



Asianajajatutkimus, osa 1 ja osa 2

Opiskelijatutkimus

2018

Tulosten vertailu

Sisällys

1	Johdanto	2
2	Kiinnostus asianajoyrittäjyyttä kohtaan vs. kiinnostus löytää jatkaja	2
2.1	Asianajajatutkimuksen tulokset lyhyesti	2
2.2	Opiskelijatutkimuksen tulokset lyhyesti	3
2.3	Päätelmät	3
3	Liiketoiminnan hinta	3
4	Tulot	4
5	Sijainti	5
6	Toimiston koko	7
7	Mentorointi	8
8	Kiinnostavat oikeudenalat	9
9	Tärkeät asiat työssä	9
10	Yhteenveto keskeisistä tuloksista	10



1 Johdanto

Tämä esityksen tarkoitus on vertailla vuonna 2018 tehtyjen asianajajatutkimuksen ensimmäisen ja toisen osan sekä opiskelijatutkimuksen tuloksia.

Asianajajatutkimuksen teemana oli asianajoyrittäjyys ja sukupolvenvaihdos. Tutkimuksen ensimmäisessä osassa kysyttiin alle 45-vuotiaiden ja toisessa osassa vähintään 45-vuotiaiden näkemyksiä aiheeseen liittyen. Tässä esityksessä yksinkertaisuuden vuoksi alle 45-vuotiaista ja heitä koskevasta tutkimuksesta käytetään nimitystä ”juniorit” ja ”junioritutkimus” ja vähintään 45-vuotiaista ja heitä koskevasta tutkimuksesta ”seniorit” ja ”senioritutkimus”.

Tämän raportin kirjoittamisessa on hyödynnetty Asianajajatutkimuksen aineistoja ja raportteja sekä opiskelijatutkimuksen aineistoa ja Universum Talentin siitä laatimaa raporttia. Analysoinnissa on osin käytetty apuna tilasto-ohjelmisto SPSS:ää.

Tämä raportti on kirjoitettu siten, että on oletettu lukijan tutustuneen asianajajatutkimuksen molempiin osiin sekä opiskelijatutkimukseen erikseen ennen tämän raportin lukemista. Tutkimusten tulokset kuitenkin kerrotaan vertailussa tarvittavilta, olennaisilta osin.

On huomattava, että opiskelijatutkimusta ja asianajajatutkimusta ei alun perin ole tarkoitettu ja suunniteltu suoraan keskenään vertailtavaksi tilastollisesti tai muulla tavoin. Tämän vuoksi näiden tutkimusten vertailu ei kaikilta osin ole mahdollista tai mielekästä. Tässä raportissa tutkimusten vertailun perusteella vedetään joitakin hyvin yleisluontoisia johtopäätöksiä, ja niihin on suhtauduttava varovasti.

2 Kiinnostus asianajoyrittäjyyttä kohtaan vs. kiinnostus löytää jatkaja

2.1 Asianajajatutkimuksen tulokset lyhyesti

Juniorikyselyssä vastaajilta kysyttiin, olisivatko he kiinnostuneita asianajoyrittäjyydestä (ostamaan tai perustamaan liiketoimintaa). Vastaajista 67,5 % (268 vastaajaa 397 vastaajasta) vastasi kyllä. Tulosten perusteella kiinnostus asianajoyrittäjyyteen oli suurta julkisten oikeusavustajien (71,4 %), työsuhteisten asianajajien (57,8 %) ja muiden juristien (ei asianajajien) parissa (69,0 %). Opiskelijat ja harjoittelijat (37,5 %) sen sijaan olivat selvästi vähemmän kiinnostuneita yrittäjyydestä. Miehistä selvästi suurempi osa (42,3 %) oli kiinnostuneita asianajoyrittäjyydestä kuin naisista (22,5 %). Ikä taas näytti vähentävän kiinnostusta yrittäjyyteen. Alle 30-vuotiaista 42,0 % kertoi olevansa kiinnostunut asianajoyrittäjyydestä, 30–34-vuotiaista 37,0 %, 35–39-vuotiaista 28,1 % ja 40–45-vuotiaista 26,4 %.

Seniorikyselyn vastaajilta kysyttiin, suunnittelevatko he liiketoiminnasta luopumista. Vastaajista 37,4 % (85 vastaajaa 227 vastaajasta) vastasi kyllä. Edelleen heiltä kysyttiin, haluaisivatko he mieluummin löytää toiminnalle jatkajan vai ajaa toiminnan alas. Vastaajista 61,2 % (52 vastaajaa 85 vastaajasta) kertoi, että haluaisi mieluummin löytää toiminnalle jatkajan. Näistä vastaajista 48,1 % (25 vastaajaa 52 vastaajasta) ei ollut (vielä) etsinyt toimistolle jatkajaa ja 19,2 % (10 vastaajaa) oli etsinyt mutta ei ollut vielä löytänyt.

Senioreiden sukupuolella tai iällä ei vaikuttanut olevan vaikutusta siihen, haluaako hän todennäköisemmin ajaa toimiston alas vai löytää toiminnalle jatkajan.

2.2 Opiskelijatutkimuksen tulokset lyhyesti

Opiskelijatutkimuksessa vastaajilta (joita oli 453) kysyttiin, millainen työsuhde heitä kiinnostaa valmistumisen jälkeen. Selvästi eniten (79,2 %) vastaajia kiinnosti työskentely asianajajana työsuhteessa. Seuraavaksi eniten vastaajia kiinnosti osakkuus keskisuudessa tai suuressa (48,8 %) tai pienessä toimistossa (37,5 %). Vähiten vastaajia kiinnosti oman asianajotoimiston perustaminen (26,0 %) sekä pienen asianajotoimiston liiketoiminnan ostaminen (10,8 %).

Tuloksissa merkillepantavaa oli se, että naiset olivat selvästi kiinnostuneempia toimimaan asianajajana työsuhteessa kuin miehet. Vastaavasti miehet olivat naisia kiinnostuneempia kaikista asianajoyrittämisen muodoista. Ero oli suurin oman asianajotoimiston perustamisen kohdalla. Tästä oli kiinnostuneita miehistä 37,4 % mutta naisista vain 21,6 %.

Opiskelijakyselyssä vastaajia pyydettiin myös valitsemaan annetusta listasta tavoitteita, joita heillä on uralleen. Yhtenä vaihtoehtona oli ”toimia yrittäjänä tai olla luova/innovatiivinen”. Tämän vaihtoehdon valitsi 10,2 % vastaajista (naisista 8,5 % ja miehistä 14,5 %). Tärkeimpänä tavoitteena opiskelijat pitivät työn ja vapaaajan tasapainoa, jonka valitsi 66,4 % vastaajista (naisista 69,6 % ja miehistä 58,8 %).

2.3 Päätelmät

Tulosten perusteella sekä junioreiden kiinnostus asianajoyrittäjyyteen että senioreiden kiinnostus löytää toimistolle jatkaja ovat melko suurta. Lähes sama osuus junioreista (67,5 %) kertoi olevansa kiinnostunut asianajoyrittäjyydestä kuin senioreista (61,2%) kertoi haluavansa löytää toiminnolle jatkavan. Prosenttiosuuksien samansuuruus ei tietysti vielä tarkoita sitä, että halukkaita yrittäjiä ja ”myynnissä olevia” asianajotoimistoja olisi lukumäärällisesti saman verran. Kun asianajotoimistoja ylipäättään luonnollisesti on vähemmän kuin asianajajia/juristeja, luvut viittaavat siihen, että asianajoyrittämisestä kiinnostuneita on enemmän kuin myynnissä olevia asianajotoimistoja. Näiden lukujen valossa siis senioreiden mahdollisuus löytää toiminnalle jatkaja vaikuttaa varsin hyvältä. Toki on muistettava, että tähän vaikuttavat myös ainakin myytävän toiminnan hinta, toiminnan laatu (oikeudenala) sekä toimiston koko ja maantieteellinen sijainti.

Tulokset viittaavat myös siihen, että monilla kiinnostus asianajoyrittäjyyteen syttyy vasta työelämässä. Vaikuttaa siltä, että opiskeluaikoina työsuhteisuus koetaan keskimäärin houkuttelevampana vaihtoehtona kuin yrittäjyys. Kuitenkin kaikissa elämänvaiheissa miehet vaikuttavat olevan naisia selvästi kiinnostuneempia yrittämisestä, vaikka naisillakin kiinnostus työelämässä vaikuttaa jonkin verran kasvavan. Toisaalta tulosten perusteella kiinnostus yrittäjyyteen vaikuttaa laskevan iän myötä.

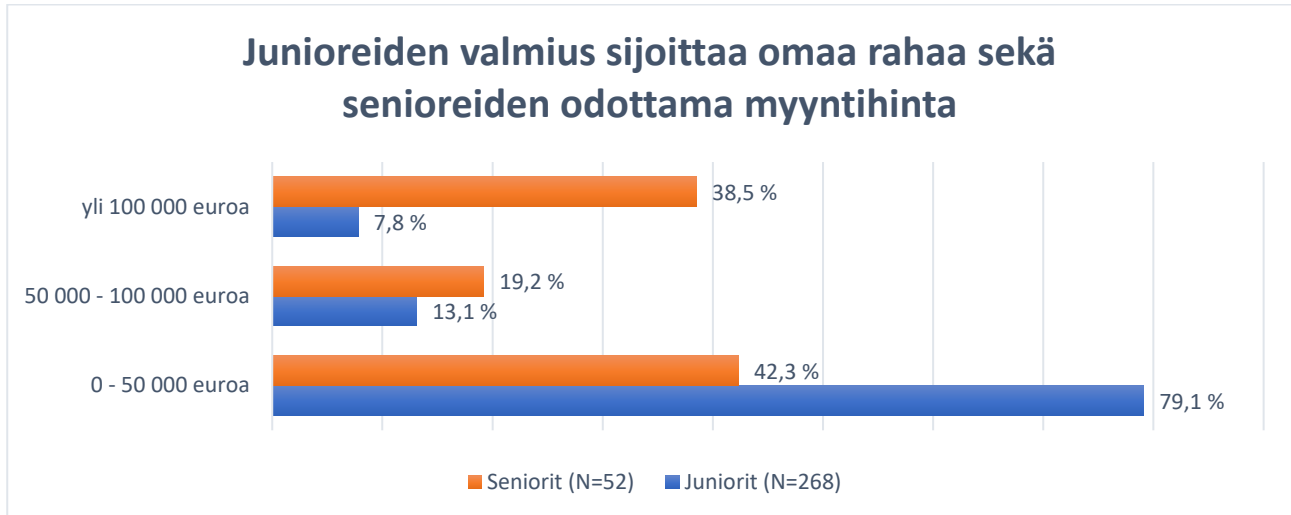
Kiinnostuksen kannalta potentiaalisimpia uusia yrittäjiä vaikuttavat siten olevan alle 35-vuotiaat miehet, jotka ovat valmistuneet ja jo toimineet jonkin aikaa esimerkiksi työsuhteisena juristina/asianajajana tai julkisena oikeusavustajana.

3 Liiketoiminnan hinta

Junioritutkimuksen asianajoyrittäjyydestä kiinnostuneilta vastaajilta kysyttiin kysymys ”*Jos perustaisit tai ostaisit liiketoimintaa asianajoyrittäjänä, paljonko olisit valmis sijoittamaan siihen omaa rahaa?*”.

Senioritutkimuksen liiketoiminnan siirtämistä eteenpäin harkitsevilta vastaajilta kysyttiin kysymys ”*Mihin hintaan olisit valmis myymään liiketoimintasi?*”.

Näihin kysymyksiin vastanneiden osuudet on esitetty alla olevassa kuviossa. Kuten kuviosta nähdään, senioreiden kaavailemat myyntihinnat ovat suurempia kuin rahamäärä, jonka juniorit ovat liiketoiminnan ostamiseen valmiita sijoittamaan. Luonnollisesti käytännössä tämä saattaa vaikeuttaa sukupolvenvaihdosten tekemistä.



Noin kahdeksan kymmenestä juniorista olisi valmis sijoittamaan omaa rahaa korkeintaan 50 000 euroa, kun vain noin neljä kymmenestä seniorista olisi valmis vastaavalla hinnalla liiketoimintansa myymään. Vastaavasti noin neljä kymmenestä seniorista olisi valmis myymään liiketoimintansa yli 100 000 eurolla, mutta vain 7,8 % junioreista olisi valmis näin paljon rahaa sijoittamaan.

Esitettyjä tuloksia tulkittaessa on huomioitava, että käsite ”oma raha” on saattanut olla jokseenkin tulkinnanvarainen. On mahdollista, että osa vastaajista on ajatellut ”oman rahan” sisältävän myös lainarahan ja osa ei. Sinänsä tulosten suuntaa ei kuitenkaan voitane pitää yllättävänä: lienee luonnollista, että toivotut myynti- ja ostohinnat eroavat jonkin verran toisistaan nimenomaan siten, että toivottu myyntihinta on suurempi kuin toivottu ostohinta.

Lisäksi on huomioitava, että tutkimuksissa käytetty asteikko on melko väljä. Esimerkiksi jos seniori olisi valmis myymään liiketoimintansa 105 000 eurolla ja juniori olisi valmis maksamaan 95 000 euroa, ei käytännössä summissa ole kovin suurta eroa, vaikka nämä tässä tutkimuksessa kuuluvatkin eri luokkaan. Toisaalta vastaavasti jos juniori olisi valmis maksamaan korkeintaan 55 000 euroa mutta seniori olisi valmis myymään vasta 95 000 eurolla, saattaisi ero muodostua jo käytännössä ongelmaksi, vaikka nämä tässä tutkimuksessa kuuluvatkin samaan luokkaan.

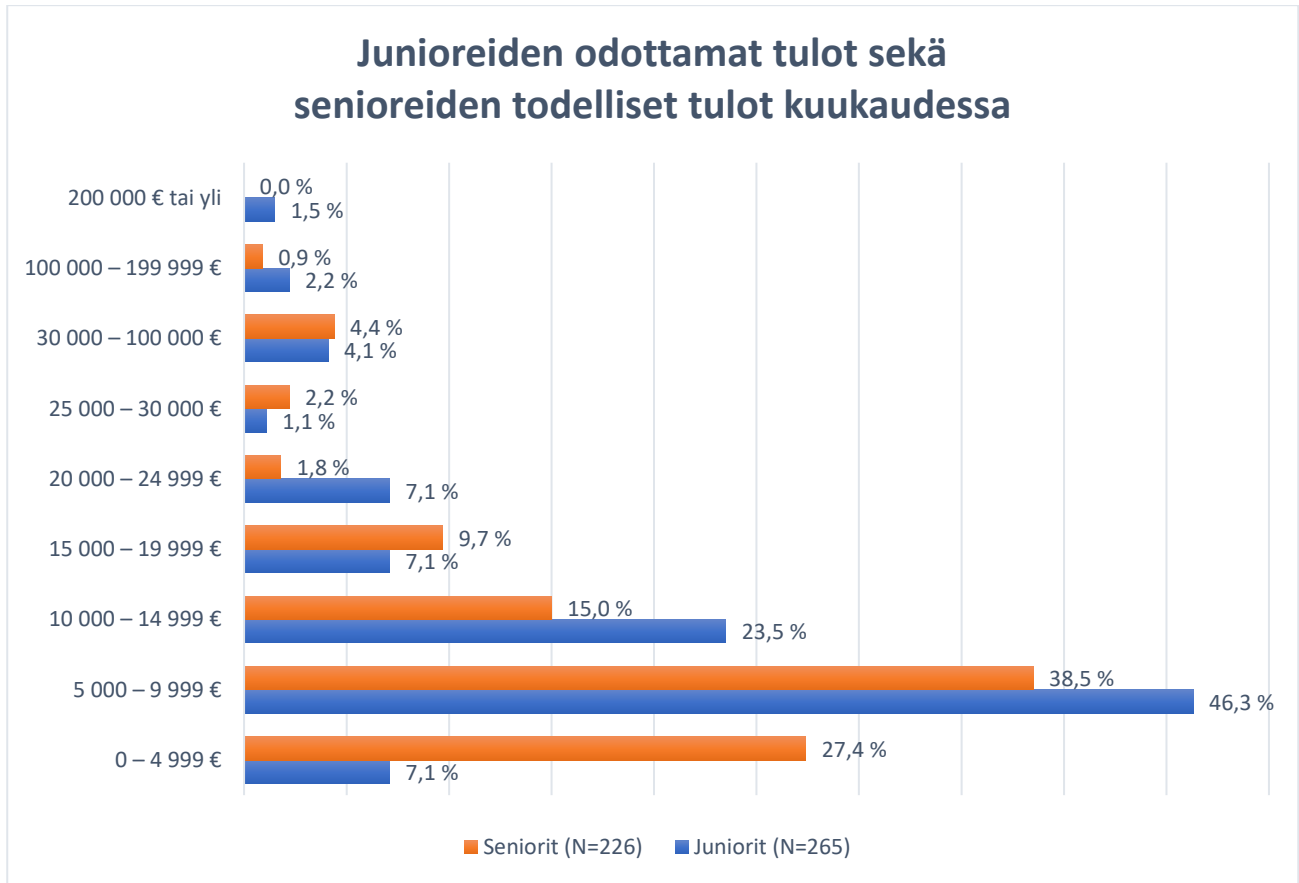
4 Tulot

Junioreilta kysyttiin kysymys ”Jos perustaisit tai ostaisit liiketoimintaa asianajoyrittäjänä, mitä odottaisit ansaitsevasi keskimäärin kuukaudessa (bruttomääräiset ansio- ja pääomatulot + osuus yhtiön voitosta)?”.

Senioreilta kysyttiin ”Mikä on asianajo-/oikeusaputoimistosta ansaitsemasi ansio- ja pääomatulosi yhteenlaskettu määrä kalenterivuodessa?”. Senioreiden vastaukset muutettiin keskimääräiseksi kuukausituloksi ja kamalla vastaukset luvulla 12.

Junioreiden ja senioreiden vastaukset luokiteltiin alla olevassa kuviossa näkyvällä tavalla. Kuviosta nähdään, että junioreiden odottamat tulot ja senioreiden todelliset tulot vastaavat melko hyvin toisiaan. Junioreilla

vaikuttaa siis olevan keskimäärin melko realistinen käsitys siitä, kuinka paljon asianajotoimiston osakkaana yleensä tienataan.



Suurin ero oli luokassa ”0 – 4 999 € kuukaudessa”: vastanneista junioreista 7,1 % prosenttia odotti tienävänsä tämän verran, kun senioreista 27,4 % todellisuudessa tienasi tuon verran. Eroa saattaa osin selittää se, että – kuten asianajotutkimuksen toista osaa käsittelevässä raportissa todettiin – osa senioreista vaikutti antaneen vastauksensa kuukausitulona vuositulon sijasta tai ”tuhansina euroina” eikä ”euroina”, jolloin vastauksesta puuttui nollia. Aineisto siis sisälsi runsaasti huomattavan pieniä vastauksia. Siten todellisuudessa 0 – 4 999 € kuukaudessa tienävien senioreiden osuus lienee pienempi kuin 27,4 %.

5 Sijainti

Kuten senioritutkimusta koskevassa raportissa todettiin, kyselyssä ei kysytty, missä tarkalleen ottaen sijaitsee toimisto, jolle seniori olisi valmis löytämään jatkajan. Kuitenkin paikallisosastoista, joihin luopumista suunnittelevat seniorit kuuluivat, oli pääteltävissä tällaisia toimistoja sijaitsevan ympäri Suomen. Valtaosa vaikutti kuitenkin sijaitsevan pääkaupunkiseudulla.

Junioritutkimuksessa asianajoyrittäjyydestä kiinnostuneilta vastaajilta kysyttiin, että missä maakunnassa vastaaja haluaisi työskennellä, jos hän perustaisi tai ostaisi liiketoimintaa. Vastaajan oli mahdollista valita useampi vaihtoehto. Vastauksissa korostui erityisesti Uusimaa (66 %) sekä Pirkanmaa (16 %) ja Varsinais-Suomi (15 %), mutta kaikki maakunnat saivat mainintoja. Vähiten kiinnostusta herätti yrittäminen Kainuussa (3 vastaajaa eli 1 %).

Junioritutkimuksen vastaajista 46,9 % kertoi, että olisi valmis liikkumaan (muuttamaan työn perässä). Avointen vastausten perusteella suurin osa vastaajista vaikutti olevan halukas muuttamaan pääkaupunkiseudun ja Etelä-Suomen alueella tai lähelle nykyistä asuinpaikkaansa. Monet vastaajat kuitenkin myös ilmoittivat olevansa valmiita muuttamaan muuallekin työn perässä. Erityisen suurta muuttovalmius oli opiskelijoiden (75 %) parissa, mutta myös suurin osa muista juristeista kuin asianajajista (57 %) sekä työsuhteisista juristeista parissa oli valmis muuttamaan työn perässä (51 %).

Myös opiskelijatutkimus osoitti, että opiskelijat ovat valmiita muuttamaan työn perässä. Toisaalta vastaajissa oli paljon sellaisia, jotka halusivat ehdottomasti työskennellä pääkaupunkiseudulla ja myös sellaisia, jotka ehdottomasti halusivat työskennellä jossakin muualla kuin pääkaupunkiseudulla.¹ Opiskelijoiden muuttovalmius oli selvästi pienempää Helsingin yliopistossa kuin muissa yliopistossa opiskelevien parissa. Vastaavasti valmius työskennellä pääkaupunkiseudun ulkopuolella oli suurempaa muissa yliopistoissa kuin Helsingin yliopistossa. Jopa suurin osa Turun, Lapin tai Itä-Suomen yliopistossa opiskelevista kertoi haluavansa mieluiten työllistyä jonnekin muualle kuin Uudellemaalle. Kaikkiaan mieluiten opiskelijat vaikuttavat haluavan työllistyä joko Uudellemaalle tai syntymäkuntansa tai yliopistonsa lähialueille, mitä ei voida pitää yllättävänä. Myös ulkomailla työskentely kiinnosti lukuisia opiskelijoita.

Kuten [luvussa 2.2.](#) todettiin, opiskelijakyselyssä vastaajan tuli nimetä uratavoitteitaan. Yrittäjyyden/luovuuden valitsi 10,2 % vastaajista (46 vastaajaa). Alla olevassa taulukossa on esitetty maakunnat, joihin opiskelijat tutkimuksessa kertoivat haluavansa työllistyä valmistumisen jälkeen. Tulokset on eritelty sen mukaan, onko vastaaja ilmoittanut uratavoitteekseen yrittäjyyden/luovuuden. Yrittäjyyttä tavoittelevia oli kuitenkin niin vähän (N=46), että tulokset eivät välttämättä ole kovin luotettavia. Tuloksista on kuitenkin pääteltävissä, että todennäköisesti yrittäjyyttä tavoittelevat ja tavoittelemattomat eivät eroa tässä suhteessa kovin paljoa toisistaan. Taulukon perusteella yrittäjyyttä tavoittelevat vaikuttavat olevan hieman muita kiinnostuneempia työllistymään Varsinais-Suomeen ja hieman vähemmän kiinnostuneita työllistymään Uudellemaalle kuin muut, mutta ero on pieni.

Maakunta, johon haluaisi työllistyä valmistumisen jälkeen	Ei yrittäjyyttä tavoittelevat (N=407)		Yrittäjyyttä tavoittelevat (N=46)		Erotus (prosentti-yksikköä)
	N	%	N	%	
Uusimaa	284	69,8	29	63,0	6,8
Varsinais-Suomi	58	14,2	10	21,7	7,5
Pirkanmaa	20	4,9	2	4,3	0,6
Pohjois-Pohjanmaa	12	3	-	-	3,0
Päijät-Häme	6	1,4	-	-	1,4
Lappi	5	1,2	2	4,3	3,1
Satakunta	3	0,7	1	2	1,3
Keski-Suomi	3	0,7	-	-	0,7
Kymenlaakso	3	0,7	-	-	0,7
Pohjois-Savo	3	0,7	-	-	0,7
Kainuu	2	0,5	-	-	0,5
Pohjois-Karjala	2	0,5	-	-	0,5

¹ Tämä käy ilmi mm. opiskelijakyselyssä vastaajien perusteluista kysymykseen ”Olisitko valmis työskentelemään pääkaupunkiseudun ulkopuolella?” sekä kysymykseen, joissa vastaajaa pyydettiin perustelemaan, miksi hän ei ole valmis työskentelemään tietynlaisissa toimistoissa. Esimerkiksi kiinnostuksen puutetta työskennellä PK-seudulla sijaitsevilla liikejuridiikan toimistoissa perusteltiin (sen lisäksi, että liikejuridiikka ei kiinnosta) erityisesti sillä, että vastaaja ei halua asua PK-seudulla. Vastaavasti haluttomuutta työskennellä PK-seudun ulkopuolella sijaitsevilla liikejuridiikan toimistoissa perusteltiin (sen lisäksi, että liikejuridiikka ei kiinnosta) erityisesti sillä, että vastaaja ei halua asua PK-seudun ulkopuolella.

Pohjanmaa	2	0,5	-	-	0,5
Etelä-Pohjanmaa	2	0,5	-	-	0,5
Etelä-Karjala	1	0,2	1	2	0,2
Keski-Pohjanmaa	1	0,2	-	-	0,2
Häme	-	-	1	2	2,0

Tutkimusten perusteella siis vaikuttaa ensinnäkin siltä, että mahdollisesti myynnissä olevia asianajotoimistoja on ympäri Suomen. Lisäksi junioreiden ja opiskelijoiden joukossa vaikuttaa olevan runsaasti yksilöitä, jotka ovat avoimia mahdollisuuksille työskennellä eri puolilla Suomea. Tulosten perusteella kohtaanto lienee paras pääkaupunkiseudulla, mutta muuallakaan ainakaan pelkkä toimiston maantieteellinen sijainti ei vaikuta muodostuvan ongelmaksi.

6 Toimiston koko

Kuten [luvussa 2.2.](#) todettiin, opiskelijatutkimuksen vastaajia kiinnosti eniten (79,2 %) työskentely asianajajana työsuhteessa. Seuraavaksi eniten vastaajia kiinnosti osakkuus keskisuudessa tai suudessa (48,8 %) tai pienessä toimistossa (37,5 %), oman asianajotoimiston perustaminen (26,0 %) ja pienen asianajotoimiston liiketoiminnan ostaminen (10,8 %). Opiskelijoita olivat siis keskimäärin kiinnostuneempia osakkuudesta/yrittämisestä suurissa/keskisuudessa kuin pienemmissä toimistoissa, mutta yrittäminen pienissä toimistoissa eri tavoilla kiinnosti myös merkittävää osaa vastaajista.

Opiskelijatutkimuksessa kartoitettiin myös, millaisissa asianajotoimistossa opiskelijat mieluiten tulevaisuudessa työskentelisivät. Ihannetyönantajana pidettiin eniten keskisuuria (56 %) ja suuria (55 %) liikejuridiikkaan keskittyneitä toimistoja. Vähiten ihannetyönantajana pidettiin pieniä liikejuridiikkaan keskittyviä asianajotoimistoja pk-seudun ulkopuolella (25 %) sekä pieniä moniin oikeudenaloihin keskittyviä asianajotoimistojen pk-seudun ulkopuolella (30 %). Välissä olivat pieni moniin oikeudenaloihin keskittyvä asianajotoimisto pk-seudulla (37 %) ja pieni liikejuridiikkaan keskittyvä asianajotoimisto pk-seudulla (35 %).

Kuten [luvussa 2.2.](#) todettiin, opiskelijakyselyssä vastaajan tuli nimetä uratavoitteitaan. Yrittäjyyden/luovuuden valitsi 10,2 % vastaajista (46 vastaajaa). Alla olevassa taulukossa on esitetty ihannetyönantajat jaoteltuna niihin, jotka yrittäjyyden/luovuuden nimesivät tavoitteekseen ja niihin, jotka eivät. Kuten taulukosta nähdään, yrittäjyyttä/luovuutta tavoittelevat opiskelijat pitivät keskimäärin kaikkia asianajotoimistotyyppäjä enemmän ihannetyönantajana kuin muut opiskelijat. Tämä selittyy sillä, että kysymykseen vastasivat myös ne vastaajat, jotka eivät ylipäätään olleet kiinnostuneita asianajotoimistossa työskentelystä. Asianajotoimisto kun on juridiikan alalla aivan keskeinen yrittämisen muoto, niin on luonnollista, että ne, jotka eivät ole kovin kiinnostuneita asianajotoimistossa työskentelystä, eivät ole myöskään kovin kiinnostuneita yrittämisestä.

Toimistot koon, sijainnin ja alan mukaan	Ei yrittäjyyttä tavoittelevat (N=407)		Yrittäjyyttä tavoittelevat (N=46)		Erotus (prosentti-yksikköä)
	N	%	N	%	
Suuri liikejuridiikkaan keskittyvä asianajotoimisto	221	54,3	30	65,2	10,9
Keskisuuri liikejuridiikkaan keskittyvä asianajotoimisto	225	55,3	32	69,6	14,3
Pieni liikejuridiikkaan keskittyvä asianajotoimisto pk-seudulla	135	33,2	26	56,5	23,3
Pieni moniin oikeudenaloihin keskittyvä asianajotoimisto pk-seudulla	151	37,1	21	45,7	8,6
Pieni liikejuridiikkaan keskittyvä asianajotoimisto pk-seudun ulkopuolella	92	22,6	22	47,8	25,2



Pieni moniin oikeudenaloihin keskittyvä asianajotoimisto pk-seudun ulkopuolella	122	30,0	16	34,8	4,8
---	-----	------	----	------	-----

Taulukosta nähdään lisäksi, että suurimmallaan ero yrittäjyyttä tavoittelevien ja tavoittelemattomien välillä oli pienten liikejuridiikkaan keskittyvien sekä pk-seudun ulkopuolella (erotus 25,2 prosenttiyksikköä) että pk-seudulla (23,3 prosenttiyksikköä) sijaitsevien asianajotoimistojen kohdalla. Yrittäjyyttä tavoittelevista opiskelijoista siis selvästi suurempi osa piti tällaisia toimistoja ihannetyönantajana kuin muista opiskelijoista. Ero oli selvä nimenomaan liikejuridiikkaan keskittyvien toimistojen kohdalla, kun taas moniin oikeudenaloihin keskittyvien kohdalla ero oli selvästi pienempi.

Juniorikyselyssä asianajoyrittäjyydestä kiinnostuneilta vastaajilta kysyttiin, että kummassa olisi heidän mielestään mielekkäämpää toimia asianajoyrittäjänä, a) yhden tai kahden osakkaan toimistossa, vai b) itsenäisenä asianajoyrittäjänä toimistoyhteisössä muiden omaan lukuun toimivien asianajoyrittäjien kanssa? Vastaajista 71 % vaihtoehdon a eli yhden tai kahden osakkaan toimiston. Kyselyssä ei erikseen kysytty junioreiden kiinnostuksesta työskennellä osakkaana isommissa, esimerkiksi liikejuridiikkaan keskittyvissä toimistoissa.

Senioritutkimuksen tuloksista oli nähtävissä, että pienistä, 1–2 tai 1–5 juristin/asianajajan toimistoista noin puolet suunnittelee liiketoiminnasta luopumista. Näistä suurin osa haluaisi mieluummin löytää toiminnalleen jatkajan kuin ajaa toiminnan alas. Tulosten perusteella juniorit olisivat ainakin enemmän kiinnostuneita yrittäjyydestä tällaisissa toimistoissa kuin yrittäjyydestä toimistoyhteisössä muiden kanssa. Tosin on huomattava, että mainituissa senioreiden 1–2 sekä 1–5 toimiston joukossa voi olla myös toimistoyhteisöön kuuluvia toimistoja.

Yrittäjyyttä tavoittelevista opiskelijoista suuri osa oli kiinnostuneita isoista toimistoista, mutta nimenomaan yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat olivat muihin verrattuna enemmän kiinnostuneita työskentelystä pienissä (liikejuridiikkaan) keskittyvissä toimistoissa. Pitkällä aikavälillä tämä todennäköisesti parantaa mahdollisuuksia sukupolvenvaihdoksiin, kun yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat mielellään hakeutuvat töihin pieniin toimistoihin ehkäpä tavoitteenaan jossakin vaiheessa päästä myös toimiston osakkaaksi tai ostaa liiketoiminta kokonaan itselleen. Lyhyellä aikavälillä tällä ei kuitenkaan välttämättä ole vaikutusta: opiskelijat eivät välttämättä ole valmiita/halukkaita ryhtymään yrittäjiksi aivan heti valmistumisen jälkeen, vaan on hyvin mahdollista, että monet haluavat ensin kerätä kokemusta ja mahdollisesti varallisuutta esimerkiksi työsuhteisena juristina tai muulla tavoin. Kuten [luvussa 2.2.](#) todettiin, 10,8 % opiskelijoista kertoi olevansa kiinnostunut ostamaan pienen asianajotoimiston liiketoiminnan, mutta tästä ei voida päätellä sitä, kuinka pian valmistumisen jälkeen opiskelija olisi tähän halukas/valmis.

7 Mentorointi

Juniorikyselyn vastaajilta kysyttiin, että ovatko he kiinnostuneita asianajoyrittäjyyteen liittyvästä mentoroinnista. Kaikista vastaajista 36,3 % (253 vastaajaa 397 vastaajasta) ja asianajoyrittäjyydestä kiinnostuneista vastaajista 46,6 % (125 vastaajaa 268 vastaajasta) vastasi kyllä.

Niiltä seniorikyselyn vastaajilta, jotka ilmoittivat haluavansa mieluiten siirtää liiketoimintansa jatkajalle, kysyttiin kaksi kysymystä: ”Oletko kiinnostunut mentoroinnista (mentoroitavan roolissa)? ja ”Olisitko itse halukas toimimaan mentorina?”. Kummankin kysymyksen kohdalla ”kyllä” vastasi 28,9 % vastaajista (15 vastaajaa 52 vastaajasta).

Tulokset viittaavat siis siihen, että juniorit olisivat kiinnostuneempia vastaanottamaan mentorointia kuin seniorit ovat kiinnostuneita mentoroimaan. Huomioitava kuitenkin on, että juniorikyselyn osalta kysymys on ollut monitulkintainen: kysymyksessä ei ole eritelty, että sillä tarkoitettaisiin mentorointia nimenomaan mentoroitavan roolissa. Toisaalta ”en” vastanneiden osuus juniorikyselyssä oli kaikkein suurin osakkaiden kohdalla, mikä viittaa siihen, että kysymyksen on ymmärretty tarkoittavan mentoroitavan roolia.

8 Kiinnostavat oikeudenalat

Opiskelijatutkimuksessa vastaajilta kysyttiin, mihin oikeudenalaan nämä haluaisivat keskittyä valmistumisen jälkeen. Vastaajan tuli valita yksi kiinnostavin oikeudenala. Kaikki tutkimuksessa mukana olleet alat saivat mainintoja. Kiinnostavimpina pidettiin rikosoikeutta, yrityskauppoja/-järjestelyitä, kilpailuoikeutta, immateriaalioikeutta, vero-oikeutta ja yhtiöoikeutta. Vähiten kiinnostusta herätti ympäristöoikeus, vakuutus- ja vahingonkorvausoikeus, kiinteistö- ja rakennusoikeus sekä hallinto-oikeus.

Junioritutkimuksessa vastaajilta kysyttiin avoimena kysymyksenä, millaisia juttutyyppisiä he haluaisivat hoitaa. Vastauksissa nousivat esille erityisesti rikosasiat, yrityskaupat/-järjestelyt, perhe- ja perintöoikeudelliset asiat, yhtiöoikeus sekä sopimusoikeus.

Koska junioritutkimuksessa kyseessä oli avoin kysymys, ei vastauksia voida suoraan verrata opiskelijakyselyn tuloksiin. Avoimia vastauksia ei voida luokitella luotettavasti vastaamaan opiskelijatutkimuksen luokittelua.² Siten esimerkiksi ei voitu tarkastella sitä, muuttuvatko kiinnostuksen kohteet mahdollisesti jollakin tavalla sen jälkeen, kun opiskeluista on siirrytty työelämään. Käytettävissä olevan aineiston perusteella ei selviä muutoksia havaittu. Kuitenkin aineiston perusteella vaikuttaa esimerkiksi mahdolliselta, että kiinnostus perhe- ja perintöoikeuteen kasvaa työelämässä: junioritutkimuksessa erityisesti naisvastaajat toivat runsaasti ja voimakkaasti esille kiinnostustaan perhe- ja perintöoikeutta kohtaan, kun opiskelijatutkimuksessa naistenkin kiinnostus alaa kohtaan oli vaatimatonta. Yksi mahdollinen jatkotutkimuskohde olisikin opiskelijoita (uusia ja pidempään opiskelleita) ja nuoria juristeja kiinnostavat oikeudenalat ja kiinnostuksen kohteissa tapahtuvat muutokset sekä kiinnostuksen, sen puutteen ja mahdollisten muutosten syyt. Näitä tuloksia voitaisiin mahdollisesti hyödyntää myös opetuksen kehittämisessä.

Kuitenkin molempien tutkimusten tuloksista on nähtävissä, että kiinnostuksen kohteet vaihtelevat yksilöittäin hyvin paljon ja että jokaisesta oikeudenalasta on joku kiinnostunut. Rikosoikeudesta ja liikejuridiikasta ollaan selvästi eniten kiinnostuneita, kun taas esimerkiksi hallinto- ja ympäristöoikeudellisten asioiden asema vaikuttaa tulevaisuudessa vaikeammalta. Toisaalta opiskelijatutkimuksen perusteella vaikuttaa siltä, että nimenomaan rikosoikeus ja liikejuridiikka jakavat mielipiteitä eniten: monet vastaajat korostivat, että ovat nimenomaan ja yksinomaan kiinnostuneita työskentelemään liikejuridiikan/rikosoikeuden parissa, kun taas toiset korostivat, että eivät ole lainkaan kiinnostuneita liikejuridiikasta/rikosoikeudesta.

9 Tärkeät asiat työssä

Opiskelijatutkimuksessa vastaajaa pyydettiin valitsemaan annetusta listasta kolme hänelle tärkeintä asiaa työssä. Junioritutkimuksessa taas vastaajaa pyydettiin kertomaan asteikolla 1–5, kuinka tärkeinä hän tiettyjä asioista työssä pitää.

² Junioritutkimuksessa kysyttiin ”juttutyyppisiä”, ei oikeudenalaa. Tämän vuoksi monet vastaajat kuvailivat esimerkiksi olevansa kiinnostuneita ”riitajutuista” tai ”hoitamaan oikeudenkäyntejä”. Tämän tyyppisiä vastauksia ei luonnollisesti voida luokitella minkään oikeudenalan alle.

Opiskelijat ja juniorit olivat yhtä mieltä siitä, että työssä tärkeintä on monipuoliset työtehtävät. Myös hyvä palkkataso nousi molemmissa tutkimuksissa korkealle, ja myös työn vakaus/varmuus oli molemmille tärkeää. Sen sijaan juniorit vaikuttivat pitävän työn haasteellisuutta jonkin verran tärkeämpänä kuin opiskelijat – tosin myös opiskelijat pitivät tätä melko tärkeänä.

Opiskelijatutkimuksessa tuli vahvasti esille se, että opiskelijat arvostavat työssä myös ns. pehmeitä asioita, kuten ystävällistä työilmapiiriä, työn tekijöitä kunnioittavaa kulttuuria sekä läpinäkyvää ja avointa organisaatiokulttuuria. Myös johtajuuteen liittyvät seikat korostuivat: opiskelijat pitivät tärkeänä kehittymistä tukevaa esimiestä sekä inspiroivaa johtajuutta.

Edellä esitetyn kaltaisten asioiden tärkeyttä ei kysytty junioritutkimuksessa. Kuitenkin tutkimuksessa vastaajan oli mahdollista myös antaa oma vaihtoehto, ja useat lisäsivätkin juuri edellä esitetyn kaltaisia asioita.

Opiskelijat pitivät tärkeänä myös sitä, että työ olisi arvostettua ja hyvä referenssi tulevalle uralle. Vastaavat seikat eivät nousseet vapaassakaan vaihtoehdossa esille junioritutkimuksessa. Tätä voitaneen pitää luonnollisena: opiskelijat todennäköisesti helpommin ajattelevat yksittäistä työtä astinlautana kuin pidempään työelämässä olleet juristit. Näin ollen opiskelijoille lienee tärkeämpää se, ”miltä työ näyttää paperilla” kuin muille.

Junioritutkimuksessa kärkisijoille pääsi myös työn ja vapaa-ajan tasapaino. Opiskelijatutkimuksessa tämä ei tällaisena tullut esille, sillä vastaavaa kohtaa ei sisällynyt vaihtoehtoihin. Kuitenkin toisessa kysymyksessä, jossa tiedusteltiin opiskelijavastaajan tavoitteita uralla, työn ja vapaa-ajan tasapaino nousi opiskelijoiden tärkeimmäksi tavoitteeksi.

Kaikkiaan siis opiskelijat ja juniorit vaikuttavat pitävän hyvin samankaltaisia asioita tärkeinä työssä.

10 Yhteenveto keskeisistä tuloksista

Alla esitetään koottuna tässä raportissa esitetyt keskeiset tulokset. Näitä luettaessa on huomattava, että joihinkin kohtiin liittyy erityistä tulkinnanvaraisuutta. Tässä esitettyjä tuloksia onkin luettava yhdessä tutkimusten raporttien kanssa.

Asianajoyrittäjyys

- Suurin osa opiskelijoita ei ole ensisijaisesti kiinnostunut (asianajo)yrittäjyydestä.
- Miehet ovat kiinnostuneempia yrittäjyydestä kuin naiset.
- Kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan kasvaa työelämässä.
- Kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan vähenee iän myötä.
- Kiinnostuksen kannalta potentiaalisimpia uusia yrittäjiä vaikuttavat olevan alle 35-vuotiaat miehet, jotka ovat valmistuneet ja olleet jo jonkin aikaa työelämässä

Liiketoiminnan hinta

- Juniorit eivät ole valmiita käyttämään omaa rahaa liiketoiminnan ostamiseen niin paljon kuin liiketoimintaansa mahdollisesti myymässä olevat seniorit odottavat.

Tulot

- Nuorilla juristeilla on melko realistiset käsitykset siitä, millaiset tulot asianajoyrittäjillä (senioreilla) on.

Toimiston koko

- Jatkaa liiketoiminnalleen etsivistä senioreista suurin osa tulee pienistä 1–2 hengen toimistoista.
- Asianajoyrittäjyydestä kiinnostuneet juniorit ovat ainakin kiinnostuneempia yrittäjyydestä pienissä 1–2 hengen toimistoissa kuin toimimisesta itsenäisenä asianajoyrittäjänä toimistoyhteisössä.



- Opiskelijat ovat kiinnostuneempia työskentelemään keskisuurissa ja suurissa asianajotoimistoissa kuin pienissä. Yrittäjyydestä kiinnostuneet ovat kuitenkin muita kiinnostuneempia työskentelemään pienissä toimistoissa.
- Jatkajan löytämisessä ongelmaksi ei muodostune pelkkä toimiston koko.

Sijainti

- Mahdollisesti myynnissä olevia toimistoja on ympäri Suomen, eniten pääkaupunkiseudulla.
- Juniorit ovat kiinnostuneita yrittämisestä erityisesti Uudellamaalla, Pirkanmaalla ja Varsinais-Suomessa, mutta myös muut maakunnat kiinnostavat yrittämisestä kiinnostuneita.
- Noin puolet junioreista on valmiita muuttamaan työn perässä. Pääasiassa halutaan muuttaa pääkaupunkiseudun ja Etelä-Suomen alueella tai lähelle nykyistä asuinpaikkaa.
- Osa opiskelijoista haluaa ehdottomasti työskennellä pääkaupunkiseudulla ja osa ehdottomasti muualla Suomessa kuin pääkaupunkiseudulla. Kuitenkin valtaosa opiskelijoista on valmiita muuttamaan työn perässä. Halukkaimpia ollaan muuttamaan pääkaupunkiseudulle tai syntymäseudun tai yliopiston lähialueille.
- Jatkajan löytämisessä ongelmaksi ei muodostune pelkkä toimiston sijainti.

Kiinnostavat oikeudenalat

- Opiskelijoiden ensisijaiset kiinnostuksenkohteet jakautuvat kaikille keskeisille oikeudenaloille. Suurin osa opiskelijoista, kuten myös junioreista, on kuitenkin erityisesti kiinnostuneita joko rikosoikeuteen tai liikejuridiikkaan liittyvistä tehtävistä.

Mentorointi

- Juniorit ovat kiinnostuneempia vastaanottamaan mentorointia kuin seniorit ovat kiinnostuneita mentoroimaan.

Tärkeät asiat työssä

- Sekä opiskelijat että juniorit pitävät työssä erityisen tärkeänä monipuolisia työtehtäviä, hyvää ansio-
tasoa sekä työn ja vapaa-ajan tasapainoa.