Iso-Britanniassa selvästi suurempia ja sosiaalisesti eriytyneempiä kuin Suomessa. Suomalaisten maahanmuuttajayhteisöjen pieni koko vaikeuttaa myös esimerkiksi Iso-Britanniassa tapahtuvaa kokeneiden maahanmuuttajayrittäjien kasvamista uusien yrittäjien ohjaajiksi ja roolimalleiksi.

Tanskasta puolestaan on löydettävissä kokemuksia kaikille teknologia-alan yrittäjille suunnatuista bottom-up -tyyppisistä yrityshautomoista. Kokemukset ovat olleet rohkaisevia (Bøllingtoft 2012). Yritykset ovat perustaneet keskenään hautomoja, jotka tarjoavat pitkälti samoja palveluja kuin perinteiset ylhäältä päin organisoidut hautomot, mutta yritykset organisoivat palvelut omista tarpeistaan lähtien ja omalla kustannuksellaan. Mahdollinen yritystuki ohjataan suoraan yrityksille, jotka käyttävät rahoituksen parhaaksi katsomallaan tavalla. Perinteiseen malliin verrattuna ongelmina ovat nousseet esiin yrityshautomojen uutuuteen ja niiden pieneen kokoon liittyvät asiat, jolloin rutiinit ja verkostot puuttuvat ja suuren koon mukanaan tuomat kustannussäästöt jäävät saavuttamatta. Myönteisinä kokemuksina havaittiin yhteistyöhön ja verkostoitumiseen panostaminen sekä yhteisön tavoitteisiin sitoutuminen. Tämä on melko luonnollista, koska yritykset ovat itse hakeutuneet näihin hautomoihin. Yritys lähti toimintaan mukaan yleisimmin joko saadakseen yleiskustannuksensa alemmas tai saadakseen verkostoitumisen mukanaan tuomia hyötyjä.

Haastatteluissa nousi esiin myös palvelujen järjestämiseen liittyviä tekijöitä, jotka ovat enemmän yhteydessä siihen, että maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet eroavat osittain muiden yrittäjien palvelutarpeista. Maahanmuuttajayrittäjillä on Suomessa usein pienemmät verkostot ja heidän on kantasuomalaisia vaikeampaa tunnistaa markkinatarpeita. Näistä syistä verkostoitumismahdollisuudet ja mentorointi nousivat vahvasti esiin tehdyissä haastatteluissa sekä onnistumisten selittäjinä että kehitysehdotuksina.

5.2 Verkostot

Palveluntarjoajien haastatteluiden mukaan Suomessa yrittäjille on tarjolla monenlaisia verkostoitumismahdollisuuksia. Esimerkiksi Uusyrityskeskukset, kuten YritysHelsinki, järjestävät erityisesti maahanmuuttajayrittäjille sovitettuja verkostoitumistilaisuuksia, joihin kokoontuu samankielisiä tai samalla toimialalla toimivia yrittäjiä. Myös erilaiset pitchaus-tapahtumat ja liiketoimintaa suoraan edistävät tilaisuudet ovat olleet suosittuja. Lisäksi Suomen Yrittäjien eri paikallisjärjestöt organisoivat verkostoitumistilaisuuksia, joissa voidaan verkostoitua joko epämuodollisemmin tai muodollisemmin. Verkostoitumistilaisuuksia järjestetään myös Suomen rajojen ulkopuolella. Esimerkiksi Pietarissa järjestetään verkostoitumis- ja informaatiotilaisuuksia venäläisille, jotka ovat kiinnostuneita joko sijoittamaan suomalaisiin yrityksiin tai aloittamaan oman yritystoimintansa Suomessa.

Haastatteluiden perusteella maahanmuuttajayrittäjät näkevät verkostoitumismahdollisuutensa hyvin eri tavalla. Osa heistä koki, että verkostoitumistilaisuuksissa toiset yrittäjät pyrkivät hyötymään heistä. Tästä syystä he eivät halunneet puhua toisille yritystoiminnastaan, koska pelkäsivät muiden haluavan kopioida tai jopa varastaa heidän yritysideoitaan tai käytäntöjään. Toisaalta kuitenkin nämä samat ihmiset kertoivat kaipaavansa verkostoitumismahdollisuuksia, joista voisivat itse hyötyä.

> Yes like.. In Finland right now no. I tried but design is very hard. It's not like other fields. I have to make my thing and sometimes I tried to collaborate with others but it went not very good. These copy things you know? You show your idea and then they steal it from you and then you have nothing and they sell it. It's like that. Then I'm open for everything that in my case it's more like people who really wants to lift me up and not push me down. (Käsityöyrittäjä)

Haastattelemamme kahvilanpitäjä toisaalta ihmetteli suomalaiseksi ominaisuudeksi nimittämäänsä ilmiötä, jossa kilpailevat kahvilanpitäjät eivät ole tekemisissä keskenään ja kyräilevät toisiaan.

> - Yep. Sure. Being competitors, doesn't make it to be.. […] enemy. So being competitors doesn't make to be an enemy. (Kahvilanpitäjä)

Hän uskoi, että yhteistyöllä saataisiin koko kaupungin kahvilakulttuuria kehitettyä ja siitä hyötyisivät kaikki kahvilat.

Osa haastatelluista yrittäjistä koki, ettei nykyisin ole tarjolla heidän tarpeidensa mukaisia verkostoitumistapahtumia. He toivoivat verkostoja, joissa yrittäjät jakaisivat keskenään alakohtaista osaamista.

> Ei, toiset kelloseppä mä kerroin sen et (kellosepät on semmosia et ne ei puhu toinen toiselleen), (--), (en ymmärrä). Nyt tulee se kelloseppä (tai) kokous tulee, mä en muista (missä päivä!) seuraava kuu tulee (se että) […] et mä menen sinne kattoon et mitä ne puhuvat siellä. (Kelloseppä)

Yksi ryhmä haastateltavista sanoi, ettei heillä yksinkertaisesti ollut aikaa osallistua näihin tapahtumiin oman työmääränsä vuoksi.

Verkostojen yhteydessä haastatteluissamme nousi esiin myös markkinaosaamisen merkitys. Osa haastattelemistamme yrittäjistä koki, että heidän yritystoiminnalleen olisi hyödyllistä verkostoitua muiden joko omalla toimialalla tai millä tahansa muulla toimialalla toimivien yrittäjien kanssa. Oman toimialan verkostoituminen nähtiin tärkeänä, koska yrittäjien käsityksen mukaan se auttaisi löytämään ratkaisuja omiin liiketoiminnallisiin ongelmiinsa sekä mahdollistaisi keskustelun muiden, samalla alalla toimivien yrittäjien käytännöistä ja tavoista.

> Yeah. I think the key thing that maybe I missed and am maybe still missing to an extend would be kind of real access to intelligence and knowhow in my industry, in our kind of consulting business. So to go and ask those key questions about intellectual property rights or how do you as a consultant, as a learning consultant, as a coach, as a trainer what is, what are the (stacks) […] that I should, that I should have (filed)? And what should I do next? That's the thing that from a selfish point of view that I'm missing. Now, it's also up to me I guess to go and find those resources. What seems to happen in our industry is that people who are in the same business as you are not often very open to helping because it's competition, (in a way) … that I would really like to network with my competitors.. (Konsultti)

Verkostoihin pääsyn nähtiin olevan selvästi vaikeampaa maahanmuuttajayrittäjille kuin kantasuomalaisille yrittäjille. Haastattelujen perusteella tälle ei löytynyt yksinkertaista syytä. Haastattelemamme palveluntarjoajat ja maahanmuuttajayrittäjät näkivät verkostoitumismahdollisuuksien määrän ja verkostoitumisen helppouden eri tavalla. Onko kyse siitä, että tarjolla olevat tapahtumat eivät vastaa maahanmuuttajien tarvetta vai siitä, että yrittäjillä ei ole niistä tietoa? Vai ovatko suomalaiset yrittäjät ja maahanmuuttajayrittäjät liikaa omissa ryhmissään? Seuraava Hermannin tapaus kuvaa hyvin, miten tärkeää maahanmuuttajalle on pystyä verkostoitumaan juuri suomalaisten kanssa. Näin yrittäjä pystyy

aidosti integroitumaan ympäristöönsä ja pääsee käsiksi samoihin resursseihin kuin kilpailijansa.

Hermann tuli Suomeen vaimonsa kanssa yli 20 vuotta sitten. Pariskunta oli tavannut toisensa Saksassa. Avioiduttuaan he asuivat ensiksi Saksassa muutamia vuosia. Sitten Hermann löysi työpaikan Suomesta ja he päättivät muuttaa Suomeen. Hermann on työskennellyt koko uransa meri- ja rakennusteollisuuden palveluksessa. Hänellä on sekä tekniikan että kaupallisen alan koulutus. Tästä syystä hänen erikoisosaamisalueekseen on muodostunut tekninen markkinointi. Suomeen tultuaan Hermann työs-kenteli hieman yli 10 vuotta eri työnantajien palveluksessa ja asui osan ajasta myös Belgiassa, Ranskassa ja Iso-Britanniassa.

Täytettyään 50 vuotta hän päätti perustaa oman yrityksen ja ryhtyä tekemään työtä itselleen. Hänen yrityksensä tarjosi toisille yrityksille teknisen markkinoinnin konsultointia sekä toimitusjohtajapalveluja suurten yritysten lokaaleille aluekonttoreille Suomessa. Asiakasyritykset olivat useimmiten venäläisiä, suomalaisia ja saksalaisia. Hermannilla oli saksankielisellä kulttuurialueella toimimiseen tarvittavaa kieli- ja kulttuuriosaamista sekä teknistä ja kaupallista osaamista, jota tarvittiin, jotta yritysten tekninen viestintä saatiin käännettyä suurelle yleisölle ymmärrettäväksi viestinnäksi. Yritys kasvoi sitä mukaa, kun Hermanniin alettiin luottaa. Hermann pitää luottamuksen rakentamista olennaisena osana yrityksen menestystä ja kasvua.

Hermannin ulkomaalaistausta nosti luottamuksen erityiseksi kysymykseksi hänen yrityksensä alkutaipaleella. Asiakkaat eivät tienneet, voiko häneen luottaa ja ymmärsikö hän oikeasti heidän tarpeitaan. Toteutetuissa projekteissa oli usein julkisia rahoittajia mukana, mikä auttoi luottamuksen rakentamisessa. Hermann kokee, että aktiivinen mukanaolo paikallisissa verkostoissa kuten ”rotareissa” auttoi häntä yrityksen perustamisvaiheessa. Sitä kautta hän sai paikallisesta liike-elämästä tuttavia, joiden puoleen hän saattoi tarvittaessa kääntyä. Näin hän esimerkiksi löysi hyvän lakiasiaintoimiston, jonka apu yritystä perustettaessa oli korvaamaton. Verkostoituminen ja sitä kautta saadut henkilökohtaiset suhteet ovat erityisen tärkeitä venäläisten ja saksalaisten kauppakumppanien kanssa toimittaessa, sillä näissä maissa suhteilla ja verkostoilla on suuri merkitys.

Nyt Hermann on 61-vuotias ja hän on sopeuttanut yrityksen toiminnan nykyiseen elämäntilanteeseensa sopivaksi. Hän ottaa vähemmän toimeksiantoja hoidettavakseen ja hän on muuttanut yrityksensä osakeyhtiöstä toiminimeksi. Hän työskentelee pääasiassa osa-aikaisesti kotitoimistoltaan. Hermann on pikkuhiljaa siirtymässä eläkkeelle ja toivoo pystyvänsä pitkän ja työntäyteisen uran jälkeen käyttämään enemmän aikaa perheensä ja harrastustensa parissa.

5.3 Mentorointi

Mentorointi nousi useasti esiin tekemissämme haastatteluissa. Mentorointi on menetelmä, jossa kokenut ammattilainen (mentori) jakaa omaa osaamistaan ja tietojaan kokemattomammalle (aktori). Kramin (1983) mukaan mentoroinnilla on kaksi eri funktiota. Mentorointi voi olla luonteeltaan joko uraan kohdistuvaa tai psykososiaalisesti tukevaa. Urafunktioon liittyvät olennaisesti mentoroitavan sponsorointi, hänen johdattamisensa uusiin verkostoihin, valmentaminen, suojelu sekä haastavien tehtävien tarjoaminen. Urafunktion tarkoituksena on suoraan edistää mentoroitavan uraa ja urakehitystä. Psykososiaalinen aspekti kohdistuu mentoroitavan omakuvan ja kompetenssien parantamiseen. Tällöin mentorointiin kuuluu olennaisesti mentorin tarjoama roolimalli, hyväksyntä, vahvistus, neuvominen sekä mentorin ja mentoroitavan välinen ystävyys.

Myös yrittäjät pitivät mentoria tärkeänä. Mentorointi merkitsi heille henkistä tukea sekä mentorin markkinatuntemuksen tuomista yritystoiminnan tueksi. Haastatteluidemme mukaan sekä maahanmuuttajayrittäjät että mentorina toimineet asiantuntijat kokivat yrityksen kasvuvaiheessa tapahtuneen mentoroinnin hedelmällisimmäksi. Yrittäjät toivoivat vahvempaa tukea juuri kasvuvaiheeseen, jolloin yrityksen perustamiseen keskittynyt neuvonta oli vähentynyt. Kasvuvaiheessa he kaipasivat ensisijaisesti psykososiaalista tukea, eli kannustusta ja tukea päätöksentekoon.

Haastattelemamme maahanmuuttajayrittäjät olivat sitä mieltä, ettei yritysneuvojien tuki tai heidän antamansa neuvot vastanneet samaan tarpeeseen kuin mentorointi. He kokivat, että mentorin tulisi olla henkilö, joka on itsekin toiminut yrittäjänä. Mentorin kokemukset yrittäjyydestä sekä yrittäjänä toimimisesta tuovat arvokasta lisäarvoa ja näkemystä aktorille ja hänen yritystoiminnalleen.

Mentorointisuhteeseen kuului olennaisesti myös käytännön tuki. Haastattelemamme mentori kertoi käyneensä yhdessä mentoroitavansa kanssa esimerkiksi verotoimistossa sekä muissa virastoissa. Hänen mukaansa mentoroitavat tuntuivat tarvitsevan myös tämäntyyppistä käytännön tukea. Tarkoituksena ei kuitenkaan ollut se, että mentori tekisi asioita mentoroitavan puolesta, vaan mentorin tehtävänä on tarjota rohkaisua ja neuvoja asioiden tekemiseen. Mentori tarjoaa myös arvokasta tietoa mentoroitavalle, koska mentorilla on usein selvästi enemmän kokemusta yritystoiminnasta. (Chao, Waltz & Gardner 1992.) Myös mentori saa usein mentorointisuhteesta paljon. Jos hän on jo ehtinyt uransa loppuvaiheille, aktorin ohjaaminen saattaa antaa hänen työhönsä uutta mielekkyyttä. Parhaimmillaan mentorointisuhde on hyvin hedelmällinen kummallekin osapuolelle. (Kram 1983)

Toisen haastattelemamme mentorin mielestä mentorointiin kuului olennaisesti verkostoituminen ja mentoroitavan esiintuominen eri verkostoissa. Mentori oli pyrkinyt esittelemään mentoroimiaan yrittäjiä omille verkostoilleen, jotta yrittäjät hyötyisivät näistä yhteyksistä. Hän tarjosi omat verkostonsa aktorin käyttöön. Haastateltava koki mentorina toimimisen olevan henkilökohtaisen, henkisen tuen antamista mentoroitavalle sekä yrityksen perustamisvaiheessa että yrityksen kasvaessa.

Myös yrittäjyyskursseilla syntyi epävirallisia mentorointisuhteita, mikä kertoo tämänlaisen ohjauksen tarpeesta. Eräs haastateltavamme kertoi yrittäjyyskurssista, jossa kurssin vetäjät olivat selvästi ilmaisseet halunsa opastaa kurssilaisia myös kurssin ulkopuolella. Vastaavasti eräs palveluntarjoajan roolissa haastateltu henkilö kertoi mielellään opastavansa yrittäjiä koulutuksen ulkopuolella parhaansa mukaan. Haastatteluiden mukaan moni maahanmuuttajayrittäjä koki mentoroinnin antaman tuen erityisen tärkeäksi, vaikka he eivät sitä olisikaan käyttäneet tai toivoneet. Tieto siitä, että joku auttaisi heitä tukalan tilanteen tullen, teki heidän olonsa paljon varmemmaksi.

> So and they [YritysHelsinki] provided us with a kind of a mentor as well. The mentors were pretty good. I was generally quite pleased. So it was- (Konsultti)

> Ja osa asiantuntijoista sanoi meille, että aina me voidaan kirjoittaa sähköpostiin ja kysyä jos jotain on.. eli tama on erittäin hyvä- (Taidealan yrittäjä)

Osa palveluntarjoajista tukee maahanmuuttajayrittäjiä ja yrittäjiä tarjoamalla heille henkilökohtaisia mentoreita. Yrittäjien kokemukset ovat olleet hyvin positiivisia, ja haastatteluiden mukaan näitä mentorointisuhteita kaivattaisiin enemmänkin. Mentorin tukea tarvitaan haastatteluiden mukaan erityisesti yrityksen kasvuvaiheeseen, jossa yrittäjät kokevat olevansa yksin. Haastatteluiden perusteella mentorointi nähtiin mahdollisuutena vertaistukeen. Virkamiesten antamia neuvoja ja vinkkejä pidettiin usein riittämättöminä, koska heillä ei ollut henkilökohtaista kokemusta yrittäjänä toimimisesta.

Oulun seudulla vuosina 2004–2005 toteutetun Pro Maahanmuuttajayrittäjä -koulutuksen arviointiraportissa (Lähdesmäki & Savela 2006) raportoitiin hyvin myönteisiä kokemuksia mentoroinnista. Sekä mentorit että aktorit kokivat hyötyneensä suhteesta. Tulosten perusteella mentorin valintaan tulee kiinnittää erityistä huomiota. Mentorilla tulee olla yrittäjyyskokemuksen lisäksi myös hyvät kommunikointitaidot sekä ymmärrystä monikulttuurisuudesta.

Epämuodollisemman mentoroinnin on todettu vaikuttavan positiivisemmin mentoroinnin lopputulokseen ja mentorointiparin motivaatioon kuin muodollisemman mentoroinnin. Muodollisessa mentorointisuhteessa joudutaan kyseenalaistamaan kummankin osapuolen, sekä mentorin että aktorin, motivaatio osallistua mentorisuhteeseen. (Chao, Waltz & Gardner 1992.) Tämän vuoksi maahanmuuttajayrittäjiä palvelisi paremmin juuri epämuodollinen mentorointi, koska myös oikeanlaisten henkilöiden yhdistäminen toisiinsa voi olla hankalaa.

> I: … at some courses they have this kind of mentoring thing that..

> R: OK.

I: ..at its best it can be quite rewarding for both.

R: Yes. It sounds very interesting. Sometimes I have been feeling quite alone in this thing but I thought that that's the way it is.(Käsityöyrittäjää)

Seuraavassa Paulan tarinassa tulee hyvin esiin yrittäjän kokema hyöty sekä aktiivisesta verkostoitumisesta että mentoroinnista.

Paula pyörittää yhden hengen konsultointiyritystä Länsi-Suomessa. Hän on hieman yli 30-vuotias ja syntynyt Alankomaiden Antilleilla Karibialla. Paulan yritys tarjoaa yrityksille koulutuksia ja konsultointia kulttuurienvälisessä kommunikoinnissa, esiintymistaidossa ja tiimityöskentelyssä. Haastatteluhetkellä yritys oli ollut toiminnassa kolme vuotta.

Ylioppilaaksi tulon jälkeen Paula opiskeli kulttuurienvälistä viestintää Hollannissa ja hän sai korkeakoulututkintonsa 2004. Paulalla on suomalainen aviomies. He tapasivat Espanjassa, jossa molemmat olivat opiskelijavaihdossa. Aluksi he perustivat oman kodin Hollantiin, mutta muuttivat 2005 Suomeen. Pian Suomeen saapumisen jälkeen Paula huomasi, että työpaikan löytäminen oli vaikeaa. Suurimmaksi esteeksi nousi kielitaito – hän ei osannut suomea. Hän meni kolmen kuukauden mittaiselle kielikurssille, mikä auttoi häntä saamaan harjoittelupaikan paikallisessa koulussa. Paula arvelee tämän harjoittelujakson olleen hyvin tärkeä vaihe hänen integroitumisprosessissaan. Harjoittelujakson aikana hän tutustui moniin ihmisiin ja aloitti oman ammatillisen verkostonsa rakentamisen. Pikkuhiljaa hän sai uusia työsuhteita. Viime aikoina hän on työskennellyt pääasiassa paikallisessa ammattikorkeakoulussa määräaikaisena luennoitsijana.

Muutama vuosi sitten Paula alkoi suunnitella oman yrityksen perustamista. Hän etsiytyi maahanmuuttajille suunnatulle yrittäjyyskurssille. Kurssilla hän sai apua liikeideansa kehittelyyn. Kurssin yhteydessä Paula sai myös mentorin. Paulan mielestä mentori oli hänelle erityisen tärkeä. Mentori antoi henkistä tukea ja kannustusta hänen valitsemallaan tiellä yrittäjyyteen. Lisäksi mentori auttoi Paulaa hiomaan liiketoimintasuunnitelmaa ja mm. liiketilan löytämisessä. Kun liiketoimintasuunnitelma oli valmis, Paula haki starttirahaa, sai sen ja vuokrasi yritykselleen toimiston. Starttiraha turvasi hänelle perustoimeentulon yritystoiminnan alkuvaiheessa, vaikka korvaus meni käytännössä toimistohuoneiston vuokrakuluihin.

Yritystoimintansa kolmen ensimmäisen vuoden aikana Paula on kartuttanut pikku hiljaa asiakaskuntaansa. Tilauskanta ei vielä ole tarpeeksi suuri, jotta hän saisi täysipäiväisen toimeentulon yrityksenä kautta, joten hän on samalla jatkanut opetuskeikkojen tekemistä ammattikorkeakoululla. Paulan asiakaskunta laajenee koko ajan ja hän uskoo, että uusien asiakkaiden taustalla on verkostoituminen. Hänestä on tärkeää olla aktiivinen, keskustella ihmisten kanssa ja tuoda

yrityksensä palveluja esiin kaikissa mahdollisissa tilanteissa – myös varsinaisen työelämän ulkopuolella. ”Et voi koskaan tietää, mikä kontakti osoittautuu pitkällä tähtäimellä hyödylliseksi.” Saadakseen ison yrityksen asiakkaakseen, on tärkeää tuntea joku yrityksen sisältä. Paulan kokemus on, että suomalaiset ovat varautuneita, joten luottamuksen rakentaminen on olennainen osa asiakashankintaa. Sen vuoksi Paula käyttää hyväkseen kaikki mahdolliset tilaisuudet tutustua uusiin ihmisiin.

5.4 Kohti erillisiä vai integroituja palveluja?

Viidennen luvun yhteenvetona voidaan todeta, että aineistossamme nousi selvästi esiin tarve uudenlaiselle yhteiselle tekemiselle, joka vastaa sekä henkisen tuen tarpeeseen että yrittäjien toiveeseen saada toimialakohtaista ja yrittäjyyteen liittyvää ohjausta ja tietoa muilta yrittäjiltä. Näihin tarpeisiin pystytään vastaamaan muun muassa edesauttamalla yrittäjien omaa verkostoitumista sekä kehittämällä kokeneempien ja alkavien yrittäjien välistä mentorointia. Nykyisiä, esimerkiksi yrittäjäjärjestöjen tarjoamia verkostoitumismahdollisuuksia moitittiin hieman jäykiksi, ja maahanmuuttajayrittäjät eivät kokeneet kuuluvansa niihin.

Yrittäjät kaipasivat rennompia ja asiakeskeisempiä tilaisuuksia kuin mitä nykyisin tarjolla olevat tilaisuudet heidän mielikuvissaan ovat. Erityisesti mahdollisuudet keskustella oman toimialan viimeisimmistä trendeistä muiden yrittäjien kanssa olivat verkostoitumishalun takana. Aineistomme antoi kuitenkin viitteitä siitä, että verkostoilta ja mentoroinnilta kaivataan hieman erilaisia asioita riippuen siitä, millaisella alalla yrittäjä toimii. Kattavaa listausta toimialakohtaisista eroista on aineistomme perusteella mahdotonta antaa, mutta esimerkiksi kaupan ja kuluttajapalvelujen alalla henkisen tuen ja toimialakohtaisen tiedon saaminen koetaan tärkeäksi, kun taas KIBS-aloilla verkostoitumisen nähtiin tarjoavan myös uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja asiakkuuksia. Suoraan kuluttajille asiantuntijapalveluja tarjoaville ammattilaisille, kuten esimerkiksi lääkäreille verkostoituminen liittyy KIBS-aloista poiketen ensisijaisesti ammattialakohtaisen tiedon saamiseen ja levittämiseen, sillä kollegat ja muut yrittäjät eivät ole niin usein heidän potentiaalisia asiakkaitaan tai strategisia kumppaneitaan kuin KIBS-aloilla.

Yhteistyötä toivottiin erityisesti kantasuomalaisten yrittäjien kanssa. Haastattelemamme yrittäjät samaistuivat ensisijaisesti yrittäjiksi, eivät niinkään maahanmuuttajayrittäjiksi. Kantasuomalaisten yrittäjien kanssa verkostoitumalla tai mentorointisuhteita luomalla mahdollistetaan kulttuuri- ja markkinaosaamisen jakaminen käytännöllisellä ja mutkattomalla tavalla.

Mitä nämä tulokset tarkoittavat palvelujen sisällön ja tuotannon näkökulmasta? Iso-Britannian kokemuksiin perustuen Johnson ja Smallbone (2003) ovat

tunnistaneet neljä erilaista ratkaisumallia siihen, miten erillisiä tai integroituja palvelujen sisältö ja tuotanto pitäisi olla:

(1) *Palvelujen täydellinen integrointi.* Kaikkia yrityksiä ja yrittäjiä pyritään kohtelemaan samalla tavalla ja samassa toimipisteessä. Tämän strategian etuna on, että näin yrittäjille tarjottavan palvelun laatua on helpompi valvoa ja palveluntuotannon resursseja on mahdollista allokoida joustavasti, koska tiettyyn osaamisalueeseen erikoistuneita yritysneuvojia on vähemmän ja yleisosaajia enemmän. Lähestymistapaan liittyy myös ongelmia. Koska kaikkien asiakasryhmien tarpeet eivät ole samat, palvelujen tarjonta ja kysyntä eivät välttämättä kohtaa odotetulla tavalla.

(2) *Palvelujen kohdennettu markkinointi maahanmuuttajayrittäjille ja niiden käytön seuranta.* Maahanmuuttajayrittäjien tarpeet nähdään pitkälti samoina kuin kantaväestöön kuuluvilla yrittäjillä, mutta tiedostetaan, että ennakkoluulot ja tiedon puute saattavat rajoittaa maahanmuuttajayrittäjien palvelujen käyttöä. Tämän vuoksi heihin kohdistetaan räätälöityä markkinointia. Itse palvelujen sisältö on kaikille sama. Asiakaskäyntejä seuraamalla pyritään varmistamaan markkinoinnin vaikuttavuus. Lähestymistavan heikkoutena on sama kuin ensimmäisessä vaihtoehdossa: jos oletetaan eroja asiakasryhmien tarpeissa, niihin ei pystytä vastaamaan.

(3) *Maahanmuuttajille räätälöityjä palveluja, jotka tuotetaan kaikille yhteisissä palvelupisteissä.* Erityisryhmille, kuten maahanmuuttajayrittäjille, suunnitellaan omia palveluja (esimerkiksi omia koulutuksia), joita antavat joko neuvontaorganisaation omat työntekijät tai erikseen monikulttuurisen asiakaskunnan kanssa työskentelemään tottuneet ulkopuoliset kouluttajat tai konsultit. Joissain tapauksissa voi olla hyödyllistä järjestää palvelujen tarjonta palvelupisteen ulkopuolella yrittäjien ”omassa ympäristössä” ennemmin kuin odottaa yrittäjien tulevan palvelupisteeseen.

(4) *Palvelujen tuottaminen maahanmuuttajien neuvontaan erikoistuneiden yksiköiden kautta.* Tämän lähestymistavan suurin etu on yksikköön keskittynyt asiantuntemus sekä paremmat mahdollisuudet rakentaa luottamusta maahanmuuttajayhteisöihin. Näin syntyneen luottamuksen kautta yrittäjien kynnys hakeutua palvelujen luo madaltuu. Mallin ongelmana on kustannustehokkuus ja laadunvalvonta, joka takaa maahanmuuttajayrittäjien saaman palvelun olevan vähintään samantasoista kuin kantaväestöön kuuluville yrittäjille tarjottavan palvelun.

Haastattelemiemme yrittäjien halu tulla kohdelluksi kuten kuka tahansa yrittäjä puoltaa sitä, että maahanmuuttajayrittäjille suunnattuja palveluja ei eriytetä muista yrityspalveluista (vaihtoehto 4). Kuitenkin puutteet suomalaiseen kulttuuriin ja kieleen liittyvässä osaamisessa tekevät maahanmuuttajayrittäjistä kantasuomalaisista yrittäjistä eroavan asiakasryhmän, joten Johnsonin ja Smallbonen

jaottelussa esitetty palvelujen täydellinen integrointikaan (vaihtoehto 1) tuskin tulee kysymykseen.

Miten organisoida palvelutarjonta niin, että onnistutaan mahdollisimman hyvin tunnistamaan yrittäjien heterogeeniset palvelutarpeet ja vastaamaan niihin yhteiskunnan kannalta tehokkaalla ja tarkoituksenmukaisella tavalla? Yhtenä ratkaisuna voisi olla maahanmuuttajayrittäjien eli palvelun käyttäjien ottaminen mukaan palvelutarjonnan kehittämiseen. Viime vuosina palvelujen käyttäjiä on alettu osallistaa yhä enemmän mukaan myös julkisten palvelujen kehittämiseen. Esimerkiksi kunnallisten palvelujen yhteiskehitysprojekteista on saatavilla hyviä kokemuksia. (Jäppinen 2011.) Tässä ratkaisussa palvelutuotanto olisi yhä samoilla toimijoilla kuin ennenkin, mutta osallistamisen kautta maahanmuuttajayrittäjät saisivat tarvelähtöisiä palveluja ja sitoutuisivat samalla ammattitaitonsa kehittämiseen.

Toinen vielä pidemmälle viety ratkaisu on jakaa myös tuotantovastuuta palvelunkäyttäjille. Nykyiset palveluntuottajat työskentelisivät sen eteen, että saisivat aikaiseksi maahanmuuttajayrittäjien omaa ruohonjuuritason toimintaa. Jo valmiin toimintaympäristön tälle tarjoaisivat esimerkiksi yrittäjäjärjestöt tai maahanmuuttajien omat järjestöt (kts. kehitysehdotukset 9 ja 10). Maahanmuuttajayrittäjien pieni määrä pääkaupunkiseudun ulkopuolella asettaa tälle mallille omat haasteensa.

Mahdolliseksi esteeksi maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestön väliselle tehokkaalle verkostoitumiselle nousevat luottamukseen liittyvät ongelmat. Maahanmuuttajayrittäjien on uudessa toimintaympäristössä vaikea luottaa muihin yrittäjiin, samoin kuin kantasuomalaisten yrittäjien on vaikea luottaa maahanmuuttajayrittäjiin. Puutteet maahanmuuttajien suomen- tai ruotsinkielen taidossa vaikeuttavat omalta osaltaan molemminpuolisen luottamuksen rakentamista.

Maahanmuuttajien ottaminen mukaan palvelujen kehittämiseen ei kuitenkaan mielestämme tarkoittaisi varsinaisesti maahanmuuttajille erikseen räätälöityjä palveluja (ed. mallin kohta 3), vaan ylipäätään koko palvelukokonaisuuden kehittämistä nykyistä käyttäjälähtöisemmin. Mukaan kehittämistyöhön tulisi kutsua laajasti muutkin käyttäjäryhmät. Käyttäjien tarpeet tulisivat näin automaattisesti otetuksi huomioon, minkä lisäksi toimintatapa sitouttaisi käyttäjiä palveluun ja lisäisi sen tunnettuutta käyttäjien keskuudessa. Haastattelujen perusteella yrittäjät eivät tunne yrityspalvelujärjestelmäämme kovin hyvin, joten palvelujen kohdennettu markkinointi maahanmuuttajayrittäjille (ed. mallin kohta 2) on joka tapauksessa perusteltua (kts. kehitysehdotus 8).

6 Yhteenveto ja johtopäätökset

6.1 Yhteenveto

Selvityksemme on vahvistanut kuvaa maahanmuuttajayrittäjistä varsin heterogeenisena ryhmänä. Maahanmuuttajayrittäjät ovat keskenään kovinkin erilaisia, mutta heitä yhdistää kantasuomalaisista poikkeavat kieli- ja kulttuuritaidot sekä verkostot. He tulevat suomalaisten markkinoiden ulkopuolelta ja pystyvät tämän vuoksi katsomaan suomalaista palvelu- ja tuotetarjontaa kriittisesti ja luomaan uudenlaista liiketoimintaa. Kielitaidon lisäksi maahanmuuttajilla on usein kontakteja lähtömaassaan, mikä antaa heille kilpailuetua suhteessa kantasuomalaisiin yrittäjiin. Toisaalta heidän valmiutensa ymmärtää kantaväestön kieltä ja suomalaista yhteiskuntaa sekä markkinoita on heikompi kuin kantasuomalaisten yrittäjien. Osittain tästä syystä maahanmuuttajayrittäjät kokevat yritystoiminnan aloittamisen usein hankalammaksi kuin Suomessa koko ikänsä asuneet. Heidän on usein myös kantaväestöä vaikeampi löytää tarjolla olevia yrityspalveluita.

Kotoutumispalvelut kohdistuvat juuri tämän, uuteen toimintaympäristöön liittyvän kielellisen ja kulttuurisen takamatkan paikkaamiseen. Kunnat ja TE-toimistot vastaavat kotoutumispalvelujen järjestämisestä. Työnhakijoiden osalta kotoutumispalvelut nivoutuvat tiiviisti osaksi työ- ja elinkeinopalveluja. Kunnat vastaavat opiskelijoiden ja työssäkäyvien kotouttamispalveluista. Palvelut ovat pitkälti neuvontapalveluja. Kotoutumissuunnitelman saaminen vaatii näihin ryhmiin kuuluvilta henkilöiltä omaa aktiivisuutta sekä kunnan arvioimaa tarvetta. Tämä muodostaa mahdollisen ongelman yrittäjyyden näkökulmasta, sillä näin menetetään yksi tilaisuus markkinoida yrittäjyyttä uravaihtoehtona maahanmuuttajille. Näillä ryhmillä olisi kuitenkin hyvät lähtökohdat (osaamista ja verkostoja) ryhtyä yrittäjiksi. Yrityksen perustaminen on harvoin ensisijainen maahantulon syy, vaan suurin osa yrityksen Suomeen perustaneista on tullut maahan työn tai avioliiton vuoksi.

Puutteet kieli-, kulttuuri- ja markkinaosaamisessa nousivat selvityksessämme selkeimmiksi yrittäjien osaamistarpeiksi. Nämä tekijät kietoutuvat kiinteästi toisiinsa ja sisältyvät kotouttamisprosessiin ennemmin kuin yrityspalveluihin. Kielitaito liittyy sekä luottamuksen saavuttamiseen, markkinatuntemuksen hankkimiseen että yritystoimintaan liittyvän byrokratian hallitsemiseen. Yrittäjät kaipasivat vaativuudeltaan eritasoisia kielikursseja, erityisesti intensiivikursseja. Joidenkin kielikurssien opettajakeskeiset opetusmenetelmät saivat kritiikkiä. Kielitaito toimii porttina kulttuuriin. Se mahdollistaa ihmisiin tutustumisen ja verkostoihin osallistumisen, mikä puolestaan mahdollistaa kotoutumisen sekä paremman markkinatuntemuksen. Kulttuuriosaamisesta haastattelemamme yrittäjät toivat esiin neljä eri ulottuvuutta: (1) liiketoimintakulttuuriin liittyvät tekijät, (2) suomalaisiin tapoihin

ja perinteisiin liittyvän osaamisen, (3) yhteiskuntajärjestyksen tuntemisen sekä (4) suomalaisten arvojen ja normien tuntemisen.

Verkostoituminen ja mentorointi tukevat kulttuuri- ja markkinatuntemuksen kehittymistä sekä integroitumista suomalaiseen yrittäjäyhteisöön. Haastatteluissa nousi esiin, että epämuodolliset ja muodolliset verkostot ovat kumpikin erittäin tärkeitä kotoutumisen, luottamuksen rakentamisen ja kulttuurin oppimisen kannalta. Nykyiset verkostoitumismahdollisuudet eivät yrittäjien mielestä vastaa heidän tarpeitaan. Haastatellut kaipasivat yhdessä tekemistä "pönöttämisen" sijaan. Yrittäjien tarpeet vaihtelevat toimialoittain. Maahanmuuttajayrittäjät verkostoituisivat mielellään suomalaisten yrittäjien kanssa. Toimialasta riippumatta maahanmuuttajat kokevat olevansa ennemminkin yrittäjiä kuin maahanmuuttajia tai maahanmuuttajayrittäjiä. Tämän kokemuksen vahvistaminen olisi tärkeää yrittäjän voimaantumisen ja kotoutumisen kannalta. Eriytyneiden yrityspalvelujen riskinä on, että ne luovat toiseuden tunnetta ja vieraannuttavat maahanmuuttajayrittäjiä entisestään.

Avoimuus verkostosuhteissa vaatii kaikkien osapuolten välistä luottamusta, mikä ei ole helppoa ilman yhteistä kieli- ja kulttuuritaustaa. Luottamus tuli haastatteluissa usein esiin - niin asiakkaiden luottamus maahanmuuttajayrittäjään, yrittäjien välinen luottamus kuin yrittäjän luottamus julkisiin toimijoihin ja näiden luottamus yrittäjään. Luottamuksen merkitys liiketoiminnalle muuttuu yrityksen kehittyessä, mutta jokaisessa vaiheessa se on tarpeellista. Samaan kulttuuriin kuuluvat pystyvät arvioimaan toistensa luotettavuutta statuksen ja maineen kautta, jotka syntyvät jaetuista instituutiosta. Vieraasta kulttuurista tulevan kanssa tällaista jaettua instituutiovarantoa ei ole. Tästä syystä luottamuksen rakentuminen vaatii enemmän työtä ja kestää kauemmin.

Tehokkaana keinona kaikkien edellä lueteltujen kulttuurintuntemuksen osa-alueiden oppimiseen sekä yrittäjäyhteisöön integroitumiseen nousi esiin mentorointi. Mentorointisuhteessa olleet yrittäjät kokivat mentorin hyvin tärkeäksi – samoin mentorit kertoivat saaneensa suhteesta paljon. Yrittäjät luottivat mentoreihinsa yritysneuvojia enemmän, koska näillä oli käytännön yrittäjäkokemusta ja nämä pystyivät paneutumaan tarkemmin mentoroitavan tilanteeseen. Mentorit antoivat sekä henkistä tukea ja turvaa että neuvoja käytännön liikkeenjohtoon. Mentorit olivat auttaneet myös käytännön tilanteissa esimerkiksi käymällä yrittäjän kanssa verotoimistossa. Mentorit toivat myös omat verkostonsa mentoroitavan ulottuville, jolloin uudesta yrittäjästä tuli osa näitä verkostoja.

Kotoutumisvaiheen jälkeen maahanmuuttajayrittäjät eivät juuri eroa muista yrittäjistä eivätkä yritystoimintaa aloittavien maahanmuuttajien yrityspalvelutarpeet oleellisesti eroa kantaväestön yrityspalvelutarpeista. Sekä tämä selvitys että aiemmat yrityspalvelukenttää koskevat raportit vahvistavat, että yritysneuvontaa löytyy Suomesta paljon yrityksen elinkaaren eri vaiheisiin, mutta palvelukenttä on asiakkaan näkökulmasta sekava ja sirpaleinen. Työtä yhden luukun periaatteen mukaisen asiakaskokemuksen luomiseksi on tehty, mutta esimerkiksi Yritys-Suomi -portaali oli jäänyt haastateltaville vieraaksi.

Haastatelluissa yrittäjissä oli runsaasti starttirahaa saavia tai saaneita. Starttiraha koettiin tärkeäksi tukimuodoksi. Starttiraha turvaa yrittäjän elannon yrityksen alkutaipaleella, mutta antaa myös myönteisen, yrittäjyyteen kannustavan signaalin. Suurin hyöty vaikuttaisi tulevan hakemusta edeltävistä keskusteluista yritysneuvojan kanssa. Maahanmuuttajayrittäjät siirtyvät starttirahalle työttömyydestä kantasuomalaisia useammin. Starttirahan taloudellinen merkitys lienee maahanmuuttajayrittäjillä suurempi kuin kantasuomalaisilla keskimäärin.

Haastateltavien tietämys oli melko vaihteleva yritystoiminnan rahoitusmahdollisuuksista. Yllättävän harva oli esimerkiksi kuullut Finnveran pienlainoista vaikka lähes jokainen oli ollut tekemisissä jonkin yritysneuvontaorganisaation kanssa. Rahoitukseen liittyvät ongelmat olivat muuten hyvin samanlaisia kuin muillakin yrittäjillä. Maahanmuuttajat ja kantasuomalaiset eroavat ensisijaisesti siinä, miten hyvin he tuntevat suomalaista yritysrahoituskenttää. Haastatellut yrittäjät eivät olleet kokeneet syrjintää rahoituksen hakemiseen tai saamiseen liittyvissä tilanteissa.

Liiketoimintaan liittyvän ns. paperityön vaikeutta kysyttäessä selvisi usein, että nämä työt hoiti joko suomalainen liikekumppani, yrittäjän puoliso tai yritys oli ulkoistanut hallintotyön tilitoimistolle. Jokainen yrittäjä, jolla oli tilitoimisto apunaan, kehui ratkaisua järkeväksi. Tilitoimisto piti huolen, että verot ja eläkkeet tulivat ajallaan maksetuiksi ja että kirjanpito oli kunnossa. Tilitoimistoilta sai myös monia muita hyödyllisiä neuvoja.

6.2 Johtopäätökset

Suomessa on laaja ja laadukas yrityspalvelujärjestelmä, joka tarjoaa kohtuullisen hyvin maahanmuuttajayrittäjien tarpeita vastaavia palveluita. Maahanmuuttajayrittäjille ei ole tarjolla erityisesti heidän tarpeidensa mukaisesti räätälöityjä yrityspalveluita. Tämän selvityksen perusteella se ei ole tarpeellistakaan, koska maahanmuuttajayrittäjien yrityspalveluihin liittyvät tarpeet ovat samanlaisia kuin kantaväestön tarpeet. Yrityksen perustamiseen, lainsäädäntöön ja lupiin liittyvät asiat sekä rahoitus ovat samalla tavoin myös kantaväestön keskuudesta yrittäjäksi ryhtyvän haasteita. Suomessa maahanmuuttajayrittäjien suhteellisen pienestä määrästä johtuen maahanmuuttajayrittäjille räätälöidyt palvelut tai niihin erikoistuvat palvelupisteet eivät saavuttaisi riittävää kriittistä massaa toiminnan jatkuvuuden ja tehokkuuden tai yritysneuvojien riittävän osaamistason varmistamiseksi. Lisäksi maahanmuuttajayrittäjät, muiden yrittäjien tavoin, ovat varsin heterogeeninen ryhmä, joilla ei tällaisena ryhmänä ole omanlaisiaan yrityspalvelutarpeita. Maahanmuuttajayrittäjien yrityspalvelutarpeet määrittyvät pikemminkin yrityksen toimialan, markkinoiden ja yrittäjätaustan perusteella.

Sen sijaan maahanmuuttajayrittäjien on selvityksemme perusteella kantaväestöä vaikeampaa löytää itselleen ja yritykselleen sopivat palvelut runsaasta

palvelutarjonnasta. Helppoa tämä ei välttämättä ole kantaväestöllekään, mutta maahanmuuttajayrittäjien puutteellinen kielitaito ja liiketoimintaympäristön tuntemus tekevät heille yrityspalveluiden saavutettavuudesta kertaluokkaa hankalamman. Julkinen yrityspalvelutarjonta ja -tuottajat on koottu yhteen Yritys-Suomi -palveluun, joka on tarjolla myös ruotsin ja englannin kielillä. Selvityksen perusteella maahanmuuttajayrittäjät eivät juuri tunne kyseistä palvelua, eivätkä ole sitä käyttäneet tai sen kautta edenneet tarvitsemiinsa yrityspalveluihin. Potentiaalisten maahanmuuttajayrittäjien kanssa asioivat viranomaiset eivät kanavasta riittävästi informoi tai ohjaa maahanmuuttajia tätä kautta yrittäjyyteen ja/tai yrityspalvelujärjestelmään. Tämä saattaa johtua yksinkertaisesti siitä, että maahanmuuttajayrittäjien kanssa asioivat viranomaiset eivät välttämättä tunne suomalaista yrityspalvelujärjestelmää niin hyvin, että pystyisivät ohjaamaan potentiaalisen yrittäjän eteenpäin oikeaan paikkaan.

Tietämättömyyden lisäksi maahanmuuttajayrittäjien yrityspalvelujen hyödyntämisaktiivisuutta saattaa vähentää se, että heidän lähtömaissaan julkisella sektorilla ei ole vastaavanlaista roolia yrityspalveluissa kuin Suomessa, ts. julkisen sektorin ei odoteta tukevan alkutaipaleella olevaa yrittäjää asiantuntijaneuvojen ja rahan muodossa yhtä voimakkaasti kuin mitä Suomessa tehdään. Näin ollen maahanmuuttajayrittäjät eivät ymmärrä vaatia tai odottaa julkiselta sektorilta erityistä tukea tai palveluita yritystoiminnalleen.

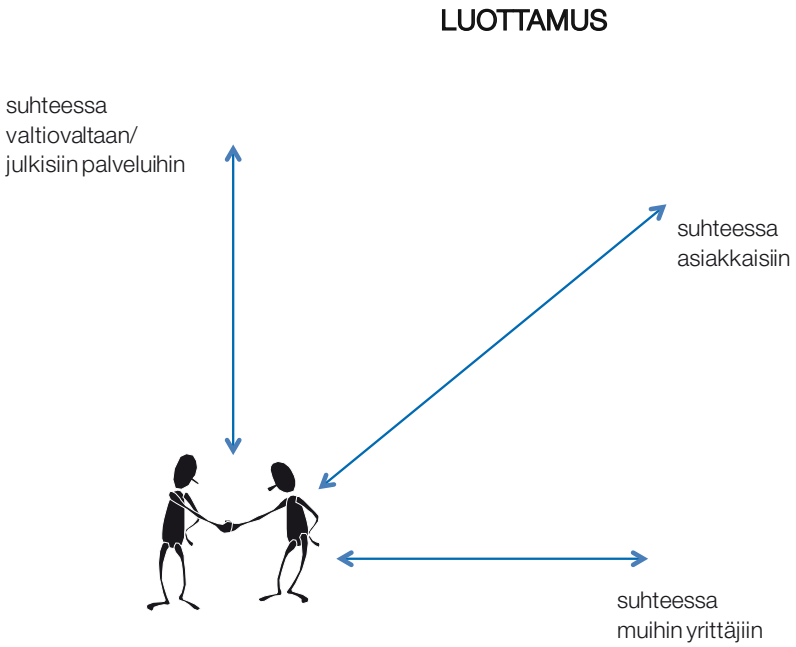
Maahanmuuttajayrittäjät pitävät toisten yrittäjien ja vertaistensa kannustusta ja tukea tärkeinä, koska maahanmuuttajayrittäjät kokevat saavansa heiltä käytännön yrittäjäkokemusta ja tukea liiketoimintaansa. Maahanmuuttajayrittäjien mielestä onkin luontevampaa keskustella yritystoiminnasta muiden yrittäjien kanssa, ei niinkään julkisen sektorin virkailijoiden kanssa. Näitä maahanmuuttajayrittäjät pikemminkin vierastavat, eivätkä luota heidän asiantuntemukseensa ja yrittäjyysosaamiseensa. Onkin perusteltua pohtia, kuinka hyvin julkisen sektorin palveluneuvojat pystyvät arvioimaan maahanmuuttajien, kenties eksoottisiltakin tuntuvia, uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja niiden kantavuutta Suomessa.

Selvityksen perusteella maahanmuuttajayrittäjät kaipaavat tukea nimenomaan kantaväestöön kuuluvilta yrittäjiltä, joiden kanssa maahanmuuttajayrittäjät haluavat myös verkottua. Luontevimmin verkostot syntyisivät yrittäjien keskuudesta bottom-up -periaatteella eikä julkissektorivetoisesti ylhäältä ohjaten. Maahanmuuttajayrittäjät arvostavat yrittäjyyteen liittyen yhteisöllisyyttä ja vertaistukea. Oleellista kuitenkin on, että yhteisöllisyys kiinnittyy suomalaiseen yhteiskuntaan ja yrittäjyyteen eikä maahanmuuttajien omaan kulttuuriseen yhteisöön siitä huolimatta, että maahanmuuttajayrittäjien yrittäjyys usein rakentuu heidän oman kulttuurisen osaamisen ja perinnön varaan. Innovaatiotutkimus onkin osoittanut, että uudet ideat ja innovaatiot syntyvät usein erilaisilla rajapinnoilla. Maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestön kohtaaminen ja yhteistyö on yksi tällainen rajapinta, innovaatioalusta, jossa erilaiset ajatukset ja taustat voivat kohdatessaan synnyttää uusia liiketoimintaideoita tai tapoja harjoittaa liiketoimintaa. Vastaavasti

aiemmat tutkimukset maahanmuuttajayrittäjyydestä osoittavat, että maahanmuuttajien yrittäjyyden myötä paikallinen elinkeinotoiminta ja palveluvalikoima ovat monimuotoistuneet.

Maahanmuuttajayrittäjien erityisenä haasteena uudessa kulttuurissa ja toimintaympäristössä on luottamuksen rakentaminen, mitä mahdollisesti heikko suomen kielen taito edelleen vaikeuttaa. Maahanmuuttajayrittäjän on kyettävä rakentamaan hyvä luottamuksellinen suhde asiakkaisiinsa, muihin yrittäjiin ja valtiovaltaan ja julkisiin palveluihin. Luottamuksen rakentaminen on päivittäisessä kanssakäymisessä kaksisuuntainen prosessi, johon tarvitaan molempien osapuolien tahtoa ja toimintaa (Kuvio 6).

Kuvio 6. Luottamus yrittäjyyden perustana



Koska yritystoiminnassa luottamus on oleellista, on varsin ymmärrettävää, että maahanmuuttajayrittäjät haluavat aktiivisesti verkottua kantaväestöön ja paikallisiin yrittäjiin.

6.3 Kehitysehdotukset

Seuraavassa esitämme kehitysehdotuksia, joilla maahanmuuttajayrittäjyyttä voidaan edistää Suomessa. Kehitysehdotukset eivät ole tärkeysjärjestyksessä, vaan ensimmäiseksi olemme koonneet ehdotukset, joihin erityisesti TE-hallinto voi tarttua.

Yrityspalvelujen tuotannon/hallinnon kehittäminen

Maahanmuuttajayrittäjille tarjottavat palvelut koostuvat monesta erilaisesta ja eri toimijoiden tuottamasta palvelusta, kuten luvussa 3 olemme kuvanneet. TE-hallinto tarjoaa erilaisia kotoutumis- ja työnvälityspalveluita sekä yrityspalveluita maahanmuuttajille. On ymmärrettävää, että eri toimijoiden tuottamat palvelut eivät välttämättä ole valtakunnallisesti tasalaatuisia ja että palvelujärjestelmän toimijat eivät saumattomasti kykene vastaamaan yrittäjien ml. maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeisiin. Järjestelmän tehokkuus ja hyödynnettävyys paranisivat huomattavasti, jos eri toimijat tuntisivat paremmin toistensa tarjoamat palvelut ja maahanmuuttajan tarpeita tarkasteltaisiin kokonaisvaltaisesti ja ratkaisukeskeisesti. Seuraavaksi esitämme yrityspalveluissa työskenteleville tuotannon ja hallinnon kehittämiseen liittyviä kehitysehdotuksia, joiden avulla voidaan parantaa yrityspalvelujen saavutettavuutta ja hyödynnettävyyttä maahanmuuttajayrittäjien keskuudessa.

Kehitysehdotukset:

1. Jo kotoutumis- ja työvälityspalveluissa sekä kielikoulutuksessa maahanmuuttajalle tarjotaan yrittäjyyttä vaihtoehtona palkkatyölle. Samassa yhteydessä maahanmuuttaja linkitetään tarjolla oleviin yrityspalveluihin, joita hän voi halutessaan myöhemmin hyödyntää.

Paikallinen palvelujen järjestämisen tapa maahanmuuttajien ja yrittäjien keskuudessa vaihtelee ja saattaa jäsentyä eri tavoin kuin mitä ohjaavassa ministeriössä ajatellaan. Toimijat eivät välttämättä tunne koko palveluketjua ja eri toimijoiden roolia siinä, joten 'viestikapula' ei välttämättä kulje sujuvasti eteenpäin, mikä saattaa aiheuttaa asiakkaalle palvelukatveita tai viivästyksiä. Oleellista on löytää ja tarjota maahanmuuttajalle ratkaisu, askel eteenpäin, hänen tarpeeseensa riippumatta tarjoavan organisaation tehtävästä tai sen tarjoamista palveluista. Käytännössä tämä merkitsee asiakaslähtöisen ajattelutavan korostumista arjen toiminnassa ja päätöksenteossa organisaatiolähtöisen ajattelun asemesta.

2. Järjestetään potentiaalisille maahanmuuttajayrittäjille suomen intensiivikursseja ja vahvistetaan heidän yritystoimintaan liittyvää sanastoaan.

3. Maahanmuuttajille tarjottavassa neuvonnassa ja yrittäjyyskoulutuksessa nostetaan selkeämmin esiin jokapäiväisiä suomalaiseen kulttuuriin liittyviä asioita, joita virkailija tai opettaja saattaa pitää itsestään selvyyksinä, mutta jotka toisesta kulttuurista tulleelle voivat olla tuntemattomia - ja nousta liiketoimintaa vaikeuttaviksi.

Liiketoiminnan kannalta tärkeää ja relevanttia kieli- ja kulttuuriosaamista on monenlaista. Siihen sisältyy ainakin liiketoimintasanastoon ja -kulttuuriin

liittyvä osaaminen, jota tarvitaan yritysten välisessä kanssakäymisessä. Relevanttiin kulttuuriosaamiseen kuuluu muun muassa suomalaisiin tapoihin ja perinteisiin, yhteiskunnan toimintaan sekä suomalaisiin arvoihin ja normeihin liittyvien asioiden tunteminen. Nämä tekijät vaikuttavat esimerkiksi asiakkaiden ostotottumuksiin.

4. Kannustetaan yrittäjäksi ryhtyviä kunnianhimoisiin hankkeisiin alusta asti. Maahanmuuttajan yritystoimintaa ei pitäisi nähdä ensisijaisesti itsensä työllistämisenä, vaan mahdollisesti kasvavan ja muitakin työllistävän yrityksen alkuna.

   Yritysmuodon valinta liittyy kasvuhakuisuuteen. Julkisissa neuvontapalveluissa ohjataan yksinyrittäjänä aloittava useimmiten perustamaan toiminimimuotoinen yritys esimerkiksi osakeyhtiön sijaan. Yritysmuodon olisi hyvä olla alusta lähtien sellainen, mikä on tarpeeksi joustava yrityksen kasvaessa ja missä vastuukysymykset ovat selkeät.

5. Hallinnon toimijoita kannustetaan arjen työssä ristiin oppimiseen toisilta toimijoilta yli sektori- ja hallinnon rajojen sekä aktiivisesti ohjaamaan maahanmuuttajia myös yrityspalveluiden pariin.

   Hallinnon yhteistyötä ja ristiin oppimista kehittämällä on samalla mahdollista saavuttaa nykyistä saumattomampi ja asiakaslähtöisempi palveluketju eri palvelutarjoajien välillä. Yksinkertaisesti tämä voi tarkoittaa erilaisia keinoja kohdata, vaihtaa tietoa ja toimia yhdessä arjen työtehtävissä.

6. Varmistetaan, että maahantulijoiden lupa-asioiden käsittely etenee joustavasti ja nopeasti eikä muodostu yrittämisen tai työllistymisen hidasteeksi.

7. Yrityspalveluja tarjoavien viranomaisten osaamista eksoottisten ideoiden tunnistamisessa vahvistetaan.

   Kyse ei niinkään ole neuvojien ammattitaidosta, vaan heidän rohkeudesta ylittää oma mukavuusalueensa neuvontatyössä sekä kyvystä tarkastella totutusta poikkeavia liikeideoita. Tällä tavoin maahanmuuttajan yrittäjyys mahdollisesti kiinnittyisi aiempaa voimakkaammin yrittäjän kulttuurisiin erityispiirteisiin tarjoten yritystoiminnalle ainutlaatuisen kilpailuedun.

Yrityspalvelujen saavutettavuuden ja hyödynnettävyyden parantaminen

Selvityksemme perusteella maahanmuuttajayrittäjät eivät aktiivisesti hyödynnä yrityspalvelujärjestelmää, koska eivät tunne sitä riittävästi. Kuitenkin juuri maahanmuuttajayrittäjät tarvitsevat yrityspalveluita, koska heidän kansallisen

lainsäädännön tuntemuksensa tai verkostonsa kantaväestön keskuudessa saattavat olla puutteelliset. Tietoutta suomalaisesta yrityspalvelujärjestelmästä ja sen toimivuudesta tulee lisätä maahanmuuttajien keskuudessa. Ei ole perusteltua tuottaa maahanmuuttajayrittäjille erikseen suunnattuja yrityspalveluita saatikka palveluorganisaatioita, vaan pitää huolta siitä, että maahanmuuttajayrittäjät tietävät julkisen yrityspalvelujärjestelmän olemassa olosta ja palveluista ja kykenevät niitä halutessaan hyödyntämään. Kyse on siis ennen muuta nykyisten palvelujen kohdennetusta markkinoinnista maahanmuuttajayrittäjille. Seuraavaksi esitämme kehitysehdotuksia, joiden avulla voidaan parantaa yrityspalvelujen saavutettavuutta ja hyödynnettävyyttä maahanmuuttajien – niin yrittäjyydestä kiinnostuneiden maahanmuuttajien kuin potentiaalisten ja toimivien maahanmuuttajayrittäjien – keskuudessa.

Kehitysehdotukset:

8. Lisätään Yritys-Suomi palvelun markkinointia, saavutettavuutta ja hyödynnettävyyttä maahanmuuttajien keskuudessa

- **a)** kehittämällä viestintää ja tiedottamalla Yritys-Suomen tarjoamista palveluista varhaisessa vaiheessa jo esimerkiksi kotouttamispalveluiden, kielikurssien ja työnhaun yhteydessä.
- **b)** tuomalla maahanmuuttajayrittäjät esiin Yritys-Suomi –palvelussa palvelutarpeineen ja niihin ratkaisun löytäneinä esimerkiksi erilaisten yritystapausten muodossa. Yritystapausten kautta voidaan avata ja havainnollistaa myös maahanmuuttajayrittäjien moninaisuutta ja maahanmuuttotaustaan liittyviä vahvuuksia ja kilpailuetuja.
- **c)** kanavoimalla kokemusten vaihtoa sosiaaliseen mediaan tai chat-sivustoille tai vaihtoehtoisesti integroimalla sosiaalisen median elementtejä nykyistä vahvemmin Yritys-Suomi -sivustoon.

Yritys-Suomeen liitettävät yritystapaukset tarjoavat oppimismahdollisuuksia myös maahanmuuttajien kanssa toimiville viranomaisille, joille yrityspalvelut ovat vieraita.

Verkottuminen ja luottamuksen rakentaminen

Selvityksemme perusteella maahanmuuttajayrittäjät kokevat yrityksensä menestymismahdollisuudet suotuisina silloin, kun heidän yritystoimintansa nähdään olevan luonteva osa suomalaista yhteiskuntaa ja heidät nähdään yrittäjinä muiden yrittäjien tavoin. Yksinkertaistaen: he ovat nimenomaan yrittäjiä, eivät maahanmuuttajayrittäjiä. Maahanmuuttajayrittäjät ovat heterogeeninen ryhmä, jonka eristäminen kantaväestöstä ja näiden yrittäjyydestä ei ole tarkoituksenmukaista – pikemminkin päinvastoin: maahanmuuttajayrittäjät tulisi saada osaksi kantaväestön yrittäjyysyhteisöjä ja yrittäjyyttä. Esimerkiksi tiimiyrittäminen kantaväestöön kuuluvien kanssa yhdistää erilaiset kulttuuriset taustat ja samalla saadaan hyödynnettyä suomalaisten yrittäjien ymmärrys esimerkiksi liiketoimintaympäristöstä, asiakkaiden ostotottumuksista ja yrityspalvelujärjestelmästä. Toisaalta maahanmuuttajayrittäjien

kulttuurinen erilaisuus on ymmärrettävä voimavarana ja kenties jopa liiketoiminnan kilpailuedun lähteenä. Seuraavassa esitämme kehitysehdotuksia, joiden avulla maahanmuuttajayrittäjät voivat verkottua yrittäjyyttä palvelevalla tavalla ja rakentaa yrittäjyydessä tarvittavaa luottamusta asiakkaisiin, muihin yrittäjiin ja valtiovaltaan. Näiden osalta TE-hallinnon on hyödyllistä pohtia, missä määrin TE-hallinto voi ottaa aktiivista tai katalysoivaa roolia verkostoja ja luottamusta rakennettaessa.

Kehitysehdotukset:

9. Yrittäjäjärjestöjä ja yhdistyksiä kannustetaan ottamaan maahanmuuttajayrittäjät aktiivisesti mukaan yrittäjien palvelutarpeita vastaavaan toimintaan – vastaavasti maahanmuuttajayrittäjiä kannustetaan mukaan yrittäjälähtöisiin bottom up -tyyppisiin hankkeisiin ja toimintaan.

10. Maahanmuuttajayrittäjät tuodaan osaksi toiminnassa olevia alueellisia ja paikallisia yritystoimintaa edistäviä verkostoja ja yhteistyöfoorumeita (esim. yrityskummit, maakunnalliset yritysrekisterit) ja näin kannustetaan ja tuetaan jo toimivien yritysten kasvua sekä maahanmuuttajayrittäjien ja kantasuomalaisten yrittäjien yhteistyötä.

11. Mietitään paikallisella tasolla keinoja, joilla ulkomaalaiset tutkinto-opiskelijat saadaan innostumaan yrittäjyydestä.

Start up -tyyppisen yrittäjyyden ympärille on yliopistopaikkakunnille syntynyt nuorten omia yrittäjyysyhteisöjä, joissa ulkomaiset tutkinto-opiskelijat ovat aktiivisesti mukana (esimerkiksi AaltoES, BoostTurku). Nämä yrittäjyysyhteisöt ovat ICT-painotteisia. Vastaavanlaista innostuneisuutta olisi herätettävä myös ICT ja teknologia-alojen ulkopuolella. TE-palvelujen ja oppilaitosten yhteistyötä lisäämällä saataisiin yrittäjyysvaihtoehtoa sekä alkavan yrittäjän palveluja tutummaksi opiskelijoille. Tämä voisi olla myös väylä kantasuomalaisten ja maahanmuuttajanuorten tiimiyrittäjyyden edistämiseen.

12. Tarjotaan yhteistyössä eri kumppaneiden kanssa yliopistojen ja oppilaitosten yrittäjyysyhteisöihin verrattavissa oleva verkottumisfoorumi jo aktiivisen opiskeluikänsä ohittaneille potentiaalisille yrittäjille. Oleellista tällaisessa foorumissa on yrittäjälähtöisyys. Kohtaamis- ja ideointipaikka voi olla esimerkiksi virtuaalinen tai kytkeytyä olemassa oleviin yrittäjyysklubeihin, -yhteisöihin tai yrittäjäyhdistyksiin.

Hieman vanhemmille, jo toimiville tai potentiaalisille maahanmuuttajayrittäjille ei start up -yhteisöjen tapaisia verkottumisfoorumeita ole tarjolla. Tässä yrittäjäjärjestöillä ja maahanmuuttajilla itsellään on tärkeä aloitteentekijän rooli.

13. Tunnistetaan osuuskuntamuotoisen yrittäjyyden mahdollisuudet maahanmuuttajille ominaisen yhteisöllisyyttä korostavan, mutta samalla myös vakavasti otettavan, ammattimaisen pienyrittäjyyden harjoittamisessa.

Monelle maahanmuuttajalle osuuskunta tarjoaa kulttuurisesti mielekkään ja yhteisöllisen tavan harjoittaa yrittäjyyttä ja yritystoimintaa sekä näin hyödyntää heidän sosiaalista pääomaansa. Suomessa osuuskuntamuotoinen yritystoiminta liitetään tyypillisesti joko suuriin kaupan ja finanssisektorin toimijoihin tai vaihtoehtoisesti varsin pienimuotoiseen, yhdessä toteutettavaan yrittäjyyteen, johon ei liity esimerkiksi merkittäviä kasvutavoitteita. Näin ollen rahoittajien suhtautuminen osuuskuntamuotoiseen yrittäjyyteen saattaa olla varauksellista.

Lopuksi

Maahanmuuttajayrittäjyyden edistäminen Suomessa ei tämän selvityksen valossa suoranaisesti edellytä uusia, erityisesti maahanmuuttajayrittäjille suunnattavia ja heille räätälöityjä yrityspalveluita. Nykyiset palvelut ovat riittävän kattavat, mutta maahanmuuttajayrittäjät eivät ole niistä tietoisia eivätkä siksi osaa niitä hyödyntää. Tähän voidaan vaikuttaa vahvistamalla maahanmuuttajien tietoisuutta Yritys-Suomi -palvelusta, jonka kautta maahanmuuttajat löytävät kaikki julkiset yrityspalvelut. Yritys-Suomi -palvelun sisältöä on suositeltavaa monipuolistaa siten, että maahanmuuttaja kokee sen paremmin omakseen. Luonnollisesti myös nykyisiä palveluita on syytä kehittää.

Julkisia palveluita enemmän maahanmuuttajayrittäjät kaipaavat yhteistyötä ja verkottumista kantaväestön keskuudessa. Kyse on pitkälti yritystoiminnassa tarvittavan luottamuksen ja uskottavuuden rakentamisesta. Tällaista toimintaa ja verkottumista on vaikeaa, ellei peräti mahdotonta, ohjata julkisen vallan toimin, vaan keskeisiä toimijoita ovat yrittäjät itse. Oleellista on, että maahanmuuttajat löytävät tiensä kantaväestön keskuuteen ja integroituvat osaksi yrittäjä-vertaisiaan, ei niinkään osaksi maahanmuuttaja-vertaisiaan. Palveluita tarjoavien julkisten, yksityisten ja III-sektorin tahojen on hyvä pitää tämä mielessään palveluita suunnitellessaan ja organisoidessaan.

Suomeen tulevan maahanmuuttajan ensikontakti viranomaiseen harvoin liittyy yrittäjyyteen tai yritystoimintaan. Tietoisuus yrittäjyyden mahdollisuuksista ja yrityspalveluiden hyödyistä hyvin varhaisessa saattaisivat kuitenkin helpottaa maahanmuuttajan kotouttamista ja työllistymistä. Tässä viranomaisten yhteistyöllä ja ristiin oppimisella on merkittävä rooli.

Suomalainen yrityspalvelujärjestelmä tarjoaa maahanmuuttajien yrittäjyydelle hyvät lähtökohdat, mutta se ei vielä takaa heidän tehokasta integroitumista osaksi suomalaista yrittäjyyttä ja yrittäjäkenttää. Ei ole ongelmatonta kehittää keinoja, jotka edesauttavat aktiivisen ja tasa-arvoisen roolin löytymistä yrittäjänä toimiville maahanmuuttajille. Kuten selvityksemme osoittaa, se on kuitenkin mahdollista ja hyödyttää sekä maahanmuuttajayrittäjiä että yhteiskuntaa.

Lähteet

Aaltonen, S. & Akola, E. (2012) Lack of trust – the main obstacle for immigrant entrepreneurship? Paper presented at 17th Nordic Conference on Small Business Research, Helsinki, Finland, May 23–25, 2012.

Bauder H. (2006) Labor Movement: How Migration Regulates Labor Markets, Oxford University Press, Oxford and New York.

Bennett, R. & Robson, P. (2005) The Advisor-SME Client Relationship: Impact, Satisfaction and Commitment. Small Business Economics Vol. 25, 255–271.

Blackburn R., Smallbone D., Kitching J, Bednell T. and Pardo A. (2008) Community-based Business Advice: Evidence, Practice and Sustainability, konferenssiesitelmä esitetty 31st ISBE National Research and Policy Conference, Belfast.

Blanchflower, D.G., Levine, P.B. & Zimmerman, D.J. (2003) Discrimination in the Small-Business Credit Market. The Review of Economics and Statistics, Vol. 85 (4), 930–943.

Bloigu, K. (2014) Yrittäjänä Suomessa. Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksia. Ajatushautomo Magma, Gravity.

Bollingtoft, A. (2012) The Bottom-up Business Incubator: Leverage to Networking and Cooperation Practices in a Self-generated, Entrepreneurial-enabled Environment. Technovation, Vol 32 (5), 304–315.

Chao, G. T., Waltz, P. M. & Gardner, P. D. (1992) Formal and informal mentorship: A comparison on mentoring functions and contrast with nonmentored counterparts. Personnel Psychology, Vol. 45, 619–636.

Chatterji, A., Glaeser, E. & Kerr, W. (2013) Clusters of Entrepreneurship and Innovation. Working Paper 13-090, Harvard Business School.

Collins, J. (2003) Cultural diversity and entrepreneurship: policy responses to immigrant entrepreneurs in Australia. Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal, Vol. 15 (2), 137–149.

Davidsson, P. & Honig, B. (2003) The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. Journal of Business Venturing, Vol. 18 (3), 301–331.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (2014) Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen internetsivusto osoitteessa: www.ely-keskus.fi, haettu 11.8.2014.

Eronen, A., Härmälä, V., Jauhiainen, S., Karikallio, H., Karinen, R., Kosunen, A., Laamanen, J.-P. & Lahtinen, M. (2014) Maahanmuuttajien työllistyminen. Taustatekijät, työnhaku ja työvoimapalvelut. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja, Työ ja yrittäjyys 6/2014. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Euroopan talous- ja sosiaalikomitea (2012) Maahanmuuttajayrittäjien panos EU:n talouteen. Euroopan talous- ja sosiaalikomitean lausunto. SOC/449.

Finnvera (2014) Finnveran internetsivusto osoitteessa: www.finnvera.fi, haettu 11.8.2014.

Finnveran vuosikertomus 2013 (2013). Osoitteessa: http://annualreport2013.finnvera.fi/, haettu 22.12.2014.

Hämäläinen, P. (2014) Yritykset ja yrittäjät Suomessa. Teoksessa Yrityskatsaus (2014). Murroksia ja uudistumista. Työ- ja elinkeinoministeriö, Kilpailukyky 39/2014. Edita Publishing, Helsinki, 118–147.

Heinonen, J. & Hytti, U. (2007) An analysis of differences and similarities between native and non-native Finnish entrepreneurs and the need for support in these groups. Paper presented in the 19th Nordic Academy of Management Conference in Bergen, Norway, the 9th-11th August, 2007.

Heinonen, J. & Hytti, U. (2008) IPREG Country Report, Finland. Analysis of Entrepreneurship and Innovation Policy in Finland, Turku School of Economics.Business Research and Development Centre, Electronic Publication E1/2008.

Heinonen, J. (2010) Maahanmuuttajayrittäjät ja vastuullinen liiketoiminta. Kokemuksia, käsityksiä ja käytäntöjä.Web reports 65. Siirtolaisuusinstituutti. Osoitteessa: http://www.migrationinstitute.fi/pdf/webreports65.pdf, haettu 22.4.2014.

Hjerm, M. (2004) Immigrant Entrepreneurship in the Swedish Welfare State. Sociology, Vol. 38 (4), 739–756.

Infopankki (2014) Tarvitsenko oleskeluluvan Suomeen? Osoitteessa: http://www.infopankki.fi/fi/muutto-suomeen/tietoa-suomeen-muuttajalle/tarvitsenko-oleskeluluvan-suomeen, haettu 17.12.2014.

Jaanu; A-M. (2014) Uudet yritysten kehittämispalvelut antavat pk-yrityksille siivet. Teoksessa Yrityskatsaus (2014). Murroksia ja uudistumista. Työ- ja elinkeinoministeriö, Kilpailukyky 39/2014. Edita Publishing, Helsinki, 90–98.

Jäppinen, T. (2011) Kunta ja käyttäjälähtöinen innovaatiotoiminta. Kunnan ja kuntalaisen vuorovaikutus palveluja koskevassa päätöksenteossa ja niiden uudistamisessa. Acta väitöskirja. Acta Electronica Universitatis Tamperensis 1154. Suomen Kuntaliitto, Helsinki.

Johnson S. and Smallbone D (2003) Support for Minority Entrepreneurs in Europe: Specialist Agencies or Mainstream Provision? teoksessa Watkins D (toim.) Annual Review of Progress in Entrepreneurship, European Foundation for Management Development (EFMD), 235-250.

Joronen, T. & Ali, A.A. (2000) Maahanmuuttajien yritystoiminta Suomessa 1990-luvulla. Teoksessa Marja-Liisa Trux (toim.) Aukeavat ovet - kulttuurien moninaisuus Suomen elinkeinoelämässä. Sitra. WSOY, Helsinki.

Joronen, T. (2012) Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa. Helsingin kaupunki, Tietokeskus. Tutkimuksia 2/2012. Edita Prima, Helsinki.

Katila, S. & Wahlbeck, Ö. (2011) The role of (transnational) social capital in the start-up processes of immigrant businesses: The case of Chinese and Turkish restaurant business in Finland. International Small Business Journal, Vol.30 (3), 294-309.

Kerr, W.R. (2010) Breakthrough inventions and migrating clusters of innovation. Journal of Urban Economics, Vol. 67 (1), 46–60.

Kibler, E., Wainwright, T., Kautonen, T. & Blackburn, R.A. (2012) (Work)life after work?: Older Entrepreneurship in London - Motivations and Barriers. Small Business Research Centre, Kingston University, London.

Kotouttaminen.fi (2014) Kotouttaminen.fi internetsivusto osoitteessa: www.kotouttaminen.fi, haettu 22.12.2014.

Kram, K. E. (1983) Phases of the Mentor Relationship. Academy of Management Journal, Vol. 26 (4), 608–625.

Laasonen, V., Ranta, T. & Uitto, A. (2012) Julkiset yrityspalvelut alueilla. Julkiset yrityspalvelut alueilla. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja, Innovaatio 45/2012. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Laiho, T. (2014a) Starttirahajärjestelmän tilastokatsaus. Julkaisematon kalvosarja, Työ- ja elinkeinoministeriö.

Laiho, T. (2014b) TE-palvelut aloittavalle yrittäjälle. Julkaisematon kalvosarja 10.12.2014, Työ- ja elinkeinoministeriö.

Laki julkisesta työvoima- ja yrityspalvelusta (916/2012). Finlex-tietokanta osoitteessa: http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2012/20120916, haettu 22.4.2014.

Laki kotoutumisen edistämisestä (1386/2010). Finlex-tietokanta osoitteessa: http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/, haettu 22.4.2014.

Laki kotoutumisen edistämisestä annetun lain muuttamisesta (919/2012). Finlex-tietokanta osoitteessa: http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2012/20120919, haettu 22.12.2014

Lee, N. (2014) Migrant and ethnic diversity, cities and innovation: Firm effects or city effects? Journal of economic geography, DOI: 10.1093/jeg/lbu032.

Lith, P. (2011) Maahanmuuttajayrittäjyys Uudellamaalla. Raportti ulkomaalaistaustaisten yritysten määrästä, toimialasta ja yrittäjien kansallisesta taustasta. Uudenmaan liiton julkaisuja E116. Osoitteessa http://www.uudenmaanliitto.fi/modules/publishbank/julkaisupankki_files/533_Maahanmuuttajayrittajyys_Uudellamaalla_E116_-_2011.pdf, haettu 29.9.2014.

Lähdesmäki, M. & Savela, T. (2006) Tutkimus maahanmuuttajien yrittäjyyskoulutuksen vaikuttavuudesta. Case Pro Maahanmuuttajayrittäjyys -koulutus. Siirtolaisinstituutti, Web Reports No. 19, osoitteessa http://maine.utu.fi/pdf/webreports19.pdf, haettu 1.11.2014.

Maahanmuuttovirasto (2014). Maahanmuuttoviraston internetsivusto osoitteessa: www.migri.fi, haettu 22.12.2014

Maahanmuuttoviraston tilastokatsaus 2013 (2014) Oleskeluluvat 1.1.–31.12.2013. Osoitteessa http://www.migri.fi/download/50381_Tilastokatsaus_Oleskeluluvat_2013_pdf.pdf?e11614787ac5d188, haettu 28.11.2014.

Masurel, E., Nijkamp, P. & Vindigni, G. (2004) Breeding places for ethnic entrepreneurs: a comparative marketing approach. Entrepreneurship & Regional Development, Vol. 16, 77– 86.

Melin, K. & Melin, K. (2012) Yrittäjyys maahanmuuttajien integroitumisen keinona Pohjanmaalla. Aalto-yliopiston julkaisusarja Crossover 24/2012. Unigrafia Oy, Helsinki.

Nahapiet, J. & Ghoshal, S. (1998) Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. Academy of Management Review, Vol. 23 (2), 242–266.

Naisyrittäjyyskeskus ry (2014) Naisyrittäjyyskeskuksen internetsivut osoitteessa: http://www.naisyrittajyyskeskus.fi/, haettu 22.12.2014.

Nathan, M. (2015) After Florida: Towards an economics of diversity. European Urban and Regional Studies, Vol. 22 (1), 3-19.

Nijkamp, P., Poot, J. & Sahin, M. (eds.) (2012) Migration Impact Assessment: New Horizons. Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

OECD (2013) International Migration Outlook 2013, OECD Publishing. Osoitteessa http://www.oecd.org/els/mig/imo2013.htm, haettu 22.4.2014.

Oliveira, C.R. (2007) Understanding the diversity of immigrant entrepreneurial strategies in Dana, L-P. (2007) Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-evolutionary View on Resource-Management. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 61-82.

Pääministeri Jyrki Kataisen hallituksen ohjelma 2011 (2011) Valtioneuvoston kanslia. Osoitteessa http://valtioneuvosto.fi/hallitus/hallitusohjelma/pdf/fi.pdf, haettu 22.4.2014.

Palm, J & Groop, T. (2013) Seudullinen yrityspalveluverkosto kattaa koko maan. Teoksessa Yrityskatsaus (2013). Näkökulmia elinkeinopolitiikkaan, yrityksiin ja yrittäjyyteen. Työ- ja elinkeinoministeriö, Kilpailukyky 25/2013. Edita Publishing, Helsinki, 61-64.

Pietarinen, Matti (2012) Yritystukiselvitys. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Innovaatio 7/2012. Työ- ja elinkeinoministeriö, Helsinki. Osoitteessa www.tem.fi/files/32573/TEMjul_7_2012_web.pdf, haettu 25.2.2013.

Portes , A. (1998) Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology, Vol. 24, 1-24.

Ram, M. & Smallbone, D. (2003) Policies to support ethnic minority enterprise: the English experience. Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal, 15(2), 151-166.

Ram, M., Smallbone, D., Deakins, D. & Jones, T. (2003) Banking on 'break-out': Finance and the development of ethnic minority businesses. Journal of Ethnic and Migration Studies, Vol. 29 (4), 663-681.

Rath, J. (2011) Promoting ethnic entrepreneurship in European cities. Eurofound. Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Razin, E. (2002) The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs (Conclusion). International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol. 8 (1/2),162–167.

Rikama, S. (2014) Onko kasvavista mikroyrityksistä talouskasvun vauhdittajiksi? Teoksessa Yrityskatsaus (2014). Murroksia ja uudistumista. Työ- ja elinkeinoministeriö, Kilpailukyky 39/2014. Edita Publishing: Helsinki, 44–53.

Rissanen, R. & Saalasti, M. (2010) Maahanmuuttajayrittäjyys - keino työllistyä. Opinnäytetyö. Saimaan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta.

Sandelin, R. (2014) Russian immigrant entrepreneurship in Finland. Narratives of eight Russian immigrant entrepreneurs. Jyväskylä studies in business and economics 143. University of Jyväskylä, Jyväskylä.

Sarvimäki, M. (2010) Maahanmuuton taloustiede: lyhyt johdatus. Kansantaloudellinen aikakauskirja, Vol. 106 (3), 253-270.

Starttirahaa hakeneiden rekisteriaineisto (2014) Työ- ja elinkeinohallinnon henkilörekisteristä poimittu kokonaisotos vuosina 2009-2014 starttirahaa hakeneista Suomen ulkopuolella syntyneistä henkilöistä.

Suomen Kuntaliitto (2014). Kuntien yrityspalvelut. Osoitteessa: http://www.kunnat.net/fi/asiantuntijapalvelut/aek/elinkeinopolitiikka/yrityspalvelut/Sivut/default.aspx, haettu 22.12.2014.

Suomen Uusyrityskeskukset ry (2014a) 6000 uutta yritystä. Lehdistötiedote 5.11.2014. Osoitteessa: http://www.uusyrityskeskus.fi/6000-uutta-yritysta, haettu 22.12.2014.

Suomen Uusyrityskeskukset ry (2014b). Suomen uusyrityskeskusten internetsivusto osoitteessa: www.uusyrityskeskus.fi, haettu 11.8.2014.

Teixeira, C., Lo L. & Truelove, M. (2007) Immigrant entrepreneurship, institutional discrimination, and implications for public policy: a case study in Toronto. Environment and Planning C: Government and Policy, Vol. 25 (2), 176-193.

TEM (2014a) Kotouttamispalvelut. Osoitteessa: https://www.tem.fi/tyo/maahanmuuttajien_kotouttaminen/kotouttamispalvelut, haettu 22.12.2014.

TEM (2014b) Seudulliset yrityspalvelut. Osoitteessa: http://www.tem.fi/yritykset/yritysten_kehittaminen/seudulliset_yrityspalvelut, haettu 22.12.2014.

TEM (2014c) Työ- ja elinkeinoministeriön ohje julkisesta työvoima- ja yrityspalvelusta annetun lain ja asetuksen soveltamisesta, TEM/566/00.03.05.02/2014. Osoitteessa: http://www.finlex.fi/data/normit/41735-286289Ty___ja_elinkeinoministeri_n_0114695272.pdf, haettu 22.12.2014.

TEM (2014d) Yritys-Suomi -palveluiden kehittäminen. Osoitteessa: http://www.tem.fi/yritykset/yritysten_kehittaminen/yritys-suomi-palveluiden_kehittaminen, haettu 23.1.2014.

TE-palvelut (2014a) Starttiraha. Osoitteessa: http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html, haettu 11.8.2014

TE-palvelut (2014b) Yrittäjälle. Osoitteessa: http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/index.html, haettu 11.8.2014.

Tilastokeskus (2014a) Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. StatFin-tietokanta. Osoitteessa http://pxweb2.stat.fi/database/StatFin/databasetree_fi.asp, haettu 22.4.2014.

Tilastokeskus (2014b) Työssäkäyntitilasto. StatFin-tietokanta. Osoitteessa http://pxweb2.stat.fi/database/StatFin/databasetree_fi.asp, haettu 22.4.2014.

Tilastokeskus (2014c) Väestörakennetilasto. StatFin-tietokanta. Osoitteessa http://pxweb2.stat.fi/database/StatFin/databasetree_fi.asp, haettu 22.4.2014.

VATT (2014) Maahanmuuttajien integroituminen Suomeen. VATT-analyysi 1-2014, Edita Prima Oy, Helsinki.

Vento, V. (2014) Joukkorahoitus uutena yritysrahoituksen väylänä. Teoksessa Yrityskatsaus (2014). Murroksia ja uudistumista. Työ- ja elinkeinoministeriö, Kilpailukyky 39/2014. Edita Publishing, Helsinki, 54-60.

Verohallinto (2014). Verohallinnon internetsivusto osoitteessa: www.vero.fi, haettu 11.8.2014.

Volery, T. (2007) Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework, in Dana, L.-P. (Ed.), Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Evolutionary View on Resource Management, Edward Elgar Publishing, Northampton, MA, 30–41.

Voutilainen, P. (2001) Uusien yritysten taustat ja syntyprosessit. Kauppa- ja teollisuusministeriö, elinkeino-osasto, Edita, Helsinki.

Wahlbeck, Ö. (2007) Work in the kebab economy: A study of the ethnic economy of Turkish immigrants in Finland. Ethnicities, Vol 7(4), 543-563.

Waldinger, R., Aldrich, H. & Ward, R. (1990) Opportunities, group characteristics and strategies, teoksessa Waldinger, R. ym. (toim.), Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies, Sage, London, 13- 48.

Welter, F. & Kautonen, T. (2005) Trust, Social Networks and Enterprise Development: Exploring Evidence from East and West Germany. International Entrepreneurship and Management Journal, Vol. 1, 367–379.

Yhdenvertaisuuslaki (21/2004). Finlex-tietokanta. Osoitteessa: http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/, haettu 22.4.2014.

Yrittäjyyskatsaus (2014) Työ- ja elinkeinoministeriö, Työ ja yrittäjyys 46/2012, Edita Publishing, Helsinki.

YritysHelsinki (2014) YritysHelsingin internetsivusto osoitteessa: www.yrityshelsinki.fi, haettu 22.12.2014.

Yrityskatsaus (2013) Näkökulmia elinkeinopolitiikkaan, yrityksiin ja yrittäjyyteen. Työ- ja elinkeinoministeriö, Kilpailukyky 25/2013, Edita Publishing, Helsinki.

Yrityskatsaus (2014) Murroksia ja uudistumista. Työ- ja elinkeinoministeriö, Kilpailukyky 39/2014. Edita Publishing: Helsinki.

Yritys-Suomi (2014) Yritys-Suomen internetsivusto osoitteessa: www.yrityssuomi.fi, haettu 22.12.2014.

Yritysten kehittämispalvelut (2014) ELY-keskusten yritysten kehittämispalvelujen internetsivusto osoitteessa: http://www.yritystenkehittamispalvelut.fi/, haettu 1.12.2014.

Liite 1

Haastattelujen teemat aineistossa 1

1. Kerro itsestäsi
   - Syy maahanmuuttoon?
     - taloudellinen tai sosiaalinen dislokaatio,
     - perheen yhdistäminen,
     - koulutus,…
     - miksi Suomeen?
   - Onnistumiset / Saavutukset?
     - sosio-ekonominen status
     - perheen kokemukset yrittäjyydestä
     - koulutus
     - taidot
     - aiempi työkokemus
     - kokemus yrittäjyydestä
   - Haasteet / Ongelmat?
     - oleskelu- ja työlupa
     - kielitaito
     - puutteet muussa osaamisessa
2. Kerro yrityksestäsi
   - Miksi perustit juuri tällaisen yrityksen ja tälle paikkakunnalle?
   - Olitko työssä vai työtön, kun perustit yrityksen?
   - Tulevaisuuden suunnitelmat? Aiotko kasvattaa yrityksen toimintaa?
   - Ketkä ovat yrityksesi ensisijaisia asiakkaita? Suomalaiset, maahanmuuttajat? Minkä maalaiset?
3. Kerro mitkä asiat auttoivat sinua eniten yrityksen perustamisessa? Mistä sait tietoa, rahoitusta, henkistä tukea?
   - Perheen, ystävien, etnisen yhteisön jne. kokemukset yrittäjyydestä kohdemaassa
   - Ulkopuolinen tuki (taloudellinen, informaatio)
   - Oletko kohdannut ennakkoluuloja asiakkaiden, liikekumppanien tai viranomaisten taholta?
4. Millä tavoin yrittäjänä toimiminen Suomessa eroaa yrittäjänä toimimisesta synnyinmaassasi? Onko Suomi yrittäjälle hyvä maa yrittää? Miksi?
5. Kuinka helppoa maahanmuuttajien on mielestäsi menestyä yrittäjänä? Onko roolimalleja? Ennakkoluulot? Byrokratia? Mahdollisuus saada tukea? Verotus, säädökset?
6. Millaisia neuvoja antaisit maahanmuuttajalle, joka harkitsee yrittäjäksi ryhtymistä?
7. Jos perustaisit nyt uuden yrityksen, niin tekisitkö jotain toisin?

Liite 2

Vastaajien taustatiedot aineistossa 1

Henkilötiedot			
Nimesi			
Yrityksen nimi			
Osoite			
Puhelinnumero			
Sähköpostiosoite			
Ikäsi (ympyröi sopivin vaihtoehto)	18–25 25–45 45–60 60+	Sukupuolesi	Mies Nainen
Missä maassa olet syntynyt?			
Kuinka pitkään asuit syntymämaassasi?			
Kuinka pitkään olet asunut Suomessa?			
Missä muissa maissa olet asunut ennen saapumistasi Suomeen? [ole hyvä ja luetteloi maat]	Maa		Vuosien lukumäärä

Koulutus Ole hyvä ja kerro ylimmästä tutkinnosta, jonka olet suorittanut			
Onko sinulla yleissivistävä akateeminen koulutus? (esim. korkeakoulu tai ammattikorkeakoulututkinto, opettajan pätevyys tms.)	Kyllä / Ei	Miltä alalta? (esim. humanistiselta alalta, sosiaalitieteistä, taloustieteistä)	
Minä vuonna se on myönnetty?	19-- 20--	Missä maassa suoritit tutkintosi?	
Onko sinulla ammattiin valmistava korkea-asteen tutkinto (esim. lääkärin tutkinto, juristin tutkinto, sairaanhoitajan tutkinto)	Kyllä / Ei	Minkä ammatin tutkinto?	
Minä vuonna se on myönnetty?	19-- 20--	Missä maassa suoritit tutkintosi?	
Onko sinulla ammattitutkinto (esim. lvi, ravintola-ala, tekninen ala, terveydenhoitoala)	Kyllä / Ei	Minkä ammatin tutkinto?	
Ammatillinen tutkinto Minä vuonna myönnetty?	19-- 20--	Missä maassa suoritit tutkintosi?	

Taustatietoja	
Minkä alan yritys sinulla on?	
Kuinka kauan sinulla on ollut tämä yritys?	
Kuinka monta työntekijää yrityksessäsi on?	
Kuinka monta oman perheenjäsentä työllistät yrityksessäsi?	
Mitä ammattia harjoitit ennen kuin perustit yrityksen?	
Onko tämä ensimmäinen yrityksesi?	
Jos sinulla on ollut aikaisemmin yritys tai yrityksiä, voitko kertoa lyhyesti, missä maassa, kuinka pitkään ja minkä alan yrityksiä nämä olivat.	
Onko joku lähiperheeseesi kuuluva (vanhempi, veli, sisar, isovanhempi) perustanut oman yrityksen?	
Kuka tai ketkä?	
Ovatko yrityksesi asiakkaat pääasiassa kanssasi samaan etniseen yhteisöön kuuluvia?	
Lähetätkö rahaa synnyinmaahasi? (Kyllä/Ei)	

Liite 3

Yrittäjähaastattelut aineistossa 2

Yrittäjän taustatiedot:

- Missä maassa olet syntynyt?
- Kuinka kauan olet ollut Suomessa?
- Kuinka vanha olet?
- (sukupuoli?) – [ei kysytä, havainnoidaan]
- Mikä koulutus sinulla on (lähtömaassa/Suomessa/muualla)?
- Miksi tulit Suomeen?
- Koostuuko tuttavapiirisi ensisijaisesti suomalaisista, itsesi kanssa samaa etnistä alkuperää olevista vai keistä?

Yrityksen taustatiedot:

- Mitä yrityksesi tekee? [tätä kautta saadaan tietoon myös toimiala]
- Koska se on perustettu? Koska sen toiminta on aloitettu?
- Missä yritys toimii?
- Kuinka paljon yrityksessä on työntekijöitä?
- Onko yrityksellä aikeita rekrytoida lisää työntekijöitä seuraavan 3 vuoden aikana?
- Miksi?
- Paljonko yrityksen liikevaihto oli viime vuonna (noin)?

Yritystoiminta/Yritystoiminnan perustaminen

- Mitä teit ennen yrittäjäksi ryhtymistä? (palkkatyö/yrittäjyys/koulutus; Suomessa/muualla)
- Miksi perustit/hankit yrityksen?
- Miten keksit oman yrityksesi liikeidean?
- Liittyykö liikeideasi jollain tapaa omaan osaamiseesi? Miten?
- Mikä on yrityksen yritysmuoto? miksi päädyit juuri siihen yritysmuotoon?
- Ovatko franchising- ja osuuskuntayrittäjyys sinulle tuttuja? Kiinnostaisivatko ne sinua?
- Miten rahoitit yrityksen käynnistämisen?
- Miten rahoitit oman elämäsi yrityksen alkuvaiheessa?
- Kumppanuudet
  - Onko sinulla yhtiökumppaneita? Jos on, minkä maalaisia? Mistä/miten yhtiökumppanit löytyivät?

  - Millaisten yritysten kanssa yrityksesi toimii yhteistyössä (alihankinta, B-2-B asiakkuudet jne.)?
  - Onko sukulaisillasi tai ystävilläsi omia yrityksiä?
- Keistä yrityksesi asiakaskunta koostuu? (kantasuomalaiset - maahanmuuttajat)
- Mikä yrityksen pyörittämisessä on ollut parasta?
- Mikä yrityksen perustamisessa oli vaikeinta?
- Entä yrityksen alkutaipaleella?
- Mistä tuesta, avusta, neuvoista on ollut eniten apua yritystoiminnan alkutaipaleella?
  - keneltä sitä/niitä sait?

Julkiset palvelut

Seuraavaksi kysymme julkisten palvelujen ja rahoituksen käytöstä. Julkisilla palveluilla tarkoitamme esim. te-toimistojen, ELY-keskusten, kunnallisten yrityspalvelujen, uusyrityskeskusten, Finnveran, Tekesin, verottajan jne. jne. palveluja.

- Millaista julkista tukea olet saanut yrittäjäksi ryhtymiseen?
  - neuvontaa?
  - koulutusta?
  - starttirahaa?
  - lainaa?
  - lainatakuita?
  - muuta?
- Mistä?
- Oletko saanut yrityksen perustamisesta ja siihen liittyvistä tukimuodoista ja palveluista mielestäsi tarpeeksi tietoa? Mistä?
- Mitkä ovat kokemuksesi näistä palveluista?
- Tarkenna, perustele
- Oletko saanut apua jo olemassa olevan yritystoiminnan kehittämiseen? mistä organisaatiosta ja millaista tukea/apua?
- Entä yrityksestä luopumissuunnitelman tekemiseen?
- Mihin asioihin olet tyytyväinen saamissasi palveluissa?
- Mihin et?
- Mitä muuttaisit nykyisessä palvelutarjonnassa ja miten?
- millaisia muita (yksityisiä) yritystoimintaan liittyviä palveluja tai rahoituskeinoja olet käyttänyt?

Työ- ja elinkeinohallinnon palvelut (ELY-keskukset ja TE-toimistot)

- Oletko käyttänyt TE-toimiston/ELY-keskuksen palveluja yrittäjäksi ryhtyessäsi? Jos olet/mitä palvelua olet käyttänyt?

- Jos olet ollut TE-toimiston asiakkaana, niin miten ja missä vaiheessa asiakkuutta sinulle on tarjottu yrittäjyyttä työllistymisen vaihtoehtona?
- Oletko osallistunut TE-toimiston järjestämään uravalmennukseen/yrittäjäkoulutukseen? Oliko siitä hyötyä sinulle?
- Miten yrittäjäksi ryhtymistä on tuettu/kannustettu?
- Millaista ohjausta sait tai olisit kaivannut ennen päätöstä yrittäjäksi ryhtymisestä?
- Saitko tai olisitko tarvinnut palvelua muulla kuin suomen kielellä?
- Tunnetko Yritys-Suomi-verkkopalvelun? Oletko käyttänyt palvelua/saanut apua palvelusta yrityksen perustamisvaiheessa? Oletko käyttänyt esim. Oma Yritys-Suomi -palvelua?
- Olisitko toivonut henkilökohtaisempaa neuvontaa? Millaista?

Starttiraha (kysymykset sitä käyttäneille)

- Mistä sait tiedon starttirahamahdollisuudesta?
- Oliko starttirahan hakeminen ja siihen liittyvä kirjallinen materiaali (starttirahaesite) ymmärrettävä ja selkeä?
- Olivatko starttirahapäätös ja maksatukseen liittyvät ohjeistukset ymmärrettäviä?
- Oliko maksatuksen hakeminen ELY-keskuksesta sujuvaa?
- Miten kehittäisit starttirahajärjestelmää?
- Muita kommentteja?

Yrittäjyyden starttipaja nuorille (siellä olleille)

Milloin osallistuit kurssille?
- Mistä sait tietää kurssista?
- Minkälaisia asioita kurssilla käytiin läpi? Mitä asioita ei käyty kurssilla läpi?
- Miksi halusit osallistua kurssille?
- Mikä oli tärkeintä kurssissa?
- Minkälainen kurssi oli? Miten se toimi?
- Miten kehittäisit kurssia ja miltä osin se toimi erityisen hyvin?

Liite 4

Palveluntuottajahaastattelut aineistossa 2

Kysymykset käydään läpi soveltuvin osin.

Taustatiedot:

- Kerrotko itsestäsi, mitä työtä teet ja miten se liittyy maahanmuuttajien yrittäjyysneuvontaan
- Millaisia työnvälitys- ja yrityspalveluja sekä osaamisen kehittämispalveluja maahanmuuttajille tarjotaan ja mitä he käyttävät?
- Mikä on yrittäjyysneuvonnan suhde kotouttamiseen? Miksi? Millainen se pitäisi olla?

Maahanmuuttajien heterogeenisuus

- Millaisia erilaisia maahanmuuttajien asiakasryhmiä (esim. maahanmuuton syyn, osaamisen, työelämävalmiuksien, työllistyvyyden jne. osalta) tunnistatte jokapäiväisessä toiminnassanne?
- Miten asiakasprofiilit (tarjottavat ja käytetyt palvelut) eroavat erilaisissa maahanmuuttajaryhmissä?
- Millä tavalla asiakasryhmä/asiakasprofiili heijastuu tarjottaviin palveluihin?

Yrittäjyyteen ohjaaminen eri asiakasryhmissä

- Kuinka tiukasti ennalta suunnitelluista ”asiakkuuskanavista” (jos sellaisia on) pidetään kiinni, eli miten hyvin asiakasprofiili ennustaa tarjottavia palveluja?
- Keille suositellaan yrittäjyyttä työnhaun vaihtoehtona?
- Pitääkö osata itse hakeutua yrittäjyyteen vai tarjotaanko sitä aktiivisesti?
- Keille ko. vaihtoehtoa tarjotaan?
- Pyritäänkö jollain tapaa tunnistamaan työnhakijan osaaminen ja potentiaali yrittäjänä?
- Mikä on kokemukseenne perustuva mielikuva, millaisia ongelmia ja esteitä maahanmuuttajayrittäjät useimmiten kohtaavat yrityksen perustamisvaiheessa?
- Miten ne eroavat kantaväestöön kuuluvien yrittäjien kokemuksista?
- Mikä toimii hyvin nykyisissä alkaville maahanmuuttajayrittäjille suunnatuissa palveluissa?
- Miten kehittäisitte nykyisiä palveluja?

Maahanmuuttajanaisten yrittäjän ammattitutkinto

- Työt vs. yrittäjyys
  - Onko maahanmuuttajanaisten yrittäjän ammattitutkintokurssi naisten itsensä maksama vai onko ilmainen tai työvoimatoimiston maksama?

- Tärkein anti kursseissa?
  - Mitä ihmiset kurssista tuntuvat eniten saavan ja mitä jää saamatta?
  - Minkälaisia asioita kurssilla käydään läpi?
- Miksi naiset valitsivat nimenomaan yrittäjän ammattitutkintokurssien eivätkä yksittäisiä kursseja?
- Mikä on yrittäjyyskurssien merkitys? Millaiset kohderyhmät kursseilla on ja minkälaisia tavoitteita osallistujilla on?
- Minkälaisia osallistujia oli maahanmuuttajanaisten yrittäjän ammattitutkintokurssilla?
  - Taustat, kansallisuus, koulutus, ikä, toimiala

Mentorointi

- Millaisissa asioissa mentorit neuvovat yrittäjiä?
  - missä tilanteissa?
  - yrittäjyyden alku-, keski- vai loppuvaiheessa?
  - onko toimialalla eroja? pitääkö toisen toimiala tuntea?
  - osaamiseen liittyvät erot?
- Mentorin oma toimiala?
- Tarttuvuus/takertuvuus mentoriin? Onko siihen vaaraa ja jos on, miten sitä estetään?
- Onko mentorointi samaa kuin verkostoituminen?
  - Miksi on? Miksi ei? Miten ne eroavat toisistaan?
  - Vastaavatko erityyppisiin tarpeisiin?
- Oletko itse mentoroinut suomalaisia vai maahanmuuttajia? Missä suhteessa?
- Mentoroinnin painopiste: onko suomalaisten mentoroitavien toiveet erilaisia maahanmuuttajamentoroitaviin verrattuna?

Lisäksi II kierroksella:

Yrittäjähaastatteluiden kautta on noussut esiin seuraavia kehitysehdotuksia: mentorointi, englanninkieliset yrittäjäkurssit, tiimiyrittäjyys, positiivisten esimerkkien esiintuominen yms.

- Miten näet näiden toimivan oman organisaatiosi kannalta?

Liitetaulukko 1. Selvitystä varten haastatellut asiantuntijat

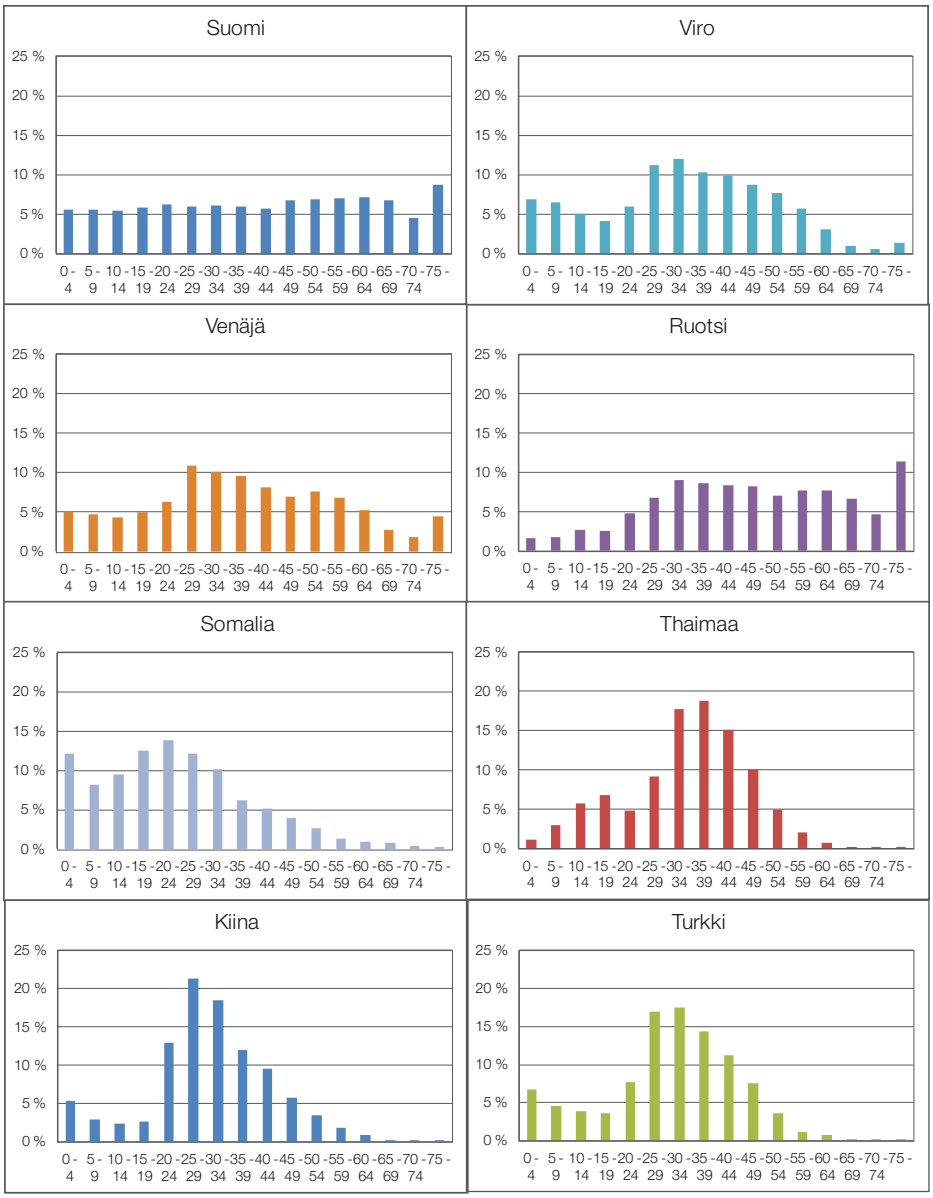
Organisaatio	Haastateltava
Pohjanmaan ELY-keskus	Maahanmuuttopäällikkö Hanna Auronen
Kaakkois-Suomen ELY-keskus	Asiantuntija Sari Federley
Pohjanmaan ELY-keskus	Yritystutkija Henrik Granqvist
Yrityspalvelukeskus Potkuri	Yritysneuvoja Pirkka Hyssälä
Uudenmaan TE-toimisto	Asiantuntija Katja Jyrkinen
Naisyrittäjyyskeskus ry	Vastuukouluttaja, mentori, näyttötutkintomestari Sointu Lanki
Uudenmaan TE-toimisto	Asiantuntija Maria Stenar
YritysHelsinki	Palvelupäällikkö Toivo Utso
Helsingin Yrittäjät	Kehittämispäällikkö Kaisa Välivehmas

Liitetaulukko 2. Työvoimaltaan suurimpien kansallisuusryhmien työmarkkina-asema sukupuolen mukaan (vuosi 2012)

Kansalaisuus	Suku-puoli	Työvoima	Koko väestö	Työvoi-ma % väes-töstä	Palkan-saajat	Yrittäjät	Työttö-mät	Yhteensä
Suomen	miehet	1 268 800	2 562 802	50 %	75 %	13 %	12 %	100 %
	naiset	1 252 453	2 668 361	47 %	85 %	6 %	8 %	100 %
Viron	miehet	12 268	19 589	63 %	81 %	7 %	12 %	100 %
	naiset	12 075	20 174	60 %	82 %	6 %	12 %	100 %
Venäjän	miehet	6 668	12 891	52 %	61 %	9 %	30 %	100 %
	naiset	7 791	17 292	45 %	54 %	6 %	40 %	100 %
Ruotsin	miehet	2 563	4 887	52 %	73 %	12 %	16 %	100 %
	naiset	1 617	3 525	46 %	79 %	8 %	14 %	100 %
Thaimaan	miehet	257	801	32 %	77 %	7 %	16 %	100 %
	naiset	2 919	5 230	56 %	58 %	13 %	29 %	100 %
Kiinan	miehet	1 442	3 079	47 %	77 %	15 %	7 %	100 %
	naiset	1 435	3 543	41 %	71 %	13 %	17 %	100 %
Iso-Britannian	miehet	2 057	3 119	66 %	72 %	14 %	14 %	100 %
	naiset	366	759	48 %	80 %	10 %	10 %	100 %
Turkin	miehet	1 942	2 954	66 %	48 %	30 %	21 %	100 %
	naiset	382	1 318	29 %	28 %	10 %	62 %	100 %
Saksan	miehet	1 377	2 328	59 %	77 %	13 %	10 %	100 %
	naiset	805	1 578	51 %	82 %	8 %	9 %	100 %
Irakin	miehet	1 631	3 852	42 %	26 %	8 %	66 %	100 %
	naiset	492	2 067	24 %	8 %	0 %	91 %	100 %
Somalian	miehet	1 181	3 918	30 %	42 %	1 %	57 %	100 %
	naiset	722	3 550	20 %	20 %	0 %	80 %	100 %
Intian	miehet	1 256	2 511	50 %	88 %	6 %	6 %	100 %
	naiset	438	1 519	29 %	68 %	3 %	29 %	100 %
Puolan	miehet	1 042	1 662	63 %	86 %	5 %	9 %	100 %
	naiset	609	1 224	50 %	74 %	5 %	22 %	100 %
Vietnamin	miehet	794	1 561	51 %	71 %	6 %	24 %	100 %
	naiset	789	1 784	44 %	66 %	6 %	28 %	100 %
Ent. Serbian ja Montenegron	miehet	1 003	1 734	58 %	63 %	10 %	27 %	100 %
	naiset	408	1 304	31 %	38 %	3 %	59 %	100 %
Ukrainan	miehet	769	1 236	62 %	80 %	5 %	15 %	100 %
	naiset	623	1 269	49 %	67 %	4 %	28 %	100 %
Nepal	miehet	1 010	1 331	76 %	95 %	2 %	3 %	100 %
	naiset	206	402	51 %	80 %	3 %	17 %	100 %
Yhdysvaltain	miehet	836	1 680	50 %	69 %	13 %	18 %	100 %
	naiset	377	977	39 %	72 %	10 %	18 %	100 %
Iranin	miehet	784	1 548	51 %	51 %	10 %	39 %	100 %
	naiset	392	1 040	38 %	46 %	3 %	51 %	100 %
Filippiinit	miehet	363	529	69 %	92 %	2 %	6 %	100 %
	naiset	741	1 164	64 %	82 %	4 %	15 %	100 %
Nigeria	miehet	944	1 305	72 %	86 %	3 %	11 %	100 %
	naiset	149	391	38 %	70 %	2 %	28 %	100 %
Italia	miehet	844	1 378	61 %	72 %	14 %	14 %	100 %
	naiset	235	490	48 %	77 %	11 %	13 %	100 %
Romania	miehet	663	975	68 %	80 %	4 %	15 %	100 %
	naiset	380	764	50 %	76 %	5 %	19 %	100 %
Afganistanin	miehet	648	1 658	39 %	43 %	6 %	51 %	100 %
	naiset	353	1 331	27 %	18 %	1 %	80 %	100 %

(Tilastokeskus 2014b)

Liitekuvio 1. Väestömäärältään suurimpien kansallisuusryhmien ikäjakauma vuonna 2013 (lähde: Tilastokeskus 2014c)



Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja Työ ja yrittäjyys 23/2015
Arbets- och näringsministeriets publikationer Arbete och företagsamhet 23/2015
MEE Publications Employment and entrepreneurship 23/2015

Tekijät | Författare | Authors

Satu Aaltonen
Jarna Heinonen
Elina Valtonen

Julkaisuaika | Publiceringstid | Date
Mars 2015

Toimeksiantaja(t) | Uppdragsgivare | Commissioned by
Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet
Ministry of Employment and the Economy

Toimielimen asettamispäivä |
Organets tillsättningsdatum | Date of appointment

Julkaisun nimi | Titel | Title

Servicebehov hos invandrare som är företagare och främjande av företagande

Tiivistelmä | Referat | Abstract

På grund av förändringar som skett i näringsstrukturen och på arbetsmarknaden är företagande i fortsättningen en allt viktigare väg till sysselsättning även för invandrare. Företagandet bland invandrare för med sig nya resurser, idéer och ekonomisk driftighet till marknaden. Detta är till nytta för hela samhällsekonomin.

I utredningen *Servicebehov hos invandrare som är företagare och främjande av företagande granskas företagande* invandrares servicebehov, erfarenheter av offentliga företagstjänster samt metoder för att främja företagande. Fokus ligger på offentliga företagstjänster. Det huvudsakliga materialet för utredningen består av intervjuer med 64 invandrare som är företagare och med nio sakkunniga. Med hjälp av intervjuerna och det insamlade materialet bedöms i utredningen hur väl det nuvarande serviceutbudet svarar mot behoven hos invandrare som startar företag. Utifrån detta läggs det fram förslag om hur tjänsterna ska utvecklas och hur företagandet bland invandrare ska främjas.

Enligt resultaten av utredningen förutsätter främjandet av företagandet bland invandrare inte direkt nya tjänster som särskilt riktas till invandrare som är företagare. De nuvarande tjänsterna är tillräckligt täckande, men invandrare som är företagare är inte medvetna om tjänsterna och kan därför inte dra nytta av dem. Detta kan påverkas genom att man ökar invandrarnas kännedom om i synnerhet tjänsten Företagsfinland, där invandrare kan hitta alla offentliga företagstjänster.

Den första kontakten med myndigheter för invandrare som kommer till Finland har sällan samband med företagande eller företagsverksamhet. Medvetenhet i ett tidigt skede om möjligheterna med företagande och nyttan av företagstjänster skulle främja invandrarnas integration och sysselsättning. Här spelar myndighetssamarbete och ömsesidigt lärande en viktig roll.

Mer än offentliga tjänster behöver invandrare som är företagare samarbete och nätverkande med den infödda befolkningen. Det är i stor utsträckning fråga om att bygga upp sådant förtroende och sådan trovärdighet som behövs i företagsverksamheten. Företagarna är själva de centrala aktörerna i detta sammanhang. Det är väsentligt att invandrarna hittar sin väg till infödda finländare och integreras med sina företagarjämlikar, inte så mycket med invandrarjämlikar.

Det finländska systemet med företagsstöd ger goda utgångspunkter för företagande bland invandrare, men garanterar inte att invandrare effektivt integreras till en del av företagandet och företagarvärlden i Finland. Dessutom behövs det åtgärder som främjar att invandrare som är företagare hittar en aktiv och jämlik roll.

Kontaktperson vid arbets- och näringsministeriet: avd. för sysselsättning och företagande/
Tiina Oinonen, tfn 029 504 9295

Asiasanat | Nyckelord | Key words
Företagande bland invandrare, servicebehov hos invandrare som är företagare, främjande av företagande bland invandrare

Painettu julkaisu | Inbunden publikation | Printed publication
ISSN **ISBN**

Verkkojulkaisu | Nätpublikation | Web publication
ISSN 1797-3562 **ISBN** 978-952-227-975-0

Kokonaissivumäärä | Sidoantal | Pages
93

Kieli | Språk | Language
Suomi, Finska, Finnish

Julkaisija | Utgivare | Published by
Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet
Ministry of Employment and the Economy

Vain sähköinen julkaisu
Endast som elektronisk publikation
Published in electronic format only

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja Työ ja yrittäjyys 23/2015
Arbets- och näringsministeriets publikationer Arbete och företagsamhet 23/2015
MEE Publications Employment and entrepreneurship 23/2015

Tekijät | Författare | Authors

Satu Aaltonen
Jarna Heinonen
Elina Valtonen

Julkaisuaika | Publiceringstid | Date
March 2015

Toimeksiantaja(t) | Uppdragsgivare | Commissioned by
Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet
Ministry of Employment and the Economy

Toimielimen asettamispäivä |
Organets tillsättningsdatum | Date of appointment

Julkaisun nimi | Titel | Title

Service needs of immigrant entrepreneurs and promoting entrepreneurship

Tiivistelmä | Referat | Abstract

Changes in the business structure and the labour market make entrepreneurship an increasingly important channel of employment for immigrants as well. Immigrants' entrepreneurship brings new resources, ideas, and economic activity to the market, which benefits the whole economy.

The report *Service needs of immigrant entrepreneurs and promotion of entrepreneurship* examines the service needs and experiences of public business services of immigrant entrepreneurs and ways to promote entrepreneurship. The study focuses on public business services. The main research material comprises interviews of 64 immigrant entrepreneurs and of nine experts. The study evaluates, how well the present array of available services corresponds to the needs of immigrants setting up a business. Based on the findings proposals have been made for the development of services and for the promotion of immigrant entrepreneurship.

The results show that promoting immigrant entrepreneurship in Finland does not require new services specifically directed at immigrants. Existing services are sufficiently extensive, but immigrant entrepreneurs are not aware of them, and therefore do not know how to utilise them. This can be influenced by raising immigrants' awareness especially on the services of Enterprise Finland, where immigrants can find all public business services.

The first contact that an immigrant has with officials rarely involves entrepreneurship or business activities. Awareness at an early stage on the possibilities of entrepreneurship would enhance integration and employment. Collaboration among officials and cross-learning play a significant role.

More than public services, immigrant entrepreneurs want cooperation and networking with the native population. The issue largely involves building the trust and credibility needed in business activities in which the entrepreneurs themselves are key players. It is important that immigrants would join up with the native population and integrate with their business peers, rather than their immigrant peers.

The Finnish business service system offers good starting points for immigrant entrepreneurship, but it does not yet guarantee their effective integration as part of Finnish community of entrepreneurs. In addition, measures are needed to find an active and equal role for immigrant entrepreneurs.

Contact person at the Ministry of Employment and the Economy: Employment and Entrepreneurship Department/ Tiina Oinonen, tel. +358 29 504 9295

Asiasanat | Nyckelord | Key words

Immigrant entrepreneurship, service needs for immigrant entrepreneurs, promotion of immigrant entrepreneurship

Painettu julkaisu | Inbunden publikation | Printed publication
ISSN **ISBN**

Verkkojulkaisu | Nätpublikation | Web publication
ISSN 1797-3562 **ISBN** 978-952-227-975-0

Kokonaissivumäärä | Sidoantal | Pages
93

Kieli | Språk | Language
Suomi, Finska, Finnish

Julkaisija | Utgivare | Published by
Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet
Ministry of Employment and the Economy

Vain sähköinen julkaisu
Endast som elektronisk publikation
Published in electronic format only

Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen

Maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeet ja yrittäjyyden edistäminen -selvityksessä tarkastellaan maahanmuuttajayrittäjien palvelutarpeita, kokemuksia julkisista yrityspalveluista sekä yrittämisen edistämiseen tähtääviä keinoja. Tarkastelun painopiste on julkisissa yrityspalveluissa. Selvityksen pääasiallinen aineisto muodostuu 64:n yrittäjänä toimivan maahanmuuttajan sekä yhdeksän asiantuntijan haastattelusta. Haastattelujen ja kerättyjen aineistojen avulla selvityksessä arvioidaan, miten hyvin nykyinen palvelutarjonta vastaa yritystä perustavien maahanmuuttajien tarpeita. Näiden pohjalta on tehty ehdotuksia palvelujen kehittämiseksi ja maahanmuuttajayrittäjyyden edistämiseksi.

Sähköinen julkaisu
ISSN 1797-3562
ISBN 978-952-227-975-0

PEFC
PEFC/02-31-135
YMPÄRISTÖMERKKI
MILJÖMÄRKT
4041 0002
Painotuote

TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ
ARBETS- OCH NÄRINGSMINISTERIET
MINISTRY OF EMPLOYMENT AND THE ECONOMY