

Yhä useampi maahanmuuttaja koulutautuu yrittäjäksi

Helsingin kaupungin elinkeinopalveluiden alla toimii YritysHelsinki, joka kouluttaa oman yrityksen perustamista suunnittelevia ja antaa alkutaipaleella oleville yritysneuvontaa. Asiakkaat seuloutuvat usein työvoimaviranomaisten kautta. Vaikka kantasuomalaiset ovat enemmistönä, yhä suurempi osuus koulutettavista on maahanmuuttajia.

Helsingin ydinkeskustassa Kaisaniemessä toimivan YritysHelsingin muodostaa kaksi hiljattain yhteen liitettyä organisaatiota, valtakunnallisesti verkottunut Helsingin Uusyrityskeskus sekä Helsingin kaupungin alainen NYP Yrityspalvelut. Molemmat ovat toimineet jo 15 vuotta ja kehittyneet omalla tahollaan. Yrityspalvelun toiminnassa koulutus on aina ollut keskeinen. Lisäksi se ylläpitää Ilmalassa sijaitsevaa yritysautomoa, jossa toimii tusinan verran yrityksiä, useimmat niistä ovat maahanmuuttajien perustamia.

YritysHelsinki antaa kahdenlaista koulutusta. Vuosittain se järjestää neljä 7–8 viikon mittaista, täyspäiväistä yrittäjäkursseja, jonne osallistujat ohjataan työvoimatoimiston kautta ja jonka antama koulutus on maksutonta. Kuhunkin kurssiin otetaan 18–20 ihmistä.

Kurssit ovat kahdentasoisia. Maahanmuuttajien kurssit ovat matalammalla vaatimustasolla olevaa valmentavaa koulutusta. Kaikilta vaaditaan vähintään kolmatta kielitaitotasoa. Kantasuomalaisten ja suomea hyvin osaavien kurssit ovat teoreettisempia ja vaativampia. Myös näille kurseille on varattu kiintiö maahanmuuttajille. Vaikka joka kurssilla on myös maahanmuuttajia, heidän kiintiönsä ei kantasuomalaisten kurseilla kuitenkaan aina täyty.

Pitkäkestoisten kurssien lisäksi YritysHelsinki antaa yritysneuvontaa. Se on yksilöllistä palvelua, joka kohdistuu yrityksen perustamisen yksityiskohtiin. Neuvontatyössä on 10 yritysasiiantuntijaa.

YritysHelsingin kautta koulutusta ja yritysneuvontaa saavien volyymit ovat huomattavat.

– Viime vuonna yritysneuvonnassa kävi 2 000 asiakasta ja käyntejä oli 1–2 tuntia kestävässä henkilökohtaisessa neuvonnassa noin 2 500. Sel-

lainen, joka perustaa oman yrityksen, käy keskimäärin kaksi kertaa. Pitkillä kurseilla oli täysi määrä, 80 osallistujaa, kertoo vastaava yritysneuvoja, virolaistaustainen *Toivo Utso*.

Maahanmuuttaja on jo vakiintunut

Suurin osa yrityksen perustamista suunnittelevista maahanmuuttajista on asunut jo useamman vuoden, tyypillisesti kolmesta viiteen vuotta Suomessa. Heillä on jo jonkinlainen käsitys siitä, miten suomalainen yhteiskunta toimii. Mutta poikkeuksiakin on. Jos joku maahanmuuttaja on hyvin motivoitunut ja hän on kielellisesti edistynyt esimerkiksi siksi, että puoliso on suomalainen, koulutukseen on voinut tulla paljon lyhyemmän maassa asumisen jälkeen.

– Osalla koulutukseen tulevista on yritystautaa omasta perhepiiristä. He ovat ehkä itsekin kokeilla yrittäjinä, mutta epäonnistuneet ja haluavat yrittää uudelleen. Heillä on siis jo joku käsitys yrittäjäydestä. Koulutuksessa saattaa tulla myös hyvin nuorta väkeä, joilta puuttuu omakohtainen kokemus, mutta heillä on takanaan erilaisia työsuhteita sekä kansainvälistä liikkumista. Yhä nuoremmat haluavat kokeilla yrittämistä, vaikka perustamalla aluksi osuuskuntia, kertoo yritysneuvoja ja yrityskurssivastaava *Timo Mäkilä*.

– Koulutettavien joukko on heterogeeninen, mutta haluammekin sen olevan sellainen. Sukupuolijakauma on varsin tasainen, Mäkilä kertoo. Mäkilä opettaa kurseilla muiden muassa liiketoimintasuunnitelmien ja kannattavuuslaskelman tekoa.

Kurseilla hiotaan omaa liikeideaa ja liitetään siihen erilaisia osia. Kurssilaisten on pystyttävä myymään ideoita muille, sillä taito vakuuttaa



*Yritysneuvoja, yrityskurssi-
vastaava Timo Mäkilä ja
YritysHelsingin esimies,
vastaava yritysneuvoja Toivo
Utso YritysHelsingistä*

koskee myös valmiuksia hankkia yritykselle rahoitusta. Toinen keskeinen elementti on liiketoimintasuunnitelma, jota käydään läpi pala palalta. Kouluttaja jäsentää suunnitelman ja ottaa siihen koulutettavat mukaan.

– Kokonaisuus pyritään saamaan siten jollakin liikeidealla hallintaan ja silloin puhumme konstruktivistisesta lähestymistavasta. Pyrimme siihen, että ihmiset tunnistavat oman osaamisensa ja halunsa ja samalla avataan mahdollisuuksia siihen, että sama yritys voi harjoittaa muutakin. Mitä kaikkea liikeidea voisi olla, keille ja miten sitä ruvetaan toteuttamaan? Mäkilä kuvaa.

Kurssit ovat varsin käytännönläheisiä ja niissä hyödynnetään kurssikokonaisuutta pienryhmätyöskentelynä ja yhdessä työskentelynä. Opitaan toinen toisilta jakamalla kokemuksia. Opetuksen teoriapohjana on konstruktivistisen oppimiskäsitteksen lisäksi Vance Peavyn Kanadassa kehittämä sosiodynaamisen ohjauksen malli. Opetus sisältää myös teoriaa ja käytännön harjoituksia. Mäkilä kuvaa työskentelyä hedelmälliseksi.

Kouluttajina YritysHelsinki käyttää omia yritysneuvojiaan sekä ulkopuolisia asiantuntijoita. Yksi on markkinointiasiantuntija, toinen myyntiasiantuntija tai tuntee liikeidean kehittämistä. Kaikilla heillä ei ole pedagogista pätevyyttä, vaan asiantuntemus siltä alueelta, missä he opettavat. Useimmissa on pitkä ura taustanaan.

– Vakuuttavuus ja ulosanti ovat kuitenkin välttämätöntä siksi, että yrittäjän on pystyttävä työskentelemään muiden ihmisten kanssa ja luomaan vuorovaikutusta, sanoo Timo Mäkilä.

Neuvonta on aina yksilöllistä

Kun pitkä kurssi päättyy, kurssilaiset eivät heti

perusta omaa yritystä, vaan ottavat miettimisaikaa. Kun he sitten lähtevät liikkeelle, siinä vaiheessa he tulevat yritysneuvontaan, keskustelemaan ja päivittämään asiantuntijan kanssa kannattavuuslaskelmiaan. Neuvontaan hakeutuminen on omasta aktiivisuudesta kiinni. Jotkut kontaktit saattavat olla vanhojakin, jopa kymmenen vuoden takaa.

Neuvonta on joko parin tunnin mittaisia yrityskäyntejä tai vastaanottotilaisuuksia asiantuntijan kanssa.

– Välissä käydään pankissa ja tehdään liiketoimintasuunnitelma ja tullaan sitten uudelleen neuvontaan, parhaimmillaan 5–10 kertaa. Neuvontaan voi myös tulla vuoden kahden päästä, jos haluaa kehittää toimintoja tai on tullut eteen ongelmia. Silloin saatetaan laskea uudelleen, millainen vaihtoehto toimisi, Timo Mäkilä kuvaa yritysneuvonnan arkea.

Työskentely on asioiden katsomista yhdessä, yleensä näyttöpöytätyötä äärellä, ja asiakasta myös opastetaan tietojen lähteille internetissä. Tavoitteena on muotoilla liikeideaa. Haetaan ratkaisua siihen, mikä on yrityksen palvelu tai tuote, keitä ovat sen asiakkaat ja paikalliset asiakasryhmät, miten liiketoiminta toteutettaisiin, missä toiminto sijaitisi, mitä kustannuksia on otettava huomioon, mitä investointeja tarvitaan, paljonko pitää myydä että yritys tulisi toimeen, paljonko on varattava rahaa huonompien aikojen varalle, mitkä ovat kiinteät kustannukset ja mistä kaikkialta rahaa yrityksen perustamiseen voi saada.

Neuvonnassa käydään myös läpi sopimuksia, vaikka niitä ei alkavan yrittäjän puolesta ruvetaakaan tekemään. Lakimiestaustainen neuvoja kuitenkin valottaa asioita, joita sopimustenteossa on osattava huomata.

– Liikehuoneiston valinnassa on osattava ottaa joitakin asioita huomioon. Ravitsemusyrityksen kyseessä ollen taloyhtiö ei ehkä hyväksykään rasvaisen ruuan valmistusta tai viemäröinnissä on rasvaerotusvaatimus. Ympäristö asettaa palo- ja turvallisuusvaatimuksia. Tietyytyypisissä paikoissa on oltava yleisövesat ja ruokapaikkojen täytettävä keittiön hygieniavaatimukset. Moni sellainen asia saattaa tulla maahanmuuttajayrittäjälle yllätyksenä, Timo Mäkilä selostaa.

YritysHelsingillä on asiantuntijaverkosto, josta saa maksutonta alkuneuvontaa. Mukana olevat tili- tai lakimiestoimistot neuvovat sillä ajatuksella, että yrittäjät ovat niiden potentiaalisia asiakkaita myöhemmin.

– Hakemuksia emme tee kenenkään puolesta, mutta etsimme ratkaisua, jos henkilön kielitaito ei riitä hakemuksen tekoon. YritysHelsinki antaa myös lausuntoja liittyen yritystoiminnan aloittamiseen.

Maahanmuuttajien kirjo on laaja

Oman yrityksen perustamista suunnittelevia maahanmuuttajia on mitä moninaisimmilta yrittämisen ja osaamisen alueilta ja maavalikko on laaja. Yritysneuvonnassa on edustettuna 120 eri alkuperämaata. Juuri alkavaan uuteen pitkäkestoiseen kurssiin on osallistujia 12 eri maasta. On chileläistä, kolumbialaista, thaimaalaisista, burmalaisista¹...

Suurin osa maahanmuuttajista on kuitenkin venäjänkielisiä. Useimpien juuret ovat Petroskoissa, muualla Karjalassa sekä Pietarissa. Myös paluumuuttajainkeriläiset ovat suurelta osalta venäjänkielisiä.

Yrityskoulutukseen tulevien, niin kantasuomalaisten kuin maahanmuuttajienkin, lähtökoulutus-taso on yhä korkeampi.

– Koulutus saattaa olla, mutta puuttuu Suomessa hyväksyttävä tutkinto, jotta jotain ammattinimikettä olisi lupa käyttää. Hyvä esimerkki on venäläiset lastenpsykiatrit ja puheterapeutit. Heidän koulutuksensa poikkeaa suomalaisesta, eivätkä he voi työskennellä täällä niillä nimikkeillä. Täällä on kuitenkin paljon venäläisiä lapsia, joille ei ole apua suomenkielisistä psykiatreista. Työt on siis vaikka kuinka. Sitten nämä alan ammattilaiset perustavat oman yrityksen, käyttävät jotain muuta nimikettä ja tarjoavat palveluitaan asiakkaille, joita on todella paljon, Toivo Utso konkretisoi.

Ongelma koskee myös muita etnisiä ryhmiä. On

erinäinen määrä maahanmuuttajia, jotka tarvitsevat omankielisiä palveluita.

Toinen ilmiö on julkisen palvelusektorin supistustoimet. Virkoja ei enää ole, mutta töitä vaikka kuinka. Se luo painetta erilaiselle yrittäjämaiselle ammatinharjoittamiselle ja elinkeinotoiminnalle.

NYP Yrityspalvelu ja Helsingin Uusyrittäjäkeskus juontavat 90-luvun lamavuosista. Ilmapiiiri yrittäjyyttä kohtaan pahimman työttömyyden vuosina oli kovin erilainen kuin se on nyt.

Timo Mäkilä sanoo yhteiskunnan ilmapiiirin muuttuneen paljon positiivisemmaksi yrittäjyyttä kohtaan. Nykypäivänä on paljon helpompia toimia.

Kehittämisen ja yhteistyön mahdollisuuksia runsaasti

YritysHelsingin työntekijöiden palkat tulevat Helsingin kaupungin kassasta. Helsinki maksaa viulut. Resurssija silti tarvittaisiin enemmän, sillä asiakkaiden määrä kasvaa. Entä millaisia tuloksia koulutus ja neuvonta tuottavat?

– Toimintamme piirissä olevat asiakkaat perustivat viime vuonna 800 yritystä hyvin erilaisille liiketoimintojen- ja elämänoille. Jälkiseurantaan tarvittaisiin enemmän siinä, miten yritykset myöhemmin menestyvät, mutta resurssimme eivät riitä seurantaan. Yksi ratkaisu olisi sitoa neuvontakontaktit myös starttirahaan siten, että starttirahan ensimmäisen kuuden kuukauden jälkeen olisi yksi luonteva tarkastuspiste. Ja kun nyt starttirahaa voi saada maksimissaan 18 kuukauden ajan, siihen mahtuisi toinen tarkastuspiste, Toivo Utso sanoo.

Vaikka Euroopan komissio puhuu vakaumuksella maahanmuuttajayrittäjyyden edistämisestä, tekoja on kuitenkin niukasti. Toivo Utso osallistui YritysHelsingin puolesta Brysselissä järjestettyyn toiseen maahanmuuttajayrittäjyyskonferenssiin esittelemässä toimintaa Helsingissä. Komissio palkitsi YritysHelsingin yhtenä 12 parhaasta hankkeesta asian edistämisessä. Kiitosta sai toiminnan monipuolisuus ja tuloksellisuus. Helsingin rinnalla samantyyppisiä koulutus- ja yrityshautomopalveluita on myös Barcelonan kaupungilla.

– Kävimme tutustumiskäynnillä Ruotsissa Gävlessä paikalliseen ESR-hankkeeseen. Heillä on resurssija seurata alkanutta yritystä parin vuoden ajan, jolloin tilinpäätökset ja toiminnan kehittäminen käydään vielä yhdessä läpi. Meillä myöhemmät kontaktit ovat yrittäjän oma-aloitteisuudesta kiinni, kun siellä seuranta on systemaattista. Gäv-

len projektissa oli 15 työntekijää ja syntyneitä yrityksiä oli ehkä 15. Meillä on 10 yritysneuvojaa ja yrityksiä syntyy 800. Jos siis vertaa resursseja, meidän rahkeemme eivät mitenkään riitä enempään, Timo Mäkilä vertailee.

Tehokkaan ja kattavamman seurannan lisäksi vastaava yritysneuvoja ja YritysHelsingin vastava yritysneuvoja Toivo Utso haluaa kehittää mahdollisesti verkkopalveluja. Kauppa- ja teollisuusministeriön yritysneuvonnan kehittämisraportissa ilmaistaan sähköisen yritysneuvonnan tavoitteeksi 70 prosenttia neuvonnasta. Utson mukaan se ei ole realistista, sillä henkilökohtainen neuvonta ja dialogi ovat tärkeitä sinänsä. Sähköisen neuvonnan parempi hyödyttäminen vapauttaisi kuitenkin asiantuntijaresursseja ja samat internet-palvelut voisi ulottaa koskemaan maahanmuuttajia myös muualla Suomessa. Yhteisillä YritysSuomi-verkkosivuilla on myös englanninkielinen sivusto (EnterpriseFinland) ulkomaalaisia ja maahanmuuttajia varten, lisäksi ruotsinkielinen versio FöretagsFinland. Verkkosivustoa on tarkoitus kehittää jatkuvasti ja YritysHelsinki on siinä työssä mukana.

Toivo Utso on pohtinut myös mentoroinnin hyödyntämistä ennen muuta maahanmuuttajayrittäjien ja naisyrittäjien osalta. Sen tulisi lähteä liikkeelle juuri maahanmuuttajayrittäjyydestä, jolloin mentorijoina toimisivat täällä jo pidempään toimineet, kokeneet yrittäjät. Utso uskoo myös, että kaikkinaiseen verkottumiseen panostetaan lähi-

vuosina pontevammin.

Maahanmuuttajien yrittäjyyskoulutuksesta ja neuvonnasta YritysHelsinki vastaa nyt myös Espoon ja Vantaan osalta. Eri kaupungeilla on erilaisia malleja, mutta resurssit ovat yleensä niukat. Vantaa on koonnut keskinäisen yhteistyön fyysisestikin Leija-toiminnon alle. Helsingissä YritysHelsinki on fyysisesti kulttuurikeskus Caisan lähellä ja yhteistyö yrittäjäjärjestöihin on hyvä. Kiintein se on Helsingin Yrittäjien järjestöihin. Yrityshautomo kuuluu vuorostaan maakunnalliseen verkostoon, jossa on 14 yrityshautomoa eri puolilla Uuttamaata.

– Myös kantasuomalaiset tarvitsevat kumppanuutta. Yrittäjäjärjestöt tarjoavat sellaista. Meillä on myös yhteistyöhankkeita, joilla suuntaamme tulevaisuuteen, Toivo Utso sanoo.

Anneli Kajanto

Lisää näistä

www.yrityshelsinki.fi

www.yrityssuomi.fi, www.foretagsfinland.fi ja

www.enterprisefinland.fi

Viite

¹ Suomessa asuvat burmalaiset haluavat tulla kututuksi burmalaisiksi. Myanmar on heille sotilasjuntan antama ja käyttämä maannimi.



Maahanmuuttajien yrittäjyyskurssi keväällä 2008, YritysHelsinki. Kuva: Jouko Vatanen.