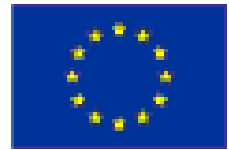




fem

FEMALE ENTREPRENEURS'  
MEETINGS IN THE BALTIC SEA REGION



# **FEM - FEMALE ENTREPRENEURS' MEETINGS IN THE BALTIC SEA REGION**

INTERREG III B ITÄMEREN OHJELMA

KUVA!

**SUOMI, ETELÄ-POHJANMAA**

## SISÄLLYS

### 1 HANKEORGANISAATIO

### 2 HANKKEEN TAUSTA JA LÄHTÖKOHDAT

- 2.1 Naisyrittäjyyden haasteet Etelä-Pohjanmaalla
- 2.2 Etelä-Pohjanmaan maa- ja kotitalousnaiset naisyrittäjyyden kehittäjänä

### 3 HANKKEEN TAVOITTEET

### 4 KESKEINEN TOIMINTA HANKKEEN TOTEUTUSAIKAN

- 4.1 Hankkeen työkokonaisuudet
- 4.2 Ryhmämentorointimenetelmä
- 4.3 Etelä-Pohjanmaan FEM -hankkeen toteuttamisprosessi
- 4.4 Ryhmätapaamiset
- 4.5 Asiantuntijavalmennukset
- 4.6 Yhteismarkkinointi
- 4.7 Verkostoituminen kotimaassa ja ulkomailla
- 4.8 Tiedotus

### 5 SAAVUTETUT TULOKSET

- 5.1 Yrittäjien kehittyminen
- 5.2 Ryhmämentorointimenetelmän kehittäminen
- 5.3 Ryhmämentorointimenetelmän kehittämistulokset

### 6 ARVIO TOTEUTUKSESTA JA TULOKSISTA

- 6.1 Tulosten arviointi
- 6.2 Toteutuksen onnistumiset ja ongelmakohdat
- 6.3 Tulevaisuudennäkymät

## LIITTEET

**Kansikuva:** FEM-yrittäjät Merja Louhivesi, Hanne Alho, Reetta Sillanpää ja Kirsti Karppinen vierailivat aluekoordinaattori Pirjo Väisäsen johdolla Tasavallan Presidentti Tarja Halosen luona 9.1.2007 keskustelemassa naisyrittäjyyden mahdollisuuksien parantamisesta Suomessa.

## 1 HANKEORGANISAATIO

FEM oli Itämeren alueen Interreg III B -ohjelman hanke, jota osarahoitti Euroopan Unionin aluekehitysrahasto. Hanke alkoi 13.8.2004 ja päättyi 14.8.2007. Suomen lisäksi FEM -hankkeeseen osallistuivat Ruotsi, Norja, Viro, Latvia, Liettua ja Puola. Hankkeen lead partnerina toimi Suomen Sisäasiainministeriön Rakennepolitiikkayksikkö. Hankkeen projektipäällikkönä ja kokonaiskoordinaattorina toimi Laura Perheentupa Sisäasiainministeriöstä ja projektikoordinaattorina vastuualueenaan sisältökoordinaatio Leena Heiskala Palvelupartio Oy:stä. Laura Perheentuvan vanhempainloman sijaisena 14.3.2007 - 14.8.2007 toimi Annamari Asikainen.

Suomesta hankkeessa olivat mukana Etelä-Pohjanmaan, Kainuun, Pohjois-Karjalan ja Päijät-Hämeen maakunnat, Maa- ja kotitalousnaisten Keskus sekä Etelä-Ruotsista Skåne, Kalmar, Östergötland, Jönköping ja Skaraborg. Norja ja Baltian maat osallistuvat kokonaisuutena. Pohjois-Puolasta mukana olivat Pomeranian ja Länsi-Pomeranianin alueet.

Etelä-Pohjanmaalla alueen toimija oli Etelä-Pohjanmaan Liitto vastuuhenkilönä kehittämissuunnittelija Eira Hakola. Käytännön toteuttajan tehtävää hoiti Etelä-Pohjanmaan maa- ja kotitalousnaiset toiminnanjohtaja Pirjo Väisäsen toimiessa Etelä-Pohjanmaan maakunnan FEM -aluekoordinaattorina.

Koko hankkeen budjetti oli 2,2 M€, josta Etelä-Pohjanmaan osuus 60.000 €.

## 2 HANKKEEN TAUSTA JA LÄHTÖKOHDAT

### 2.1 Naisyrittäjyyden haasteet Etelä-Pohjanmaalla

Naisilla on runsaasti osaamista, luovuutta ja rohkeutta uudistaa totuttuja toimintatapoja. Nämä ominaisuudet ovat tärkeitä, kun vastataan haasteisiin, jotka syntyvät maaseutuelinkeinojen muuttumisesta ja maaseudun väestön muuttoliikkeestä kasvukeskuksiin.

Jotta maaseutu voisi säilyä asuttuna, elämisen eväiksi tarvitaan toimeentulon lähteitä. Useilla maaseutupaikkakunnilla etenkin naistyöpaikat ovat vähissä, jolloin yrittäjyys tarjoaa varteenotettavan vaihtoehdon toimeentulon hankkimiselle. Maaseudun naisten kiinnostus yritystoimintaan perustuu usein haluun toteuttaa itseään, sekä haluun saada asua ja elää valitsemallaan kotiseudulla ilman, että työn vuoksi on pakotettu muuttamaan muualle. Naisilla on koulutuksen, arkipäivän tekemisen ja harrastusten tuomaa osaamista, joista on mahdollisuus kehittää yrittäjyyttä ja toimeentuloa. Naisyrittäjyyden merkitys hyvinvointivaltion säilyttäjänä kasvaa ja samalla se on yksi tärkeimmistä maaseudun elinkelpoisuutta tukevista instrumenteista.

Suurimpana kompastuskivenä naisyrittäjyyden edistämisen tiellä ovat edelleen vanhoilliset, syvään juurtuneet asenteet. Naisyrittäjyyttä mitätöidään ja vähätellään. Kovin monen mielestä naisen paikka on edelleen hellan ääressä tai palkansaajana matalapalkkaisilla aloilla. Suomessa toimivista yrittäjistä jo kolmannes, noin 72.500 henkilöä, on naisia. Naisyrittäjyys onkin usein luonteeltaan itsensä työllistävää yksinyrittäjyyttä. Yritystoimintansa lisäksi

nainen usein hoitaa perheen, joten yrityksen kasvattaminen ei ole hänelle ensisijainen intohimo. Itsensä työllistävälle on siksi annettava ansaittu arvostus.

Yritysten liiketoiminnan kehittämiseen tarvitaan yhä myös uusia rahoitusmuotoja. Paras väline tähän mennessä on ollut Finnveran naisyrittäjälaina. Yksi konkreettinen parannus on myös ollut starttirahaehtojen muuttaminen: tuen saajan ei tarvitse enää olla työtön, vaan yrittäjyyttä voi kokeilla esimerkiksi vuorotteluvapaan aikana. Myös EU:n nykyisellä ohjelmakaudella TE -keskuksen Maaseutuosastojen kautta haettavista pienten maaseutuyritysten käynnistys-, investointi- ja kehittämistuista on poistunut maatilasidonnaisuuden vaatimus. Se laajentaa tuen saajien joukkoa.

Koska kynnys yrittäjäksi ryhtymiseen ja itsensä työllistämiseen on usein korkea, sitä voidaan madaltaa riittävillä yritystoiminnan tukijärjestelmillä, neuvonta-, koulutus- ja rahoituspalveluilla sekä työn ja perhe-elämän yhteensovittamisen mahdollisuuksien takaamisella. Yksinyrittäjien valtakunnallista sijaispalvelujärjestelmää kehittämällä mahdollistetaan vanhemmuuden ja yrittäjyyden yhteensovittaminen. Korjaamista odottaa vanhemmuudesta aiheutuvien kustannusrasitteiden painottuminen naisvaltaisille aloille. Arvonlisäveron alentaminen on tavoitteena kaikilla pienyrityksillä toimialasta riippumatta. Ajankohtainen ongelma on naisyrittäjien iäkkyyys. Mistä saadaan heidän jalanjäljilleen nuoria naisia? Edellä mainituilla uudistuksilla voidaan lisätä yrittäjyyden elämänurakseen valitsevien naisten määrää.

Naisille kohdennetulla yrittäjyysneuvonnalla, rohkaisulla, koulutuksella sekä yrittäjien välisellä vertaistuellalla on naisyrittäjyyden kehittämisessä suuri merkitys. Yrittäjyyden esteet naisilla ovat hyvinkin erilaisia kuin yrittäjiksi aikovilla miehillä. Sen vuoksi naisyrittäjyysneuvonnan yksi tärkeimpiä ominaisuuksia on kyky asettua naisyrittäjän asemaan sekä kyky tarkastella mahdollisia yrittäjyyden esteitä naisen näkökulmasta. Laadukkaana neuvonnan myötä voidaan taata mahdollisimman hyvä lopputulos yksittäisissä yrityshankkeissa, ja suuremmassa mittakaavassa pyrkiä kasvattamaan naisten osuutta yrittäjistä tavoiteltuun 40 prosenttiin nykyisestä noin 30 prosentista.

## 2.2 Etelä-Pohjanmaan maa- ja kotitalousnaiset naisyrittäjyyden kehittäjinä

Etelä-Pohjanmaan maa- ja kotitalousnaiset ovat edistäneet naisyrittäjyyttä eri kehittämishankkeitten kautta jo vuodesta 1995. Naisyrittäjyyden edistämishanke (1995 - 2000) pyrki pääasiassa muokkaamaan asenteita naisyrittäjyydelle myönteisemmiksi.

Edellisen jatkoksi syntynyt MYY -hanke (2000 - 2003) pyrki kehittämään yrittäjiksi aikovien ja jo olemassa olevien yrittäjien osaamista laajalla alueella. Markkinoinnin lisäksi koulutusta saatiin mm. taloushallinnosta, hinnoittelusta, tuotekehittelystä, erilaisista rahoitusvaihtoehdoista ja kotisivujen sisällön tuotannosta. Hankkeen aikana kannustettiin naisia aloittamaan yritystoimintaa ja hankkeen aikana syntyikin 18 uutta naisyritystä.

MYY -hankkeen jälkeen saivat maa- ja kotitalousnaiset toteutettavakseen kansainvälisen FEM -hankkeen eteläpohjalaisen osion (2004 - 2007). Hankkeessa naisyrittäjät saivat mahdollisuuden kehittää liiketoimintaansa

ryhmämentoroinnin ja kansainvälistymisen kautta. Ryhmissä laadittiin liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmia mentoreiden johdolla. Koulutuksissa perehdyttiin tilinpäätösanalyysiin, hinnoitteluun, markkinointiin, yrittäjänä jaksamiseen ja kansainvälistymiseen huippuasiantuntijoiden johdolla.

### 3 HANKKEEN TAVOITTEET

Koko FEM -hankkeen tavoitteena oli naisyrittäjyyttä tukevien rakenteiden luominen, lujittaminen ja käyttöönotto naisyrittäjyyden edistämiseksi Itämeren alueella.

Etelä-Pohjanmaan alueen keskeisenä tavoitteena oli naisyrittäjien yrittäjäosaamisen edistäminen ryhmämentorointimenetelmän avulla kehittäen samalla myös itse menetelmää entistä paremmin yrittäjien tarpeita vastaavaksi. Lisäksi tavoitteena oli naisyrittäjien ja yritysneuvojen kokemusten vaihto ja kansainvälistyminen, uusien, pysyvien verkostojen syntyminen sekä liikesuhteiden solmiminen niin kotimaassa kuin kansainvälisestikin.

### 4 KESKEINEN TOIMINTA HANKKEEN TOTEUTUSAIKANA

#### 4.1 Työkokonaisuudet

FEM -hankkeeseen kuului viisi työkokonaisuutta:

1. Kansainvälisen resurssikeskusverkoston rakentaminen naisten aseman vahvistamiseksi paikallisessa ja alueellisessa kehittämisessä
2. Yritysneuvojen verkostot ja kokemustenvaihto
3. Naisyrittäjien mentorointi
4. Verkostoluotto ja muut naisyrittäjien rahoitusratkaisut
5. Naisyrittäjien kansainvälistyminen.

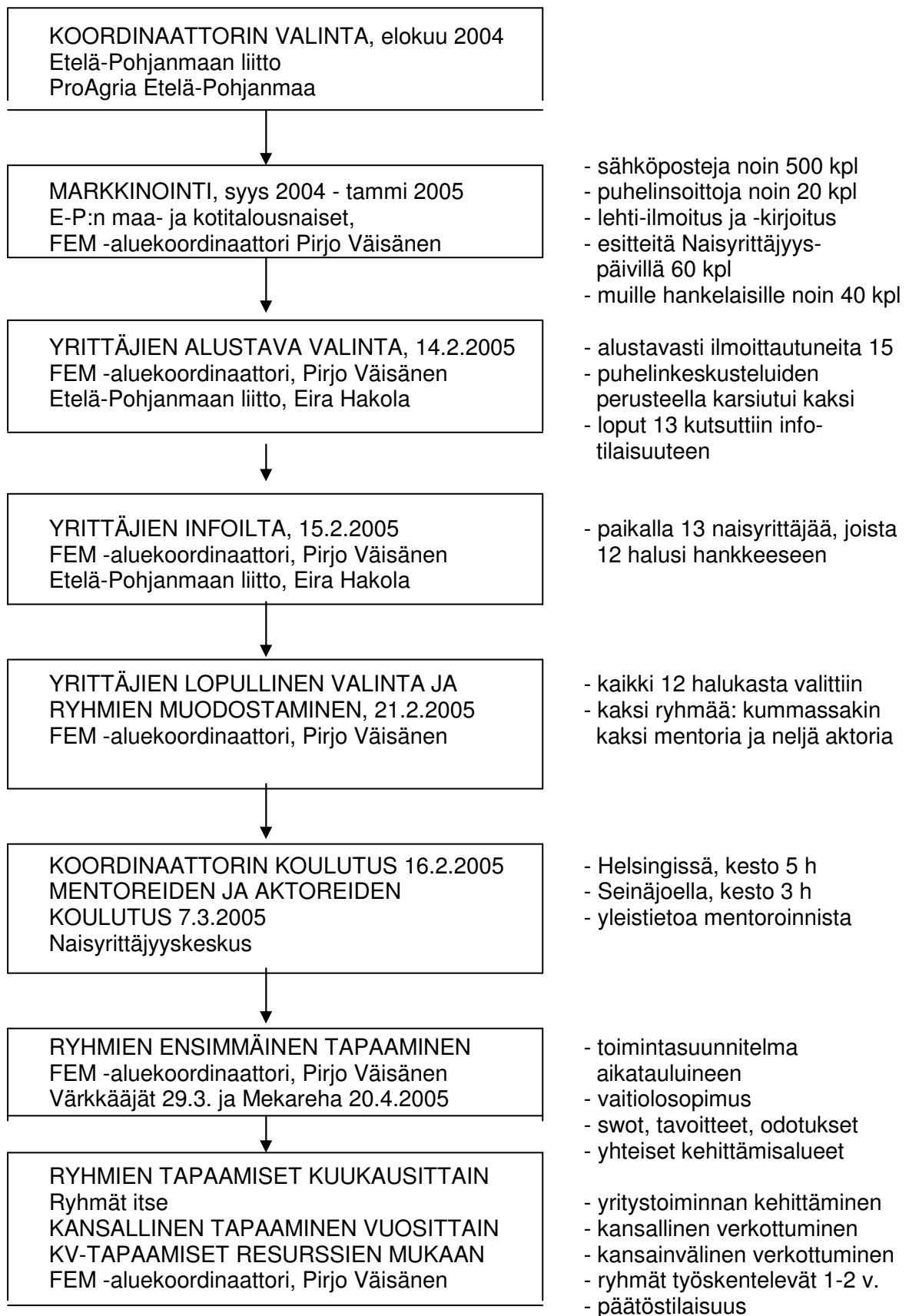
Etelä-Pohjanmaa toteutti ensisijaisesti työkokonaisuutta kolme, mutta myös työkokonaisuuksia kaksi ja viisi.

#### 4.2 Ryhmämentorointimenetelmä

Ryhmämentorointiprosessissa kokeneet yrittäjät, mentorit, ohjasivat aloittelevien yrittäjien ryhmän, aktoreiden, toimintaa ja edesauttoivat oman tietotaidon siirtymistä ryhmäläisille samoin kuin ryhmäläisten keskinäisen osaamisen siirtymistä kaikkien käyttöön. Toiminnan lähtökohtana olivat aktoreiden todelliset, käytännönläheiset tarpeet, joiden pohjalta ryhmille järjestettiin myös asiantuntijavalmennuksia. Sekä aktorit että mentorit osallistuivat valmennuksiin. Koulutuksien ja vertaistuen lisäksi myös mentorit saivat uusia virikkeitä ja näkökulmia oman liiketoimintansa kehittämiseen ryhmän muilta jäseniltä ja loivat uusia, yritystoiminnalleen tärkeitä verkostoja.

Ryhmämentorointi perustui avoimuuteen ja ehdottomaan luottamukseen. Mentoreiden työ oli vapaaehtoistyötä, josta ei maksettu palkkaa, vain matkakulut ryhmätapaamisiin korvattiin. Koko alueellista projektia ja kaikkien ryhmien toimintaa ohjasi ja seurasi aluekoordinaattori.

### 4.3 Etelä-Pohjanmaan FEM -hankkeen toteuttamisprosessi 2004 - 2007



Kaaviossa on kuvattu aluekoordinaattorin keväällä 2005 laatima eteläpohjalaisen FEM -hankeosion suunnitelma, joka myös toteutui suunnitellun mukaisesti.

Eteläpohjalaisen FEM -hankkeen koordinaattoriksi valittiin elokuussa 2004 maa- ja kotitalousnaisten toiminnanjohtaja Pirjo Väisänen. Vuoden 2004 lopussa sekä 2005 alussa toteutetun hankemarkkinoinnin ja yrittäjien ilmoittautumisten jälkeen aluekoordinaattori valitsi ryhmiin 12 yrittäjää helmikuussa 2005. Hän muodosti yrittäjistä kaksi ryhmää, kumpaankin neljä aktoria ja yleisen, yhden mentorin käytännön sijaan, kaksi mentoria ryhmää kohti. Yrittäjät nimesivät ryhmänsä itse: Värkkääjät ja Mekareha.

Mentorina toimivat Liisa Kokkonen Ouran Loma Oy:stä, Marja-Liisa Kaasinen Kaasisen Lomamökeistä, Aira Lahti Oü Villa Armaasta ja Marja Malmstedt Awain Productions Oy:stä. Aktoreiksi valittiin Kirsti Karppinen Kauhavan Kangas-Aitasta, Reetta Sillanpää Ateljeemyymälä Reetta Sillanpäästä, Merja Louhivesi Posliiniportaasta, Hanne Alho Ateljé Hannetaresta, Kati Petersen-Waris Kati Pinwasta, Jaana Luokkakallio Niittyvilla Ay:stä, Kaarina Oravasaari Kotileipomo Oravan pyörästä ja Pirjo Kaateikko Tmi Pirjo Kaateikosta (liite 1).

Yksi osa hanketta oli ”Yritysneuvojen verkostot ja kokemustenvaihto”. Hankkeeseen osallistui myös maa- ja kotitalousnaisten yritysneuvoja Asta Asunmaa.

Kokonaisosallistujamäärä eteläpohjalaisessa FEM -hankkeessa oli kaikkiaan 14 henkilöä: neljä kokeneempaa yrittäjää eli mentoria, kahdeksan yrittäjäiltään nuorempaa aktoria, yksi yritysneuvoja ja aluekoordinaattori.

#### 4.4 Ryhmätapaamiset

Ryhmät työskentelivät erillisinä mentorointiyksikköinä helmikuusta 2005 toukokuun loppuun 2006. Aluksi ryhmät allekirjoittivat mentorointisopimuksen salassapitovelvollisuuksineen. Sen jälkeen he laativat sekä henkilökohtaiset että ryhmien omat nelikenttäanalyysit, joiden pohjalta ryhmät määrittelivät neljä yhteistä kehittämisaluetta, joihin toivottiin hankkeen aikana apua sekä mentoreilta että muilta asiantuntijoilta. Laadittiin toimintasuunnitelma aikataulutuksineen toimenpiteistä, joilla tavoitteet saavutetaan.

Mekarehan asettamat kehittymistavoitteet koskivat markkinointia, jaksamista, verkostoitumista ja liiketoimintasuunnittelua. Värkkääjien tärkeimmät kehittämisalueet olivat markkinointi, myynti ja verkostot, jaksaminen, ajankäyttö sekä palveluiden ja tuotteiden oikea hinnoittelu.

Ryhmien toiminta:

- Allekirjoitettiin mentorointisopimus salassapitovelvoitteineen
- Asetettiin yhteiset kehittämistavoitteet nelikenttäanalyysien pohjalta
- Laadittiin toimenpiteiden aikataulutukset tavoitteiden saavuttamiseksi
- Laadittiin yritysten liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmia
- Tutustuttiin osallistujien yrityksiin, ruodittiin yhdessä kunkin liiketoimintaa
- Kehitettiin osallistujien tuotteita ja palveluja
- Toteutettiin yhteisostoja
- Toteutettiin yhteismarkkinointia
- Osallistuttiin eteläpohjalaisiin asiantuntijavalmennuksiin
- Laadittiin tai päivitettiin yrittäjien omat nettisivut, uudet sivut kolmelle yrittäjälle

- Käännettiin yrityskuvaukset englanninkielelle nettisivuja ja esitteitä varten
- Mekareha kokoontui yhdeksän kertaa, joissa osallistujia yhteensä 52
- Värkkääjät kokoontuivat seitsemän kertaa, kokouksissa oli yhteensä 38 osallistujaa
- Lisäksi kokoonnuttiin yhdessä neljä kertaa, 35 osallistujaa yhteensä
  - Ensimmäinen tapaaminen 15.2.2005, jossa koordinaattori kertoi ryhmämentoroinnin toimintaperiaatteista, muodostettiin ryhmät
  - Mentorointiryhmien työn jatkamisesta ja tulevasta vuodesta päätettiin kokouksessa 25.1.2006
  - Farmari -maatalousnäyttelyn hankeosastoa suunniteltiin 26.4.2006
  - Hankkeen päättäjäiset pidettiin Ouran Lomassa Alavudella 13.6.2007
- Osallistuttiin hankkeen järjestämiin kansallisiin ja kansainvälisiin seminaareihin ja verkostoitumistilaisuuksiin.
- Toteutettiin myös kolme omatoimimatkaa: Kajaaniin ja Kostamukseen, Latviaan ja Puolaan.

Raportin kursivoiduissa sitaateissa yrittäjät kertovat kokemuksiaan hankkeen eri kokonaisuuksista. Ensimmäiseksi on kirjattu osallistujien kokemuksia ryhmätapaamisista.

*"Meillä oli ryhmässä heti alusta todella hyvä yhteishenki, ja se näkyi loistavasti siinä, kuinka hyvin kaikki olivat aina paikalla kokoontumisissa. Kävimme kokoontumisissa läpi valitsemiamme aiheita, ja niistä keskusteltiin paljon. Kaikkien mielipiteitä kuunneltiin, ja toisten neuvoista otettiin opiksi."*

*"Ryhmätapaamisten ansiosta olen osannut katsoa omaa yritystäni hiukan muidenkin mielipiteitä kuunnellen ja ottaa siitä jotain uutta näkökulmaa omaan yritystoimintaani. Pienten ryhmien ansiosta myös jokainen yrittäjä on voinut ottaa oman yrityksen asiat esille aina tarvittaessa."*

*"Tapaamiset ovat olleet avoimia ja kannustavia tilanteita. Ideoita ja ehdotuksia liiketoiminnan parantamiseksi on pohdittu jokaisen osalta, mikä on pakottanut miettimään asioita monipuolisesti. Ilman ryhmän iloa olisi ollut vaikeampaa selvittää yritykseni alkuvaiheesta. Moni asia oli uutta ja on toki vieläkin, mutta ryhmä vahvisti havaintoani siitä, että yritystä voi pyörittää omalla tavallaan eikä kaiken tarvitse tulla valmiiksi heti."*

*"Muilta ryhmänjäseniltä on saanut vinkkejä ja rohkaisua omassa yritystoiminnassa. Myös oman ryhmän ihmisistä on tullut todella hyviä tuttavuuksia ja yhteistyökuviota on syntynyt sekä on kehitteillä."*

*"Ryhmätapaamisilla ei ollut juurikaan vaikutusta yritystoimintaani... Ehkä ryhmässämme oli liikaa ns. ei tosisnaan yrittäviä.. Jotenkin juttu jämähti paikalleen ja omakin motivaatio laski."*

*"Mietityttää, ja hyviä tapaamisia kaiken kaikkiaan, vaikeivät suoraan yritystoimintaan olekaan vaikuttaneet. Liikevaihto on edelleen "harrastustasolla", mutta eväitä on saatu tulevaisuuteen."*

## 4.5 Asiantuntijavalmennus

Aluekoordinaattori järjesti asiantuntijavalmennukset yrittäjien kehittämistavoitteiden pohjalta. Asiantuntijakoulutuksia järjestettiin kaiken kaikkiaan seitsemän kokonaisuutta. Suurin osa oli yhden illan kestäviä tapaamisia. Kielikoulutuskokonaisuus sisälsi neljä erillistä iltaa ja yhden koko päivän. Erillisiä koulutuskertoja oli siis yhteensä 11, joissa yhteensä 91 osallistujaa. Osallistujat arvioivat asiantuntijavalmennusten antia arvosanoin yhdestä viiteen.

Ensimmäinen asiantuntijatapaaminen oli 7.3.2005 **mentorointivalmennus**, jonka toteutti **Naisyrittäjyyskeskus**, ja johon kaikki hankelaiset osallistuivat. Valmennus kesti kolme tuntia sekä mentoreille että aktoreille. Anti oli suurimmalle osalle osallistujista pettymys. Samoja asioita oli käyty läpi jo aluekoordinaattorin järjestämässä hankeinfotilaisuudessa 15.2.2005. Materiaalina jaettiin muutama kopio jokaiselle. Koulutus saikin valmennustapahtumista heikoimman kokonaisarvosanan eli 2,7. Saatuun hyötyyn nähden valmennus oli todella kallis.

**Tilinpäätöksiin ja tilinpäätösanalyysiin** perehdyttiin **KTM Erkki Laitilan, A&E Laitila Oy**, johdolla 20.6.2005. Koulutus sai hyvän arvosanan 4,0. Päätoimiset yrittäjät saivat koulutusillasta kovasti hyötyä omaan liiketoimintaansa. Palkkatyön ohessa yrittäjyyttä harrastavat kokivat hyötyneensä huomattavasti vähemmän. Osallistujia oli seitsemän.

**KTM Timo Ropen ”Markkinoinnin systemaattinen suunnittelu ja toteutus”**-koulutuksen 30.8.2005 jälkeen aktoreilla oli mahdollisuus laatia hänen oppiansa pohjalta oman yrityksen **markkinointisuunnitelma** ja lähettää se Ropen arvioitavaksi. Koulutukseen osallistui kahdeksan FEM-naisyrittäjää, mutta vain yksi yrittäjä sai suunnitelmansa niin valmiiksi, että lähetti Ropelle. Hän oli todella tyytyväinen saamaansa palautteeseen, joka oli avannut uusia, tärkeitä näkökulmia hänen yritysmarkkinointiinsa. Muut laativat uudet tai ajantasaistivat jo olemassa olleet markkinointisuunnitelmat ryhmissä myöhemmin. Koulutus sai kokonaisuudessaan hyvän arvion 3,9 ja se järjestettiin yhteistyössä Seinäjoen koulutuskeskuksen hallinnoiman Mentoring-hankkeen kanssa.

**TM, pastori, YTM Aku Kauran, Tobira Oy**, teemat 4.10.2005 olivat **”Luovuuden ja uusiutumiskohtien vahvistaminen, kansainvälinen toimintaympäristö ja kommunikaatio sekä seurakunnat markkinoinnin kohteena”**. Valmennus keskitti kansainvälistymiseen sekä mahdollisuuksiin markkinoida tuotteitaan seurakunnille. Anti jakoi mielipiteitä, ja saavutti yhteisarvosanan 3,0. Osallistujia oli kahdeksan.

**Palveluiden ja tuotteiden oikeaan hinnoitteluun** yrittäjät johdatti 16.2.2006 **KTM Erkki Laitila**. Laitila on loistava kouluttaja, ja illan anti arvioitiinkin 4,2:n arvoiseksi. Osallistujia oli kaikkiaan seitsemän. Suurimpia hyötyjiä olivat tässäkin koulutuksessa kuten tilinpäätöskoulutuksessa päätoimiset yrittäjät.

Mentoring -hankkeen kanssa yhteistyössä toteutui 21.9.2006 **Lari Junkkarin** luento ”**Yrittäjän jaksaminen**”. Tilaisuuteen osallistui FEM -hankkeesta viisi naista, jotka arvioivat annin 3,0 arvoiseksi.

Viimeisenä koulutuskokonaisuutena toteutettiin pari kuukautta kestänyt **liike-englannin koulutuskokonaisuus** 22.1. - 19.3.2007, jossa kouluttajina toimivat **Paul Fairchild ja Nanna Rintala, Crossing Borders Ay:stä**. Opettajat olivat ammattitaitoisia ja kansainvälistymisen ensiaskeleita ottaville yrittäjille koulutus oli todella tarpeen. Koulutuksen aikana laadittiin yritys esittelyt sähköisiä viestimiä ja jo aiemmin hankkeen aikana laadittuja englanninkielisiä yritys esittelyjä hyväksi käyttäen. Esitykset esitettiin ryhmälle, ja opettaja ohjasi esitysten kielellistä asua oikeille uomille. Koulutus sai valmennus-kokonaisuuksista parhaan arvosanan eli 4,6. Osallistujia oli yhteensä viidessä koulutusosiossa 42.

*”Ensimmäistä esitelmää (Mentorointivalmennus) lukuun ottamatta, kaikki muut olivat hyviä ja osa erittäin hyviä, tärkeitä ja hyödyllisiä. Koulutuksissa oli hyvää se, kun näin pienelle ryhmälle opetus voitiin integroida tarpeeksi intensiiviseksi ja tarkaksi, jolloin saimme kaiken oleellisen pähkinänkuoren sisältä. Erityisen kiitollinen olen Timo Ropen kommentista oman yritykseni kohdalla. Herätti tietynlaista erilaista katsantokantaa omaan liiketoimintaani.”*

*”Koulutukset, joista annan hyvät arviot, ovat vahvistaneet yritystäni konkreettisesti. Mentorointivalmennus ja Junkkari –muistiin ei ole jäänyt juuri mitään. Eli konkreettinen ja osallistumisen mahdollistava koulutus sopii minulle.”*

*”Kansainvälinen ote parantunut. Tuloksenteke parantunut. Onnistumisia liiketaloudessa.”*

*”Tilinpäätös ja analyysit -koulutus oli hyvin rakennettu, lyhyessä ajassa paljon tärkeitä tietoa. Hinnoittelu samoin. Parasta oli liike-englanti-kurssi, jossa puhumisvalmius kasvoi huomattavasti.”*

*”Kaikki koulutukset olivat hyviä! Oli aivan ihanaa, että lopuksi saimme vielä opiskella englantia ja hyvässä seurassa kun jo tunsimme toisemme hyvin!”*

#### 4.6 Yhteismarkkinointi

Kesäkuun 2006 alusta ryhmät yhdistettiin ja alettiin työskennellä projektikohtaisesti yhdessä ryhmämentorointimenetelmää muokaten ja laajentaen. Ensimmäisenä yhteisenä projektina oli **Farmari-maatalousnäyttelyn 2006 yhteisesiintyminen**. FEM -hankkeella oli näyttelyssä oma osasto, jossa hanketta esittelivät Noora Rantonen (os. Louhivesi) ja aluekoordinaattori Pirjo Väisänen. Yrittäjistä osastolla olivat edustettuina Merja Louhivesi, Kirsti Karppinen, Reetta Sillanpää, Hanne Alho, Kati Petersen-Waris, Liisa Kokkonen ja Aira Lahti. Yrittäjät esittelivät kahden hengen vuoroissa FEM -yritysten tuotteita ja palveluita. Farmari-esiintyminen oli suuri menestys niin hankkeelle kuin yrittäjillekin.

*”Farmari-näyttely oli todella hienosti järjestetty tapahtuma, jossa oli aivan huikea kävijämäärä normaali messuihin verrattuna. Siellä saimme tuotua hyvin esille ja tunnetuksi yrityksiämme ja tuotteitamme. Pyysimme kävijöitä valitsemaan*

*kiinnostavimman tuotteen yrittäjiemme valikoimista. Saimme noin 2.000 vastausta, mikä oli paljon enemmän kuin olimme uskaltaneet odottaa.”*

Yrittäjät solmivat uusia asiakkuuksia, myivät tuotteitaan ja hanke sai ansaitsemaansa positiivista huomiota.

Myös **Presidentti Halonen puolisoineen sekä Länsi-Suomen maaherra Rauno Saari tutustuivat FEM -näyttelyosastoon** 4.8.2006. Tapaamisessa FEM -naiset esittivät julistuksensa naisyrittäjyyden aseman kohentamiseksi. Tapaamisen lopuksi Presidentti kutsui aluekoordinaattorin ja naisyrittäjät vastavierailulle presidentinlinnaan. **Vastavierailu presidentinlinnaan** toteutettiin 19.1.2007. Presidentille luovutettiin naisyrittäjyydestä, FEM-hankkeesta ja -yrittäjistä kertova kirja, jonka kanteen presidentin muotokuvan laati huopataiteilija Hanne Alho. Presidentti oli aidosti kiinnostunut naisyrittäjyyteen liittyvistä ongelmista ja lupasi, että presidentin kanslia vie kehittämisaloitteita eteenpäin oikeille tahoille.

*”Tapaamiset Presidentti Halosen kanssa antoivat uskoa siihen, että pienikin yrittäjä on tärkeä ja voi olla mahdollisuuksia mihin vain.”*

*”Kaiken kruunasi tapaaminen Presidenttimme luona. Se oli jo henkilökohtainen elämys! Tällainen tilaisuus saattaa olla vain kerran elämässä! Myös julkisuus presidentin tapaamisesta on selvästi tuonut minulle ja yritykselleni arvostusta monelta taholta.”*

Samalla matkalla vierailimme **Sisäasiainministeriössä** FEM-projektipäällikkö Laura Perheentuvan ja Maaseudun Naisteamaryhmän edustajan Annamari Asikaisen luona keskustelemassa tulevien kansainvälisten naisyrittäjyyshankkeiden toteuttamismahdollisuuksista ja mahdollisista sisällöistä yrittäjien näkemysten pohjalta. Myös presidentin näkemyksistä ja kehittämisajatuksista keskusteltiin.

**Seinäjoen Naisyrittäjyyden teemapäivillä olemme esitelleet FEM -hanketta ja -yrityksiä 1.11.2004, 7.11.2005 ja 24.10.2006.** Jokaisella kerralla hanketta markkinointiin tapahtumassa ja vuonna 2005 myös yrittäjät olivat joukolla mukana markkinoimassa ja myymässä omia tuotteitaan. Osallistujia tapahtumassa oli vuosittain noin 200 - 300.

**Kauhavan Kangas-Aitta ja Posliiniporras** toteuttivat **yhteisen markkinointikampanjan** vuonna 2006 käsityöalan harrastajille mm. kansalaisopistojen kautta. Kampanja poiki kummallekin yritykselle tilauksia ja toi mukanaan uusia käsitöitä harrastavia asiakkaita bussilasteittain.

Ryhmien yhteisinä projekteina toteutettiin myös **kansalliset ja kansainväliset tapaamiset sekä seminaarit** vuosina 2005 - 2007.

#### 4.7 Verkostoituminen kotimaassa ja ulkomailla

Ensimmäinen verkostoitumismatka tehtiin **Kajaaniin ja Vian Karjalan Kostamukseen** 5 - 6.9.2005. Kajaanissa järjestettiin yhteiset yrityssenssit kainuulaisten ja eteläpohjalaisten naisyrittäjien kesken. Seuraavana päivänä vierailtiin Kostamuksessa venäläisten naisyrittäjien luona yhdessä kainuulaisten

kanssa. Vierailun jälkeen kainuulaisen ja eteläpohjalaisen yrittäjän yhteistyö vilkastui ja syveni. Vienankarjalaisten yrittäjien kanssa eteläpohjalaiset ovat pitäneet yhteyttä sähköpostitse, mutta yhteiseen liiketoimintaan se ei ole ainakaan vielä johtanut. Matkaan osallistui kahdeksan yrittäjää ja aluekoordinaattori.

**Värkkääjät -ryhmä teki omatoimimatkan Latviaan 22 - 25.8.2005.** Kohteitten valinnassa ja esittelyssä olivat apuna latvialaiset FEM -naiset. Matkalla syntyi kiinnostavia yrityskontakteja, joista yksi johti jatkoneuvotteluihin. Valitettavasti latvialaisen yrittäjän toimituskapasiteetti ei riittänyt suomalaisen tarpeisiin, joten orastava liiketoiminta lakastui tältä erää. Matkalle osallistui kuusi yrittäjää Värkkääjistä.

**Liettuan FEM -seminaari toteutettiin 22 - 25.9. 2005** Panevezysissä. Ministeriöstä pyydettiin aluekoordinaattori Pirjo Väisästä pitämään seminaarissa Suomen puheenvuoro. Puheessaan Väisänen kertoi hankkeen sen hetkisestä tilanteesta koko Suomen, mutta ensisijaisesti Etelä-Pohjanmaan kannalta. Liettuan seminaariin osallistui vain aluekoordinaattori.

**Kansainvälisessä seminaarissa Norjassa Osllossa 19 - 21.3.2006** luotiin kontakteja eri maiden yritysneuvojiin. Etelä-Pohjanmaan Liiton edustaja ja aluekoordinaattori osallistuivat.

**Kansallinen seminaari "Yrittäjä ajassa ja muutoksessa, näkökulmia johtajuuteen" toteutui Lahdessa 13 - 14.6.2006.** Seminaaria seuraavana päivänä tutustuttiin päijäthämäläisiin yrityksiin. Matkalla oli kaksi yrittäjää ja aluekoordinaattori.

**Ryhmien yhteinen omatoimimatka Puolaan toteutui 23 - 27.8.2006.** Tutustumiskohteina olivat pääasiassa käsityöalan yritykset Varsovassa, Krakovassa ja Zyrardowissa. Matkalla oli neljä yrittäjää, kaksi kummastakin mentorointiryhmästä.

**Viron FEM -seminaari Pärnussa 12 - 14.10.2006.** Verkostoituminen vauhdittui ja kontakteja syntyi niin Viroon kuin Ruotsiinkin. Mukana oli kaksi yrittäjää, yritysneuvoja, Etelä-Pohjanmaan liiton edustaja ja aluekoordinaattori.

**Puolan FEM -seminaari Leborgissa ja Lebossa 19 - 21.4.2007.** Sähköinen kaupankäynti, tasa-arvo ja loppuraportointi nousivat seminaarissa voimakkaimmin esiin. Pohjalaisia osallistujia oli neljä: kaksi yrittäjää, Etelä-pohjanmaan liiton edustaja ja aluekoordinaattori.

**Tutustumismatka Skoonen resurssikeskuksiin ja FEM -naisiin Malmössä ja Lundissa 20 - 23.5.2007.** Matkalla tutustuttiin ruotsalaiseen naisten resurssikeskusjärjestelmään sekä kahteen keskukseseen, jossa voitiin nähdä niiden toimintaa käytännössä. FEM-hankkeen aikana aluekoordinaattori Väisänen on kutsuttu ryhmään, joka tarkastelee resurssikeskuksen menestymismahdollisuuksia Etelä-Pohjanmaalla. Tähän työhön Ruotsin vierailu Bodil Nilssonin ja Arja Niemen johdolla antoi paljon eväitä. Myös tutustuminen FEM -yrittäjiin ja yrityksiin sekä muihin yhteistyökohteisiin kuten naisten

taiteilijayhteisö Magmaan, antoivat eväitä yritysneuvontaan ja verkostoitumiseen. Matkalla olivat aluekoordinaattori ja yritysneuvoja.

Raportin lopussa on muutamia kuvia verkottumismatkoilta.

*”Matkoille ja messuille osallistuminen kannusti, innosti ja avasi uusia yhteyksiä. Oli tarpeellinen kokemus huomata, että muuallakin tehdään, osataan ja halutaan. Ja asioita voi tehdä yhdessä hyvin tuloksin. Aiemmin se on ollut hankalaa kumppaneiden puuttuessa.”*

*”Uskomattomia kokemuksia ja hyviä järjestelyjä. P. Väisäsen laajat tiedot ja taidot antoivat haasteen osallistujille ja samalla myös kiitettävät eväät.”*

*”Valitettavasti ei ollut tilaisuutta osallistua kaikkiin hyviin matkoihin ja seminaareihin. Jäin tästä syystä paljosta vaille.”*

*”Antoisinta olivat keskustelut yrittäjien ja toisten neuvojen kanssa. Hankkeen merkityksestä omaan työhön uskoisin suurinta antia tulevan verkostojen laajenemisesta.”*

## 4.8 Tiedotus

Hankkeesta tiedotettiin massiivisimmin hankkeen alussa syksyllä 2004 ja alkuvuodesta 2005. Kun hanke pääsi vauhtiin ja tuloksia alkoi syntyä, tiedotusta jatkettiin kesästä 2006 aina hankkeen päättymiseen asti. Tasavallan presidentin tapaamiset 2006 ja 2007 lisäsivät palstatilaa niin maakunnan, paikallis- kuin järjestölehtienkin sivuilla. Myös Pohjanmaan Radio ja ruotsisuomalaisten radiokanava Malmössä, Skoonen vierailun yhteydessä, tekivät jutun hankkeesta.

Tiedotus verkossa, lehdistössä ja radiossa

- E-P:n maa- ja kotitalousnaisten nettisivut
- Sanomalehti Ilkka, tammikuu 2005
- Kainuu, syyskuu 2005
- Koti-Kajaani syyskuu 2005
- Koti -lehti, heinäkuu 2006
- Farmari -lehti, heinäkuu 2006
- Sanomalehti Pohjalainen, heinäkuu 2006
- Jurvan Sanomat, heinäkuu 2006
- Maaseudun Tulevaisuus 4.8.2006
- Maaseudun Tulevaisuus 7.8.2006
- Koti -lehti, lokakuu 2006
- ProAgria Etelä-Pohjanmaa -jäsenlehti, marraskuu 2006
- Radio Suomi/Pohjanmaan Radio, tammikuu 2007
- Sanomalehti Ilkka, tammikuu 2007
- Jurvan Sanomat, tammikuu 2007
- ProAgria Etelä-Pohjanmaa -jäsenlehti, helmikuu 2007
- Filtti, Suomen huopayhdistyksen jäsenlehti, huhtikuu 2007
- ProAgria Etelä-Pohjanmaa -jäsenlehti, huhtikuu 2007
- Sanomalehti Pohjalainen, toukokuu 2007
- Naisuutiset, toukokuu 2007

- Sveriges Radio Malmö, Sisuradio, toukokuu 2007
- FEM -Newsletter 3, kesäkuu 2007

Aluekoordinaattorin laatima loppuraportti toimitettiin hankkeen rahoittajille, yrittäjille ja muille hankkeeseen osallistuneille sidosryhmille sekä medialle. Raportin loppuun on sijoitettu koonti lehtileikkeistä.

## 5 SAAVUTETUT TULOKSET

Eteläpohjalaisen FEM -hankeosion tavoitteena oli naisyrittäjien yrittäjäosaamisen edistäminen ryhmämentorointimenetelmän avulla kehittämällä itse menetelmää entistä paremmin yrittäjien tarpeita vastaavaksi. Lisäksi tavoitteena oli naisyrittäjien ja yritysneuvojen kokemusten vaihto ja kansainvälistyminen, uusien, pysyvien verkostojen syntyminen sekä liikesuhteiden solmiminen niin kotimaassa kuin kansainvälisestikin.

Hankkeen tulokset kerättiin kysymällä hankkeeseen osallistuneiden näkemykset tavoitteiden saavuttamisesta liitteenä olevalla palautelomakkeella (liite 2). Hankkeessa oli mukana kahdeksan aktoria, neljä mentoria, yksi yritysneuvoja ja aluekoordinaattori eli yhteensä 14 henkilöä. Vastaajista oli aktoreita kuusi, mentoreita kolme, yksi yritysneuvoja ja aluekoordinaattori, yhteensä 11 henkeä. Vastaamatta jättivät yksi mentori ja kaksi aktoria, jotka keskeyttivät hankkeen. Aktorit siirtyivät palkkatöihin, jolloin yrittäminen jäi taka-alalle, mentori muutti pois Etelä-Pohjanmaalta.

### 5.1 Yrittäjien kehittyminen

Mekareha -ryhmän asettamat kehittämistavoitteet koskivat markkinointia, jaksamista, verkostoitumista ja liiketoimintasuunnittelua. Värkkääjien tärkeimmät kehittämisalueet olivat markkinointi, myynti ja verkostot, jaksaminen, ajankäyttö sekä palveluiden ja tuotteiden oikea hinnoittelu.

Ryhmät asettivat omille kehittämistavoitteelleen numeraalisen arvon (1...5) nykytilasta hankkeen alkaessa ja saavutetuista tuloksista hankkeen päättyessä. Ryhmien arvio lähtötilanteestaan oli keskiarvoltaan 1,5 kaikkien tavoitteiden osalta. Tavoitteiden keskiarvo oli 3,6 ja saavutettu arvo 3,7. Parhaiten onnistuttiin markkinointitaitojen kehittämisessä ja verkostoitumisessa. Heikoiten onnistuttiin ajankäytön suunnittelussa ja liiketoimintasuunnittelussa. Liiketoimintasuunnittelussa tosin saavutettiin hyvä keskiarvo 3,6, mutta tavoite oli asetettu kenties liian kunnianhimoisesti. Mekareha -ryhmä tavoitteli arvosanaa 5 lähtötilanteesta 1. Askel oli ehkä liian pitkä parin vuoden aikana saavutettavaksi.

Palautekyselyssä yrittäjiltä kysyttiin myös, saivatko he FEM -hankkeesta yritystoimintaansa mitään konkreettista hyötyä, ja kehittikö hanke heidän yrittäjäosaamistaan. Kysyttiin hankkeen vaikutusta liikevaihtoon, tuloskehitykseen, yhteisostoihin, tuotekehitykseen, verkostoitumiseen, yritystalousymmärrykseen, markkinointiin, liiketoimintasuunnitteluun, kielitaidon kehittymiseen, tavoitteellisuuteen, esiintymistaidon ja itsetunnon kehittymiseen.

Ryhmien työskentelyaika oli noin kahden vuoden mittainen. Näin lyhyessä ajassa liikevaihdon ja/tai tuloksen kehittyminen näkyy vasta osassa yrityksistä. Kahden vuoden aikana saadut opit, syntyneet verkostot, tuotekehitys, yhteistoimintamuodot, kuten yhteisostot ja -markkinointi, sekä uudet liiketoimintakontaktit, tulevat varmasti näkymään tulevaisuudessa nyt ilmoitettua useampien yritysten tuloslaskelmissa.

Yli puolet osallistuneista yrittäjistä ilmoitti talousymmärryksen lisääntyneen. Liiketoimintasuunnitelman ja markkinointisuunnitelman laati tai uudisti hankkeen aikana seitsemän yrittäjää. Käytännön kielitaito koheni kaikilla liike-englannin koulutukseen osallistuneilla. Yrittäjät laativat koulutuksen aikana englanninkielisen yritysesittelyn kouluttajien johdolla. Esiintymistaitoon ja itsetuntoon hankkeella näytettiin olleen myös erittäin tärkeä merkitys.

Selkeimmin vastauksista käy ilmi, että päätoimiset yrittäjät saivat hankkeesta eniten irti, kun taas sivutoimisesti palkkatyön ohessa yrittävät eivät juurikaan katsooneet hyötynsä esimerkiksi valmennuksista. Vertaistukea ja verkostojen syntymistä hekin pitivät erittäin tärkeänä itselleen ja orastavalle yritystoiminnalleen. Liiketoimintaan liittyviä yhteisiä toimintoja, kuten yhteisostot ja -markkinointi, syntyi eniten päätoimisille yrittäjille. He katsoivat myös saaneen eniten hyötyä kansainvälisistä yhteyksistä ja uskoivat nyt syntyneiden verkostojen pysyvyyteen ja toimivuuteen palkkatyön ohessa yrittäviä enemmän.

*"Tarkalleen on näin lyhyessä ajassa mahdotonta tietää mitään ihan tarkkoja lukuja tai muuta sellaista, mutta ihan varma olen että hyötyä tästä on ollut, ja tullut mukaan jotain sellaista, jota ei muuten ehkä olisi ottanut huomioon. Omaan yritystoimintaan on tämän hankkeen aikana tullut kokonaan uusi tuoteryhmä, joka laitettiin vireille ihan projektin alkuvaiheessa. Tuoteryhmä olisi tullut joka tapauksessa valikoimiimme, mutta ehkä siihen miten hyvin kaikki on mennyt, voi olla osuutensa myös luottavaisuudella markkinoinnin tehokkuuteen yms. Tuoteryhmän myötä yrityksemme on ottanut käyttöön myös uuden aputoiminimen, tämän vuoden alusta. Markkinointi on lisääntynyt tämän projektin myötä, ja se on kyllä tuottanut tulosta. Uuden tuoteryhmän mainoksista on ollut todellista hyötyä ja sen myötä olemme saaneet uusia asiakkaita. Laadin markkinointisuunnitelman ja olin iloinen Timo Ropen kommentteista. Kielitaidon ylläpitoon saimme mukavan lisäpotkun sekä esiintymisvarmuutta. Odotan vielä kontakteja yhden tuoteryhmän osalta Puolasta sekä uskon liiketoiminnan pysyvän ennallaan tai kasvavan lähitulevaisuudessa."*

*"Konkreettisesti on vaikea sanoa vielä mitään varmaa liikevaihdon kehitykseen. Joka tapauksessa hanke on auttanut hahmottamaan yrityselämän kokonaisuuksia ja antanut työkaluja liiketoiminnan suunnitteluun. Verkostot ja uudet kontaktit ovat kullan arvoisia. Odotan myös yhteistyöltä jatkossa paljon."*

*"Uusia ideoita syntyi, tuloskehitys on pysynyt toistaiseksi ennallaan. Yhteisostot jäivät haaveiksi osaltani. Tuotekehitys selkiytyi, muttei ole vielä konkretian tasolla. Verkostoja syntyi kotimaahan, ulkomaisten verkostojen syntyminen jää nähtäväksi. Paras hyöty oli minulle syrjäytymisen ehkäiseminen ja kuuluminen johonkin viiteryhmään samalla, kun sai oppia lisää yrittämisestä mukavien ihmisten kanssa."*

*"Liikevaihdon kehitystä ei ole vielä ehditty tutkia. Yhteisostoja on tehty. Verkostoja syntyi kotimaassa. Muina hyötyinä tärkeimpiä olivat uusien tuttavuuksien syntyminen, presidentin tapaaminen ja huopakansien valmistus."*

*"Yritykseni tulos- ja tuotekehitys ovat parantuneet. Joillekin yrittäjille olen löytänyt materiaalin hankintapaikan. Vaikuttamisperit ovat laajentuneet oleellisesti."*

*"Yritystoimintaani hankkeella ei ollut paljoakaan vaikutusta, en sitä lähtenyt hakemaan, intressit olivat kokonaan henkilökohtaiset."*

*"Liikevaihto ja tuloskehitys olivat positiivisia. Uusia tuoteideoita syntyi. Verkostoja syntyi kotimaassa ja ulkomaillakin vähäisessä määrin. Henkinen tuki ja virkistys ovat tärkeitä hyötyjä. Erittäin tärkeänä pidin irrottautumista omista ympyröistä, joihin olin liikaa sitoutunut. Samoin saamani uusia vaikutteita eri ikäisiltä naisyrittäjiltä. Henkilökohtainen "tuuletus" oli projektin tärkeimpiä anteja. Samoin aiheitten moninaisuus oli rikkaus, josta sai vinkkejä moneen yritykseen liittyvään asiaan."*

*"Yritykseni tuloskehitys on ollut positiivista. Uusia verkostoja on syntynyt kotimaassa. Ehkä parasta hyötyä oli yritykselle se, että sain olla samanhenkisten mukana ja sain voimaa arkiseen aherrukseen. Kaikki koulutus antoi ideoita ja ajattelemisen aiheita."*

*"Yritystalouden ymmärtäminen ei juurikaan lisääntynyt. Markkinointisuunnitelman laadin teoriassa, ehkä toteutuu tulevaisuudessa. Liiketoimintasuunnitelmaa en laatinut. Tavoitteeni selkiytyivät hieman. Itsetunto ei romahtanut - kiitos FEM - hankkeen. Täysipäiväisenä yrittäjänä toimiminen tulevaisuudessa mietityttää vieläkin."*

*"Talousymmärrys lisääntyi reippaasti, opin paljon uutta. Markkinointisuunnitelman laadin, liiketoimintasuunnitelma jäi kesken. Kielitaito lisääntyi, kielikurssi oli hyödyllinen ja tarpeen. Tavoitteellisuus kasvoi hieman, samoin kuin itsetunto hankkeen toimenpiteiden seurauksena saamani hyvän palautteen myötä."*

*"Yritystalousymmärrys lisääntyi. Markkinointisuunnitelman laadin, samoin liiketoimintasuunnitelman. Kielitaito, tavoitteellisuus ja esiintymistaito lisääntyivät ja moniosaaminen kehittyi. Kaikenlaiset opetukset ja haasteet hankkeen aikana ovat olleet positiivisia. Siten niistä on päässyt oppimaan hyvässä ilmapiirissä. Lisäksi kaikenlainen neuvokkuus on loistanut yhteisessä kokoonpanossa."*

*"Yritystalousymmärrys lisääntyi. Laadin markkinointisuunnitelman ja tarkistin olemassa olevaa liiketoimintasuunnitelmaa. Esiintymistaito kasvoi ja aktiivinen englannin kielen käyttö kohentui. Hanke toi varmuutta monelle yrittäjäosaamisen lohkolle. Kaiken kaikkiaan erittäin antoisa kokemus, josta voi ammentaa myöhemminkin tietoa, taitoa ja osaamista. Lisäksi hanke antoi uusia, virkistäviä ihmissuhteita."*

*"Yritystalousymmärrystä olin jo opiskellut hiljakkoin, joten tämä meidän koulutus vielä vahvasti ajatuksiani. Harmittaa että en työkiireiltäni ehtinyt tehdä markkinointisuunnitelmaa Ropen arvioitavaksi. Olisin saanut varmaan hyviä uusia ajatuksia! Kielikurssi oli minulle välttämätön. Esiintymistaito joutui koetukselle presidentin tapaamisissa ja itsetunto nousi kohisten."*

## 5.2 Ryhmämentorointimenetelmän kehittäminen

Naisyrittäjäyyskeskus on levittänyt ryhmämentorointimenetelmää myös yrityksiin. Hanke osti mentorointivalmennusta Naisyrittäjäyyskeskukselta, mutta antiin oltiin tyytymättömiä. Niin mentorointi- kuin koulutuksen menetelmiäkin haluttiin kehittää ja luoda Etelä-Pohjanmaan maa- ja kotitalousnaisille valmiudet kouluttaa uusia

koordinaattoreita, mentoreita ja aktoreita toteuttamaan ryhmämentorointia yrittäjien ja yritysten kehittämiseksi sekä toimivien verkostojen synnyttämiseksi.

Eteläpohjanmaalla lähdettiin heti alkuun liikkeelle omalla menetelmällä. Aluekoordinaattori valitsi samalla kertaa sekä aktorit että mentorit. Aktoreitten valintaan ei käytetty apuna psykologia, eivätkä ryhmät valinneet itse mentoreitaan. Ryhmien valinnassa eniten merkitsi heidän yritystensä maantieteellinen sijainti ryhmäkokousten mahdollistamiseksi. Koko maakuntaa käsittävässä hankkeessa välimatkat näyttelevät tärkeätä roolia pohdittaessa säännöllisiä kokoontumisia työn ja perheen ulkopuolella.

Toinen tärkeä ero perinteiseen menetelmään oli, että kummallekin ryhmälle valittiin kaksi mentoria yhden sijasta. Vaikka mentorointi on pääasiassa vapaaehtoistyötä, päätettiin mentoreille tavallisesta poiketen maksaa kuitenkin matkakorvaukset mentorointikokouksiin. Myös mentorit osallistuivat eteläpohjalaisessa versiossa yrittäjävalmennuksiin aktiivisesti ja tasavertaisena aktorien rinnalla.

Työskentelyssä painotettiin voimakkaasti aktoreiden keskinäistä tiedonsiirtoa ja vertaistukea. Mentoreiden roolia lähennettiin aktoreiden rooliin siten, että myös heille hyöty ryhmätoiminnan synnyttämästä vertaistuesta kasvoi, mutta vanhemman yrittäjän rooli ja anti kuitenkin säilyi. Ryhmiä kannustettiin tarttumaan asioihin mahdollisimman omatoimisesti hankkeen kautta tapahtuneitten valmennuksien ja verkostoitumistapahtumien lisäksi. Siitä seurasi mm. kaksi ryhmien omatoimimatkaa FEM -maihiin.

Ryhmien työskentelyä muokattiin myös siten, että oman ryhmän mentorointityön päätyttyä ryhmät yhdistyivät ja alkoivat työskennellä yhdessä projektiluontoisesti. Yhteisiä projekteja olivat mm. yhteisesiintyminen Farmari 2006 maatalousnäyttelyssä Seinäjoella ja vierailu Presidentti Halosen luona tammikuussa 2007. Lisäksi toteutettiin yhdessä verkostoitumistapaamisia kotimaassa sekä muissa FEM-maissa toukokuussa 2006 päättyneen erillisen ryhmätyöskentelyn jälkeen.

### 5.3 Ryhmämentorointimenetelmän kehittämistulokset

Ryhmämentorointimenetelmän kehittäminen osoittautui onnistuneeksi. Kummankin ryhmän jäsenet pitivät ryhmien kokoonpanoa erittäin toimivana, ja maantieteellistä läheisyyttä kokoontumisten tärkeimpänä mahdollistajana.

Kahden mentorin menetelmä koettiin hyvin tärkeäksi aktorien saaman annin kannalta. Eräs syy kahden mentorin menetelmään oli pelko jonkun mentorin työn mahdollisesta keskeytymisestä. Koska hankeaika on rajallinen, uuden mentorin etsiminen olisi syönyt aivan liian paljon aikaa, eikä ryhmäläisten kehittämistä haluttu vaarantaa. Toinen tärkeä syy kahden mentorin käyttöön oli maksimoida aktoreiden saama mentorointihyöty. Yksi mentori joutuikin jättämään hankkeen kesken muutettuaan pääkaupunkiseudulle, mutta kahden mentorin menetelmässä toiminta ei siitä halvaantunut.

Myös mentorit kokivat saaneensa hyvin paljon voimaa ja osaamista omaan yritystoimintaansa aktoreilta sekä myös toisilta mentoreilta. Matkakulujen

korvaus katsottiin motiivia entisestään lisääväksi eleeksi, samoin tasavertainen asema yritysvalmennuksissa aktoreiden kanssa. Yrittäjänä ei koskaan tule valmiiksi, ja uutta oppia tervehdittiin ilolla myös mentoreiden joukossa.

Palautteessaan yrittäjät korostivat syntyneen vertaistuen merkitystä nyt ja tulevaisuudessa. Joidenkin mielipiteissä se nousi tärkeimmäksi anniksi hankkeen aikana. Mentorointiryhmässä, jossa sitouduttiin vaitioloon, syntynyt luottamus toisiin mahdollisti avoimen keskustelun ja toiminnan kaikkien osallistujien kesken. Tämä lisäsi verkostojen kiinteyttä ja pysyvyyttä. Hankkeen seurauksena syntyneet yhteistoimintaryhmät ja verkostot tulivat jäädäkseen. Vaikka hanke päättyi, yhteistyö jatkuu.

Ryhmät olivat tutustuneet toisiinsa jo yritysvalmennustilanteissa, joten ryhmien yhdistäminen toiminnan viimeiseksi vuodeksi tapahtui hyvin luonnollisesti ja ryhmäläisten osaamista ja verkostoitumista rikastuttavasti.

Ylipäättään ryhmämentorointia pidettiin hyvänä tapana kehittää yritystoimintaa. Myös kommentit muista ryhmäläisistä, niin aktoreista kuin mentoreitakin, olivat kaikki positiivisia. Palautelomakkeessa tiedusteltiin kaikkien osallistuneiden innostusta toimia tulevaisuudessa mentorina ja yhdeksästä yrittäjävastaajasta neljä suostuisivat heti, mikäli vastaavanlaisia hankkeita olisi tarjolla tulevaisuudessakin, epävarmoja oli kolme ja kielteisen vastauksen antoi kaksi yrittäjää. Heistäkin tosin toinen olisi valmis tehtävään muutaman vuoden kuluttua.

Ryhmämentorointi tarvitsee organisaation ja organisoijan. Keskusteluissamme kävi ilmi, että on aika utopistinen ajatus, että yrittäjä päättäisi alkaa mentoroida alkavia yrittäjiä ja omatoimisesti keräisi ryhmän kokoon. Toiminta tarvitsee tuekseen organisaation, jolla on yhteiskunnan rahoitus, tai kehittämistyö on tehtävä hankerahoituksella. Organisointi ja toteutus vaativat tekijöitä ja taloudellisia resursseja.

Ryhmämentorointia yrityksen liiketoiminnan kehittämisvälineenä arvioitiin palautteessa. Tärkein asia saadun hyödyn maksimoinnissa oli oma aktiivisuus, samoin motiivi uuden oppimiseen ja oman tietämyksen jakamiseen. Eniten hankkeesta hyötynneet yrittäjät olivat oivaltaneet tämän. Vähemmän aktiiviset osallistujat siirsivät omaa passiivisuuttaan ryhmän ja/tai mentoreiden syyksi. Joissakin yrittäjien kommentteissa ryhmämentoroinnin ydinolemus oli oivallettu hyvin. Tämä todistaa sekä menetelmän toimivuutta että toteutuksen onnistumista.

Etelä-Pohjanmaan maa- ja kotitalousnaisten yritysneuvonta sai hankkeen aikana valmiudet kouluttaa tulevia mentorointiryhmiä työn alkuun. Koulutusta ja tukea voidaan antaa tuleville koordinaattoreille, mentoreille ja aktoreille.

***”Menetelmä on nopea, aktiivinen moneen suuntaan, tilanteisiin sopeutuva ja konkreettinen. Se on myös täysin riippuvainen omasta aktiivisuudesta, tarpeista ja motivaatiosta. Jos ei mitään anna, tuskin ryhmäkään pystyy antamaan. Silloin syö vain muiden energiaa.”***

*"Pidän menetelmää hyvänä asiana. Luottamus siihen että voi jollekin puhua ja kertoa omista "salaisista" asioistaan luottamuksella, sekä pyytää toiselta neuvoa, on hyvin tärkeä asia. Normaalisti tällaista mahdollisuutta ei yrittäjällä ole."*

*"Tämä on hyvin mentorikohtainen juttu. Jos mentorit ovat aktiivisia ja todella kiinnostuneita kehittämään ja antamaan neuvoja, homma toimii. Ehkä jämäkkyyttä olisi tarvittu enemmän. Joskus tapaamiset menivät "kahvikutsu"-tasolle."*

*"Mentorointi on hyvin haasteellista, olin sitoutunut taitojeni mukaan. Aktorit olivat osittain erittäin aktiivisia ja vaativaisia myös itseään kohtaan."*

*"Jatkossakin se on kehittämisen arvoinen keino. Tärkeää ovat luottamukselliset ihmissuhteet ja henkilökohtainen tuki. Ryhmässä voi olla avoin ja juuri oma itsensä."*

*"Todella hyvä muoto toimia, jos vain yrittäjät ovat ns. samalla tasolla, ja tavoitteet ovat samat. Mitä sitä kaikkien tarvii kulkea kaikkia karikoita? Itselleni on tärkeää ns. vanhemman yrittäjän mielipide. Hyvää vertaistukea, jos ryhmä vain toimii."*

## 6 ARVIO TOTEUTUKSESTA JA TULOKSISTA

### 6.1 Tulosten arviointi

FEM -hankkeen eteläpohjalainen osio saavutti tavoitteensa hyvin. Tavoiteltu yrittäjäosaaminen lisääntyi ryhmämentoroinnin, valmennusten ja verkostoitumistapaamisten myötä. Yrittäjien ja yritysneuvojen verkostoituminen kotimaassa ja ulkomailla lähti hyvin liikkeelle. Kokemuksia vaihdettiin ja pysyviä kontakteja syntyi niin yrittäjille kuin neuvojillekin. Syntyneitä kontakteja pyritään hyödyntämään tulevaisuudessa uusissa hankkeissa tai muussa yhteistyössä.

Kotimaassa uusia liikesuhteita syntyi FEM -tapaamisten myötä. Ulkomaisista kontakteista osa on vasta virittelyvaiheessa ja kaikkia lopputuloksia ei vielä tiedetä.

Ryhmämentorointimenetelmää kehitettiin, ja uusi versio osoitti toimivuutensa FEM -hankkeen aikana. Myös Etelä-Pohjanmaan maa- ja kotitalousnaiset kehittivät osaamistaan ryhmämentoroinnista hankkeen aikana sille tasolle, että voivat tulevaisuudessa toimia kouluttajina ja tukihenkilöinä mentorointiryhmien koulutuksessa ja toiminnassa.

Kaiken kaikkiaan yrittäjät ja yritysneuvoja olivat hankkeen antiin ja toteutukseen erittäin tyytyväisiä. Myös yhteistyö koordinaattorin ja Etelä-Pohjanmaan liiton sekä Sisäasiainministeriön kanssa oli asiallista ja mutkatonta. Varmastikin toimivat suhteet niin kotimaan FEM-ryhmiin kuin myös muutamiin ulkomaisiin yhteyshenkilöihin, edellä mainittujen lisäksi, olivat vaikuttamassa hyvän lopputuloksen syntyyn.

*"Katson, että tämä projekti on ollut todella monipuolinen, ja niin selkeästi naisyrittäjiä tukeva kuin voi vain olla, että sen suomat edut ja toteutus on ollut todella hyvin järjestetty ja organisoitu kokonaisuus. En keksi mitään, miten tämä olisi voitu paremmin toteuttaa. Olen onnellinen kun sain kutsun ja lähdin rohkeasti mukaan, vaikka aluksi en oikein hahmottanut mihin olin ilmoittautunut. Kokemus on ollut loistava ja sen soisin jatkuvan. Varmasti lähden mukaan jos jotain vastaavaa*

*järjestetään tai tämä projekti saisi jatkoa! Erityiskiitokset Pirjolle hienosta organisoinnista!!”*

*”Kiitos kaikille ihanille ja taitaville yrittäjäkollegoille, mentoreille, Pirjolle sekä virkamiehille ja -naisille! Hienoa, että tällainen hanke on saatu Suomeen. Oli myös onni, että osallistujat olivat aktiivisia ja motivoituneita yrittäjiä – kiitos etukäteistyön. Myös hankkeen konsepti oli onnistunut. Yrittäjät itse tietävät, mitä alueita heidän pitää kehittää. Lisäksi toteuttamisaika oli sopiva. Lyhyempi jakso olisi ollut liian lyhyt, että asioita olisi ehditty tehdä yhdessä. On tärkeää saada testata käytännössä yhteistyökumppaneita. Tekemällä sen tietää, kenellä on mitään vahvuuksia ja heikkouksia. Ellei tuntisi yhteistyökumppaniani, tuskin helpolla lähtisin yhteisille matkoille tai messuille. Nyt lähtisin! Omalta osaltani matkoille osallistuminen jäi vähäiseksi. Olsi ollut varmasti antoisaa tutustua myös muihin suomalaisiin ”femiläisiin” ja kuulla heidän kokemuksiaan.”*

*”Kansainväliset seminaarit avarsivat näkemyksiä eri maiden naisyrittäjämaailmaan – mielenkiintoista. Hyvä hanke – toivottavasti ei jää viimeiseksi. Kiitos sinulle Pirjo, kun jaksoit meitä perässäsi vetää.”*

*”Ruusuisen Suuret Kiitokset Pirjolle Hyvästä toiminnasta! Erityisesti Presidentin vierailusta ☺ ☺ ☺ Myös Pirjolta on saanut todella hyviä henkilökohtaisia neuvoja yrityksen toiminnan parantamisessa ym. Kiitoksia ☺”*

*”Hanke on ollut sisällöltään erikoisen hyvä ja kiinnostava. Toteutus on ollut yllättävän positiivinen, haastava, arvostava. P. Väisäsen osuus on ollut tärkeä. Neuvokkuus, asioiden aikuinen hoitamistapa, luontainen onnistumisen meininki, kansainvälinen ymmärrystapa ja vieläpä iloisuus ovat antaneet pohjan jatkaa yritystoimintaa saatujen eväitten pohjalta.”*

*”Sisältö hankkeella oli laaja, mutta silti toteutumaan pääsi paljon hyviä asioita. Ehkä alueen laajuus teki siitä hiukan hajanaisen. Kaikkiin tilaisuuksiin ei aina voinut lähteä, kun matkaa oli niin pitkästi ja yleensä iltatilaisuuksia ja ajaminen talvipimeällä, myöhään illalla on vastenmielistä. Hanke oli mielestäni toteutettu mallikkaasti sen laajuuteen nähden ja uskon, että osallistujat saivat siitä paljon irti. Tällaisia hankkeita tarvittaisiin edelleenkin vahvistamaan naisyrittäjien identiteettiä ja verkostoja ja samalla yrittäjyyden näkyminen maakunnassa lisääntyisi positiivisessa mielessä. Kiitokseni, että sain olla mukana!”*

*”Odotin hankkeelta hiukan enemmän, tietenkin oma aikakin rajoitti osallistumistani. Hiukan tiukempaa, innostunutta ryhmää olisi kaivannut, kaikki mahdollisuudet olisi ollut, mutta jotenkin siitä putosi sitä porukkaa.”*

*”Pääosin luennoitsijavalinnat ja aiheet olivat hyviä. Luennoitsijat osasivat lyhyeen aikaan saada oleellisen. Jokunen luennoitsija ei ollut ymmärtänyt tehtävänsä mielestäni oikein eli puhui asian vierestä (esim. Kaura). FEM -hankkeessa ei mielestäni ollut kysymys koulutuksesta, vaan tiedon syventämisestä ja tiedon ja taidon soveltamisesta omaan yritykseen. Tärkeänä pidin myös antia yrittäjänä jaksamisessa ja yrittäjänä uusiutumisessa. Tärkeätä osaa näyttelivät myös verkostot, niitten synty ja hoito. Verkostojen kehittämiseen FEM -hanke antoi hyvät lähtökohdat niin että verkostot saatiin oraalle ja tästä on hyvä jatkaa.”*

*”Mielestäni onnistuimme hyvin, vaikka olimmekin naisia! Monesti hankkeet joissa on paljon naisia kaatuvat siihen, kun ei osata tulla toimeen keskenään. Vaikka me yrittäjät olemmekin luonteeltamme voimakastahtoisia, niin tässä hankkeessa olemme tulleet hyvin juttuun keskenämme. Asiaan on varmaan vaikuttanut Pirjon ”insinöörimäinen” johtaminen. Porukat on laitettu ojennukseen jos on napinaa*

*kuulunut. Kiitos siitä! Yksi ajanjakso on taas jäämässä taakse kun FEM loppuu, mutta toivottavasti saamme uusia hankkeita jotka suuntautuvat sinne presidentin ehdottamiin maihin: Valko-Venäjälle ja Ukrainaan. Niitä odotellessa, kiitos tästä!”*

## 6.2 Toteutuksen onnistumiset ja ongelmakohdat

Toteutuksen onnistumisiin voidaan ehdottomasti lukea se, että ryhmien valinta niin mentoreiden kuin useimpien aktoreidenkin osalta onnistui. Myös asiantuntijavalinnat osuivat pääosin kohdalleen, ja yrittäjät saivat heiltä tarvitsemaansa oppia mentoreilta ja muilta aktoreilta saadun tiedon ja vertaistuen lisäksi. Myös hankkeen kokonaisorganisointi niin ministeriön kuin Etelä-Pohjanmaan oman alueenkin osalta onnistuivat. Onnistumisiin on kirjattava myös se, että mentorointimenetelmää lähdettiin ennakkoluulottomasti muokkamaan alusta alkaen.

Ongelmakohdista ensimmäiseksi on mainittava ryhmätyöskentelyyn heikentävästi vaikuttaneena elementtinä se, että osa-aikaisesti yrittävät aktorit eivät sitoutuneet ryhmätoimintaan samalla intensiivisyydellä kuin päätoimiset yrittäjät. Heikon motivaation myötä hyöty valmennustilaisuuksista näytti jäävän kovin ohueksi, ja hiljalleen nämä henkilöt jättäytyivät ryhmätapaamisten, yhteisten projektien ja valmennusten ulkopuolelle. Hankkeen keskeytti kokonaan kaksi aktoria, jotka siirtyivät palkkatyöhön. Toinen heistä lopetti jo puolen vuoden työskentelyn jälkeen ja toinen reilun vuoden kuluttua. Yksi aktoreista oli nimellisesti mukana loppuun asti, vaikka motiivi näytti hiipuvan vuoden toiminnan jälkeen palkkatyön ja opiskelukiireiden vuoksi.

Toinen ongelmakohta oli joidenkin FEM -maiden yrittäjien olematon tai hyvin heikko englanninkielen taito, joka esti tai ainakin vaikeutti kansainvälisten liikesuhteiden syntymistä. Kielitaidon ei tarvitse olla loistava, mutta auttava kuitenkin siten, että kyetään kertomaan omasta yrityksestä ja tuotteista muille ja myös ymmärtämään, mitä toiset vastaavasti kertovat, ja tietysti hankkeen yhteisellä, virallisella kielellä.

## 6.3 Tulevaisuudennäkymät

Hankkeen aikana syntyneet verkostot eteläpohjalaisten naisyrittäjien keskuudessa toimivat tulevaisuudessakin. Toimintamuotoina mm. yhteisostot ja -markkinointi jatkuvat, samoin vertaistuki.

Myös Kainuuseen syntyneet liikesuhteet jatkuvat. Kostamuksen matkailualan yrittäjien kanssa vuoropuhelu mahdollisesta yhteistyöstä jatkuu, samoin keskustelu mahdollisten tavarantoimittajien löytymisestä Puolasta FEM-tapaamisessa syntyneen kontaktin kautta on vielä ratkaisua vailla. Raaka-aineiden osto Latviasta jatkuu.

Yritysneuvonnan puolella eniten kontakteja syntyi Viroon ja Ruotsin Skooneen. Näitä suhteita pyritään hyödyntämään tulevaisuuden yhteistyökuvioissa. Samoin pyritään elvyttämään hankkeen kautta saatuja kontakteja, joista ei vielä konkretiaa ole ehtinyt syntyä.

Eteläpohjalaista ryhmämentorointia toivotaan voitavan jatkaa tulevaisuudessa uuden hankkeen turvin. Jotta menetelmä saadaan lyötyä maakunnassa läpi entistä paremmin, tarvitaan hiukan suurempaa osallistujamassaa kuin päättyneessä FEM -hankkeessa oli. Hankkeen pieni budjetti, 60.000 € kolmeksi vuodeksi, ei mahdollistanut massiivisempaa toimintaa tämän hankkeen puitteissa.

FEM -hanke kuitenkin osoitti, että ryhmämentorointi voi olla todella hyvä tulevaisuuden työkalu naisryrittäjyyden edistämisessä. Toiveena on saada esimerkiksi eri Leader -ryhmiltä, TE -keskukselta, Etelä-Pohjanmaan liitolta tai muilta tahoilta rahoitusta ryhmämentorointihankkeelle, jonka avulla yritysten kehittämisen lisäksi myös ryhmämentorointimenetelmää voitaisiin kehittää edelleen.

Kaikkien eteläpohjalaiseen FEM-hankkeeseen osallistuneiden mielestä tarvitaan ehdottomasti jatkoa nyt päättyvälle kansainväliselle hankkeelle. Hankkeessa halutaan syventää naisryittäjien kansainvälistymisvalmiuksia muun muassa kielitaidon, kulttuuriosaamisen sekä muun kansainvälisen kaupankäyntiosaamisen kehittämisessä. Etelä-Pohjanmaan liitto on ilmoittanut valmiutensa lähteä mukaan mahdollisiin uusiin hankkeisiin ja Etelä-Pohjanmaan maa- ja kotitalousnaiset ovat vähintäänkin yhtä innokkaita toteuttamaan kansainvälisiä hankkeita myös tulevaisuudessa. Myös hankkeeseen osallistuneista yrittäjistä suurin osa haluaisi jatkaa hyvin alkanutta hanketyötä kansainvälistymisen vaikealla mutta mielenkiintoisella tiellä.

Raportin loppuksi vielä yrittäjien vastauksia kysymykseen, jatkuuko yhteistyö tulevaisuudessa.

*"Uskon tapaamisten jatkuvan epävirallisesti oman ryhmän sisällä sekä joidenkin toisen ryhmän jäsenten kanssa. Nyt tiedämme, mistä asioista/yhteyksistä toinen saattaisi olla kiinnostunut. Yhteistyö voi olla omien yhteyksien jakamista muiden käyttöön tai toinen vinkkaa omat tietonsa minulle. Oman alan yrittäjän kanssa on helppo jatkaa yritystoimintaan suoraan liittyvää yhteistyötä. Yhteisosallistumisesta tuleville käsityömessuille on jo sovittu yhden yrittäjän kanssa. Suunnittelemme myös näyttelyn järjestämistä. Myös materiaaleja on tilattu yhdessä."*

*"Varmasti jatkuu, etäisyys toki verottaa, ja joidenkin ryhmäläisten kanssa on ehkä vaikeata tehdä yhteistyötä, koska tuotevalikoima ei välttämättä sovi kaikkien arvomaailmaan."*

*"Varmasti jatkuu! Osittain on jo yhteistyö kuvioita. mm. teen uusia malleja yhdelle yritykselle, toisen yrittäjän myymälään tuotteita ja hänen kanssa muutenkin yhteisiä messuja, näyttelyjä, materiaalilauksia jne. Varmasti voi tapaila ja soitella muuten vaan kuulumisia tai jos kaipaa jostain muusta neuvoa, voi soitella ym."*

*"Aktorit ovat avainasemassa ja uskoisin, että heidän verkkonsa pysyy."*

*"Osan kanssa jatkuu. Puhelinkontaktit ovat tärkein kanava."*

*"Kahden käsityöyrittäjän kanssa voimme olla vielä tulevaisuudessa esillä yhteisessä "käsityötalossa" asuntomessuilla"*

*"Yrittäjäkollegan kanssa yhteistyö jatkuu varmaan lankojen muodossa ja toisen kollegan kanssa muuten vain."*

*"Tietojen vaihtona, verkostojen lujittumisena."*

*"Varmasti jatkuu. Omalta kohdaltani ainakin koin hyvänä esimerkiksi sen, että toisen yrittäjän kanssa järjestimme yhteisen mainoskampanjan, sekä mainoskirjeen lähettäminen kansalaisopistoille, että yhteislehtimainoksen laittaminen Ilkkaan sekä Iso Magneetti -lehteen, toi meille toivottuja ryhmävierailuja yrityksiimme. Uskon, että olemme luoneet kestävän pohjan toistemme väliselle kunnioitukselle ja luottamukselle."*