

Anniina Rantanen

Käsityöalan sivutoimiyrittäjän kuva:

Motiivit ja tavoitteet

Opinnäytetyö

Kevät 2013

SeAMK Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Koulutusohjelma: Liiketalous

Tekijä: Anniina Rantanen

Työn nimi: Käsityöalan sivutoimiyrittäjän kuva: Motiivit ja tavoitteet

Ohjaaja: Anmari Viljamaa

Vuosi: 2013

Sivumäärä: 53

Liitteiden lukumäärä: 2

Tämän laadullisen tutkimuksen tavoitteena oli tutkia, mitkä ovat käsityöalan sivutoimiyrittäjän motiivit ja tavoitteet. Tutkimus toteutettiin Sivutoimiyrittäjyys-nimiselle hankkeelle, ja sen toimeksiantaja oli Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Toimeksiantaja tarvitsi syvällisempää ymmärrystä sivutoimisten yrittäjien motiiveista ja tarpeista voidakseen kehittää sivutoimisten yrittäjien liiketoiminnan kasvua. Tämä käsityöalan yrittäjiin kohdistunut tutkimus antoi osittaisen vastauksen ja siten auttoi toimeksiantajaa. Sivutoimiyrittäjyys on ajankohtainen ilmiö Suomen yrityskulttuurissa. Lisäksi sivutoimiyrittäjyyttä on tutkittu todella vähän.

Tutkimus aloitettiin perehtymällä kirjallisuuskatsaukseen sekä erilaisiin verkkojulkaisuihin. Ne tulokset, joita ei kirjallisuuskatsauksesta saatu, täydennettiin haastatteluilla. Työn empiirinen osuus muodostui teemahaastatteluista, jotka tehtiin viidelle käsityöalan sivutoimiyrittäjälle 26.2.–4.04.2013 välisenä aikana. Kaikki haastateltavat olivat 26–69-vuotiaita naisia. Kaikilla haastatelluilla käsityöalan sivutoimiyrittäjillä selkeimmäksi motiiviksi ilmeni itsensä toteuttamisen tarve. Sen sijaan tavoitteet vaihtelivat. Kaksi viidestä oli harkinnut yritystoimintansa kasvattamista. Yksi haastateltavista suunnitteli yritystoimintansa pienentämistä. Yhden henkilön tavoitteena oli se, että yritys toimisi omalla painollaan pienimuotoisesti. Eläkeläisen tavoitteena oli se, että pienimuotoinen sivutoiminen käsityöyrittäminen toisi iloa hänen elämäänsä vanhoilla päivillään.

Käsityöalan tulevaisuudennäkymät koettiin myönteisinä, ja haastateltavat katsoivat, että käsityötä tullaan arvostamaan yhä enenevässä määrin. Kuitenkin kaikki haastateltavat lisäsivät, ettei käsityöllä rikastu. Siten muodostui uusi teema, miten suomalaista käsityöyrittämistä voitaisiin tukea. Ehdotuksina oli, että suomalaisilla käsityömessuilla ei saisi myydä halpatuontitavaraa. Markkinoinnin- ja myyninedistämiseksi toivottiin mahdollisimman edullista konsultointiapua. Lisäksi ehdotettiin kevyempää verotusmenetelmää, sillä materiaalikustannukset kasvavat joka vuosi. Näiden lisäksi toivottiin, että matkailutoiminnan kanssa saataisiin enemmän yhteistyötä.

Avainsanat: sivutoimet, käsityö, motiivit, tavoitteet

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business School

Degree programme: Bachelor of Business Administration

Author: Anniina Rantanen

Title of thesis: Image of the part-time entrepreneur in the handicraft business: Motives and objectives

Supervisor: Anmari Viljamaa

Year: 2013

Number of pages: 53

Number of appendices: 2

The aim of this thesis was to study the motives and objectives of part-time entrepreneurs in the handicraft business. The study is important because part-time entrepreneurship is a relevant phenomenon in our corporate culture in Finland. The client of this thesis was Seinäjoki University of Applied Sciences. The client wanted more information about part-time entrepreneurs to improve the growth of their business. This focused study gave a partial answer and, in that way, helped the client.

The study began by an analysis of literature and publications on the Internet. Answers were sought using an empirical approach. The empirical phase was carried out with five semi-structured interviews between 26 Feb and 4 Apr 2013. All the interviewees were 26-69-old women. The most significant motive for part-time entrepreneurship was self-actualization. However, the objectives varied somewhat among the interviewees. Two of them had considered growth for their business. One person planned to minimize her business. One interviewee's objective was that her business would run by itself in a small scale. A pensioner wanted to keep her business as a hobby which would give her some happiness in her old days.

When asking about the handicraft business's future, every interviewee agreed that it is positive and promising. However, everyone also agreed that nobody gets rich by doing handicraft. Therefore, this was a good reason to ask the interviewees about the problems affecting handicraft entrepreneurs' business. They gave different suggestions as to the ways that could help handicraft entrepreneurs. When handicraft trade fairs are organised, there should not be imported goods. Also, there was a need for affordable consultation services to improve marketing and sales. Moreover, some suggested a different kind of taxation method. Increase in co-operation with the tourism sector was also wished for.

Keywords: part-time occupation, handicraft, motive, objectives

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ	4
Kuvio- ja taulukkoluetelo.....	6
1 JOHDANTO.....	7
1.1 Tutkimuksen taustaa	7
1.2 Käsiyöala	9
1.2.1 Käsiyön määritelmä.....	10
1.2.2 Käsiyöyrittäminen ja sen tulevaisuus.....	10
1.3 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet	13
2 MOTIIVIT JA TAVOITTEET	15
2.1 Motiivit.....	15
2.2 Yrittäjän motiivit.....	16
2.3 Yrittäjän tavoitteet	20
2.4 Sivutoimisen yrittäjän motiivit ja tavoitteet	23
3 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN	27
3.1 Tiedonkeruumenetelmä - Haastattelu	28
3.1.1 Haastattelun edut.....	30
3.1.2 Haastattelun haitat	30
3.2 Haastateltavien valinta	31
3.3 Tutkimuksen eteneminen	32
3.4 Laadullisen tutkimuksen luotettavuus.....	34
4 TUTKIMUSTULOKSET	37
4.1 Aineiston analyysi	38
4.1.1 Taustatiedot	39
4.1.2 Sivutoimisen käsiyöyrittämisen motiivit.....	39
4.1.3 Sivutoimisen käsiyöyrittämisen tavoitteet	40
4.1.4 Sivutoimisen käsiyöyrittämisen tulevaisuudennäkymät	42
4.1.5 Suomalaisen käsiyöyrittämisen tukemisen keinot.....	43
5 JOHTOPÄÄTÖKSET.....	45

LÄHTEET	48
LIITTEET	52

Kuvio- ja taulukkuuettelo

Taulukko 1. Tutkijoiden näkökulmia yrittäjyyteen ryhtymisen motiiveista.....	19
Taulukko 2. Tutkimukseen osallistuneiden yrittäjien taustatiedot	38

1 JOHDANTO

Aihe, josta tulen kirjoittamaan, on minulle hyvin merkityksellinen. Aiheen valinta lähti harrastukseni pohjalta, käsityöstä. Oivalsin nyt vasta 25-vuotiaana luonnollisen taipumukseni omin käsin tekemiseen. Olen tehnyt sitä pienestä tytöstä asti. Vaikka lopputulokset olivat aluksi ehkä hieman alkeellisia, huomasin miten suurta mielihyvää ja iloa se minulle tuotti. Käsityön harjoittaminen oli ja on edelleen tänäkin päivänä minun tapa rauhoittua arjen kiireestä. Saan olla luova ja kokea vapauden tunteen. Lisäksi olen harkinnut, että tulevaisuudessa ryhdyn käsityöalalle sivutoimiyrittäjänä.

Tämän opinnäytetyön johdannossa esitellään tutkimuksen taustaa sekä opinnäytetyön tarkoitus ja -tavoitteet. Toisessa luvussa keskitytään yrittäjän motiiveihin ja tavoitteisiin perehtymällä aikaisempaan kirjallisuuteen sekä monipuolisiin verkkojulkaisuihin. Lisäksi motiiveja ja tavoitteita tarkastellaan sivutoimiyrittäjän näkökulmasta. Kolmas luku käsittelee käsityötä ammattina ja käsityöalan tulevaisuuden näkymiä. Tutkimuksen neljännessä luvussa esitellään tutkimuksen toteutus ja tutkimusmenetelmät. Luvussa esitetään tutkimustulokset ja arvioidaan tutkimuksen luotettavuutta. Tutkimuksen viidennessä luvussa esitellään tutkimuksen johtopäätökset sekä esitetään mahdolliset jatkotutkimusaiheet.

1.1 Tutkimuksen taustaa

Sivutoimiyrittäjyyttä on tutkittu todella vähän, joten tutkimuksen aihe on tärkeä. Lähteitä tutkittaessa sivutoimiyrittäjyydestä löytyy hyvin vähän kirjallisuutta. Sivutoimiyrittäminen on myös ajankohtainen yrityskulttuurissa. Vaikuttaa siltä, että sivutoimiyrittäjyys on ilmiönä yleistymään päin. Sivutoimiyrittäjyyttä pidetään hyvänä väylänä, jolla voidaan selvittää oman yritysideoinsa kannattavuutta. Lisäksi Suomen yhteiskunnassa on yleisesti tiedossa se, että yrityksiä tarvittaisiin ehdottomasti lisää.

YLE Pohjanmaan toimittaja Päivi Rautanen kirjoittaa sivutoimiyrittäjyyden lisääntymisestä YLE Pohjanmaan verkkouutisissa 7.6.2012. Kirjoituksen aiheena on *Sivutoimiyrittäjyys nostaa päätään taantuman jäljiltä*. Päivi Rautasen mukaan sivu-

toiminen yrittäjyys on lähtenyt Etelä-Pohjanmaalla uuteen kasvuun taantumien jälkeen. Uutisessa kerrotaan, että yhä useampi pohjalainen on ilmaissut kiinnostuksensa oman ravintolansa perustamisesta.

Rautasen (2012) mukaan ennen taantumaa Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskusten asiakkaista sivutoimiyrittäjiä oli vajaa kahdeksan prosenttia vuodessa. Tänä vuonna asiakkaista melkein 20 prosenttia on ryhtynyt sivutoimiyrittäjiksi. Sivutoimiyrittäjyyden yleistymisen näkyy muun muassa verkkokauppayrityksissä sekä ajanvaraukseen perustuvilla yritysaloilla.

Varamäki, Viljamaa ja Sorama (2012, 19) ovat sitä mieltä, että sivutoimiyrittäjyys on merkityksellinen ilmiö myös Etelä-Pohjanmaalla. Tuoreen tutkimuksen mukaan yli neljäsosa yrityksistä Etelä-Pohjanmaalla kuuluu sivutoimiyrittäjille. Tutkimuksen lähtökohdaksi otettiin yritykset, joiden vuotuinen liikevaihto on enimmillään 30 000 euroa. Tämän tutkimuskriteerin täyttämiä yrityksiä oli maakunnassa jopa 3900 eli yli kolmasosa koko maakunnan yritysjoukosta. Vastauksia tuli 478 yritykseltä. Niistä hieman yli 50 prosenttia oli sivutoimisia yrittäjiä. Kaiken kaikkiaan sivutoimiyrityksiä on arvioitu olevan Suomessa noin 28 prosenttia kaikista suomalaisista yrityksistä.

Varamäen, Viljamaan ja Soraman (2012, 19) mukaan sivutoimiyrittäjyys pidentää työuria. Työnteon määrää ja tuottavuutta tulisi nostaa Suomessa. Juuri sivutoimiyrittäjät tekevät niin toimiessaan esimerkiksi palkkatyön tai vanhempainvapaan rinnalla sivutoimisena yrittäjänä. Lisäksi sivutoiminen yrittäminen koetaan turvallisemmaksi vaihtoehdoksi kuin päätoimiyrittäminen, sillä riski on pienempi. Tutkimuksen mukaan yli puolella vastaajista sivutoiminen yrittäminen on alkanut omasta harrastuksesta tai kiinnostuksen kohteesta. Sivutoimiyrittäjyyden tärkein motiivi on itsensä toteuttaminen.

Varamäen, Soraman, Viljamaan, Heikkilän ja Salon (2012, 12) mukaan sivutoimiyrittäjyys määritellään siten, että elanto ansaitaan pääasiallisesti muulla kuin yritystoiminnalla. Työ- ja elinkeinoministeriö (TEM, 2012) määrittelee sivutoimiyrittäjyyden siten, että yrittäjyys on silloin sivutoimista, kun yritystoiminta on toiminut koko-aikatyön ohella tarpeeksi pitkään (10 kk). Lisäksi yrittäjyys on sivutoimista

silloin, kun se ei ole esteenä kokoaikatyölle. Yritystoimintaa voidaan pitää myös silloin sivutoimimisena, kun työn määrä on vähäinen.

Työ- ja elinkeinoministeriön (2012) mukaan on myös mahdollista, että päätoiminen yrittäjäyys muuttuu sivutoimiseksi yritystoiminnaksi. Se edellyttää vähintään 10 kuukauden kokoaikatyötä tai sitä, että toiminnan työmäärän katsotaan olevan vähäistä. Kuitenkin kokonaisharkinta lopulta ratkaisee.

1.2 Käsityöala

Tässä alaluvussa tutustutaan käsityöalaan. Aluksi määritellään tarkemmin, mitä on käsityö ja käsityöyrittäminen. Sen jälkeen tarkastellaan ja pohditaan, millaiset tulevaisuuden näkymät käsityölle uskotaan olevan.

Käsityö on kautta aikain ollut osa ihmisten elämää, ja sillä on hyvin pitkät perinteet. Se on ollut kaukana Suomen historiassa lähes välttämätön taito, kun elettiin sitä aikaa, jolloin sodat ja köyhyys sanelivat selviytymisen ehdot. Tiukan paikan tullen ihminen osaa olla hyvinkin luova ja kekseliäs.

Tänä päivänä se on enemmänkin osa yksilöllistä elämäntyyliä, itsensä toteuttamista ja mieltä rentouttava harrastus muiden joukossa. Sanat uniikkius, esteettisyys, taiteellisuus ja luovuus kehystävät tämän päivän käsityön merkitystä. Lisäksi ihmiset vaativat nykyään myös ostamiltaan tuotteiltaan kestävästä kehitystä, toimivuutta ja ekologisuutta sekä arvostavat kotimaisuutta.

Käsityöalan haasteina ja toisaalta mahdollisuuksina koetaan alati vaihtuvat trendit. Kovimpina kilpailijoina pidetään ulkomailta tuotu halpatuotanto. Suomalaisella käsityöyrittäjällä on hyvät edellytykset menestyä, jos tietoa ja osaamista löytyy myös markkinoinnin saralta. Ruohomäen (2000, 14) mukaan tuottajan on pidettävä siitä huolta, että potentiaalinen asiakas saa sen tuotteen ulottuvilleen, haluaa ostaa sen sekä käyttää sitä ja olla tyytyväinen hankinnastaan. Parhaimmassa tapauksessa sama asiakas tulee uudestaan ja ostaa uudemman kerran lisää saman brandin tuotteita.

1.2.1 Käsityön määritelmä

Nykysuomen sanakirja (2002, 705) määrittelee käsityön siten, että se on käsin tai käsissä pidettävien työkaluin suoritettua työtä. Se voi myös tarkoittaa käsin tehdyn työn tuotetta. Anttilan (1993, 10) mukaan käsityöllä on yleisesti positiivinen merkitys. Se voi olla syvä tyydytyksen aihe itse tekijälle. Lisäksi siinä on mahdollisuus olla luova ja ilmaista itseään. Toisaalta se voi olla ihan tavallista viihtymistäkin ilman mitään tietoisia tavoitteita. Ruohomäki (2000, 18) vielä selventää, mikä on tuotteen ja taideteoksen ero. Yksinkertaisuudessaan taiteelle ei ole olemassa ennalta suunniteltua kohderyhmää. Sen sijaan tuotteilla on.

Anttila (1993, 30) viittaa Koti-, käsi- ja taideteollisuus-komitean mietintöön (Komiteanmietintö 1989:17, 2), jonka mukaan käsityöläisyys koetaan usein enemmänkin elämäntapana, ei niinkään toimintana, joka tähtää liiketaloudelliseen voittoon. Itsenäinen, innovatiivinen työ tuottaa myös henkistä tyydytystä. Toiminnan päämääränä ovat usein korkeatasoiset lopputulokset taiteellisesta näkökulmasta katsoen.

1.2.2 Käsityörittäminen ja sen tulevaisuus

Kovalaisen (2002, 26) mukaan käsityörittäjyydessä oleellista on se, että yrittäjällä on taito jalostaa oma taiteellinen panos kaupalliseksi, innovatiiviseksi tuotteeksi ja lisäksi markkinoida ja myydä se. Yrittäjänä toimiminen vaatii useita kompromisseja sekä uskoa oman idean kantavuuteen. Kovalainen (s. 24) kuitenkin toteaa, että yrittäjäksi ryhtyminen ei ole kovinkaan monelle käsityöläisenä toimivalle tai alalle kouluttautuvalla se tavallisin vaihtoehto. Yrittäjäksi ryhtyminen tulee usein mieleen vasta viimeisenä oljenkortena, etenkin taidekäsityössä omasta ideasta ei haluta tingitä, eikä sitä haluta toteuttaa kaupallisuuden kustannuksella. Lith (2005, 33) on taas sitä mieltä, että kynnyks käsityöyrityksen perustamiseen on ollut aika matala. Lith perustelee väitettään siten, että taustalla vaikuttavat yrittäjän ammattitaito ja tekninen osaaminen sekä tuotteiden kysyntä. Näiden seikkojen lisäksi käsityöyrityksen perustamiseen ei tarvita usein mitään suuria investointeja. Menestyksen avaintekijöinä ovat lähinnä riittävä laatutaso, toimituskyky, asiakkaiden luottamus sekä asiakkaiden tarpeiden huomiointi.

Hyrskyn (2006; 2007, 339) mukaan käsi- ja taideteollisuusosalalle koulutetaan paljon ihmisiä, joista useat haluavat tehdä koulutustaan vastaavia töitä. Ensiarvoisen tärkeää on kehittää yrittäjyyskasvatusta ja yrittäjämäistä ajattelumallia siten, että käsityön ihanteen ja yrittäjyyden välinen raja madaltuisi. Yrittäjyyskasvatuksen isoin haaste käsi- ja taideteollisuusalan koulutuksessa on yrittämiseen liittyvien pelkojen häivyttäminen.

Vuonna 2006 julkaistuun käsityöhön keskittyvään teokseen, *Tekstejä ja kangastuksia: Puheenvuoroja käsityöstä ja sen tulevaisuudesta*, on koottu usean eri kirjoittajien artikkeleita käsityöhön ja sen tulevaisuuteen liittyvistä näkökulmista. Marjatta Luutonen (2006, 177) pohtii sitä, mitä on 2000-luvun käsityöyrittäminen. Luutosen mukaan käsityön yhteyteen on omaksuttu muutamia palveluja. Esimerkkeinä hän mainitsee elämys- ja korjauspalvelut. Lisäksi on tärkeää painottaa sitä, ettei käsityö ole katoava perinne menneestä. Päinvastoin se on luovaa toimintaa, jossa omaksutaan uusia toimintatapoja ja ilmaisuja. 2000-luvun käsityöyrittämisessä hyödynnetään uutta teknologiaa ja uusia materiaaleja.

Myös Hautamäki (2000, 6) on sitä mieltä, että käsityöyrittäjän on sulautettava toimintaansa uusia toimintaperiaatteita, jotta voisi menestyä kansainvälistyvässä taloudessa. Tärkeimmät polut menestymiseen ovat tuotteistaminen, yhteistyöverkostot ja brändit. Brändi lienee näistä uusin. Ruohomäki (2000, 9) myös uskoo siihen, että brändinrakentamisen prosessin läpikäymisestä on valtavaa hyötyä käsityöyrittäjille.

Luutonen (2006, 181) tarkastelee käsityötä myös hyvinvoinnin näkökulmasta. Hänen mukaan käsityö voi tarjota usealle ihmiselle mahdollisuuden keskittyä. Se voi toimia myös lähteenä omaan innovatiiviseen ilmaisuun. Käsityön tuottamat vaikutukset voivat kytkeytyä yksilön koettuun elämäniloon tai fyysiseen hyvinvointiin. Lisäksi eräänä kehityssuuntana on yhteistyö matkailuelinkeinon sekä kulttuuritapahtumien järjestäjien kanssa. Kulttuuritapahtumalla saadaan kerättyä iso määrä asiakkaita yhteen paikkaan yrittäjän ulottuville. Matkailuelinkeinon ja käsityön yhteistyö näkyy esimerkiksi matkamunistojen muodossa.

Lopuksi Luutonen (2006, 183–184) kirjoittaa vielä, että käsi- ja taideteollisuuden alalla on niukasti valmiita työpaikkoja, ja sen vuoksi tutkintoon valmistuvien toivot-

taisiin perustavan omia yrityksiä. Lisäksi käsityöalan kehitystä voitaisiin vauhdittaa tutkimustyöllä koskien käsityörittäjyyden olemusta ja uusia toimintamahdollisuuksia. Myös teknologisen kehityksen hyödyntäminen ja kestävä muotoilu tulevat mitä luultavimmin painottumaan entisestään.

Ruohomäki (2000, 15–16) pohtii käsityörittäjän kasvutarvekysymyksiä eri kanteilta. Hänen mukaansa käsityöläinen saattaa olla oman kasvunsa este lähinnä sen takia, ettei tämä osaa järjestää sen oman tekemisen lomassa tuotantoaan tai muita vaadittavia yritystoimintoja, siten että yritys kasvaisi. Kuitenkin jos kasvua tapahtuisi, tekijä voisi keskittyä rauhassa siihen tuotteen tekemiseen. Toisaalta Ruohomäki edelleen miettii, että täytyykö yrityksen aina pyrkiä kasvamaan. Toisaalta se saattaisi tarkoittaa enemmän työtä, enemmän tilauksia, lisää työvoimaa tai jopa lisää murheita. Toisaalta on totta sekin, että yrityksen kasvaessa saavutetaan myös tiettyjä etuja. Äyväärin (2002, 133) mukaan verkostosuhteisiin perustuva kasvutoimintamalli soveltuu hyvin käsityörittäjän identiteettiin. Myös Lith (2005, 29–30) toteaa, että käsityöyritysten sopivin tapa kasvattaa yritystoiminnan liikevaihtoa on alihankintatyön käyttäminen sekä vastaamalla kysynnän lisääntymiseen.

Lithin (2005, 28) mukaan kasvuyritykset ovat käsityöalalla useimmissa tapauksissa miesten omistamia. Kasvuyrityksiä löytyy esimerkiksi puusepän- ja metallituotteiden valmistuksesta sekä muun muassa huonekalujen ja veneiden valmistuksesta. Lith kuitenkin tarkentaa, että naisten pieni osuus kasvuyrityksistä ei johdu suoraan sukupuolesta. Taustalla vaikuttavat naisten yritysten erilaiset toimialat sekä markkinaympäristöt. Lith tiivistää vielä, että käsityötoimialoilla kasvuyritysten määrä on silti jäänyt yleisesti hyvin pieneksi. Niiden olemassaolo on kuitenkin käsityöalalla erittäin tärkeä työllisyyden ylläpidon vuoksi. Vaikka kasvua tapahtuu käsityöalan yrityksissä, jäävät ne yleensä alle 10 työntekijän mikroyrityksiksi. Lithin mukaan käsityöalan yrittäjävetoisissa yrityksissä kasvutavoitteet ovat sidoksissa yrittäjän olemukseen ja hänen henkilökohtaisiin tavoitteisiinsa. Yritystoiminnan kasvattaminen ei välttämättä aina kuulu niihin. Lithin (s. 30) mukaan käsityörittäjän aikomus palkata lisätyövoimaa jää usein ajatuksen tasolle, sillä markkinat koetaan epävakaiksi. Tuotteiden kysyntä on sesonkiluonteista.

Luutonen ja Tervonen (2009) osoittavat Käsityöyrittäjä 2009 -selvityksen avulla, että käsityön tulevaisuudessa mennään eteenpäin. Selvityksessä käy ilmi, että yrittäjät pyrkivät säilyttämään nykyisen asemansa tai jopa kasvaa maltillisesti. Yrittäjät toivovatkin, että osaamista vahvistettaisiin ja yrittäjäympäristöä parannettaisiin. Internet koetaan luonnolliseksi markkinointiväyläksi. Näiden lisäksi useat yrittäjät suunnittelevat omien näyttelyiden järjestämistä sen sijaan, että menisivät kulluttajamessuihin. Käsi- ja taideteollisuusalan yrittäjäyys koetaan merkittäväksi elinkeinoksi, ja sen mahdollisuuksiin uskotaan.

Käsityön tulevaisuus nähdään Taito-trendit kyselyn (2012) mukaan hyvinkin valoisana. Kyselyn teki Taideteollisuusliitto Taito ry keväällä 2012. Kyselyyn vastasi noin 460 vastaajaa. Kyselyn mukaan käsityöalan harrastajien määrä on noussut. Ala koetaan trendikkäämpänä kuin koskaan, ja persoonallinen pukeutuminen on tätä päivää. Etenkin nopeat käsityöt ovat nyt tämän päivän trendi. Jopa 88 % vastaajista on sitä mieltä, että itse tekeminen lisääntyy tulevaisuudessa. Myös hyvinvoinnin tärkeys nousee vastauksissa esiin. Moni ihminen kokee eettisen käsityön sekä hyväntekeväisyyden käsityön kautta merkittäviksi arvopohjiksi.

1.3 Opinnäytetyön tarkoitus ja tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia käsityöalan sivutoimiyrittäjän kuvaa sekä sitä, mitkä motiivit ja tavoitteet sen taustalla vaikuttavat. Hahmotellessa koko kuvaa käsityöalan sivutoimiyrittäjyydestä tarvitaan sekä tietoa teoriasta, että käytännön puolelta. Tässä tutkimuksessa nämä tiedot saadaan haastattelujen avulla. Tutkimus toteutetaan Sivutoimiyrittäjyys- nimiselle hankkeelle, ja sen toimeksiantaja on Seinäjoen ammattikorkeakoulun (SeAMK) Liiketoiminta. Työtä tehdään osana sivutoimiyrittäjyyden opinnäytetyötyöryhmää.

Viljamaa (2012) antoi haastattelun, jossa hän kertoi hieman tutkimuksen toimeksiantajasta. Opinnäytetyön toimeksiantaja on SeAMK Liiketoiminnan TKI, joka toteuttaa sivutoimiyrittäjyyttä käsittelevää tutkimus- ja kehityshanketta *Sivutoimiyrittäjästä päätoimiyrittäjäksi*. Opinnäytetyö tehdään osana sivutoimiyrittäjyyden teemaryhmää, jonka töissä käsitellään erilaisia sivutoimiyrittäjyyteen ja sen kehittämiseen liittyviä kysymyksiä.

Tutkimuksen tavoitteena on tutkia, mitkä ovat käsityöalan sivutoimiyrittäjän motiivit ja tavoitteet. Opinnäytetyössä perehdytään aluksi aiheen teoriakirjallisuuteen. Teoriakirjallisuuskatsauksen avulla selvitetään muun muassa sivutoimiyrittäjien motiivit, tavoitteet ja käsityöalan tulevaisuudennäkymät. Tämä osio on tutkimusprosessin haasteellisin osa, sillä sivutoimiyrittäjyydestä on kirjoitettu vähän. Tämä käy ilmi kirjoitettujen lähteiden vähäisestä määrästä.

Tutkimuksen toinen vaihe tapahtuu empiirisen eli kokemusperäisen tiedon keräämisen muodossa. Mielenkiintoista tässä tutkimuksessa on esimerkiksi se, että onko haastateltavilla yrittäjillä samat intressin kohteet toisiinsa verrattuna. Onko haastateltavilla yhtäläisyyksiä esimerkiksi lähtökohtien ja motiivien osalta? Mitä yhteisiä tekijöitä haastateltavilta voidaan löytää ja mitä eroavaisuuksia.

Opinnäytetyö on laadultaan kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus. Laadullinen tutkimus pyrkii kuvaamaan jotain toimintaa, ymmärtämään tutkittavaa ilmiötä tai antamaan teoreettisesti mielekäs tulkinta jostakin ilmiöstä henkilöiden tulkintojen kautta. Tutkimuskohteena ovat siis henkilöiden käsitykset ja kokemukset tutkittavalle ilmiölle. Laadullinen tutkimusaineisto voi olla vaikkapa kuvia tai sanoja. Laadullisella tutkimuksella voidaan saada enemmän ja syvempää tietoa eri teemoista, joita halutaan käsitellä. Teemojen painotus voi vaihdella riippuen haastateltavasta.

Tutkimusmenetelmäksi valittiin laadulliselle tutkimukselle tyypillinen kirjallisuuskatsaus menetelmä. Niitä tuloksia, joita ei kirjallisuuskatsauksen perusteella saada, täydennetään teemahaastattelulla. Kanasen (2008, 73–74) mukaan teemahaastattelussa on etukäteen määritelty haastateltavan kanssa käytävät aihealueet. Teemahaastattelut antavat tutkijalle liikkumavaraa haastattelun edetessä ja mahdollisuuden esittää tarkentavia kysymyksiä. Tutkimuksen tuloksia analysoidaan teemoittelun periaatteiden mukaisesti. Eskolan ja Suorannan (2003, 174) mukaan Teemoittelussa on mahdollista vertailla teemojen esiintymistä ja ilmenemistä tutkittavasta aineistosta. Kanasen (2008, 91) mukaan teemoittelussa kootaan jokaisen teeman alle niihin liittyvät kohdat tai niiden tiivistelmät.

2 MOTIIVIT JA TAVOITTEET

2.1 Motiivit

Ymmärtääksemme ihmisen motiiveja, toisin sanoen syitä ryhtyä käsityöalan sivutoimiyrittäjäksi tai yleensäkin yrittäjäksi, on hyvä lähteä liikkeelle aivan perusteista. Sana motiivi määritellään yleisesti sanakirjoissa siten, että se on syy, tarve tai vaikutin, joka ohjaa toimintaa kohti päämäärää. Seuraavaksi esittelen Maslowin teorian mukaisesti motiivien eri muodot ja järjestyksen.

Maslowin (1987, 15) mukaan ihmisellä on useita motiiveja. Motiivit muodostavat hierarkian eli tärkeysjärjestyksen. Maslowin motiivien hierarkkisessa järjestyksessä *fysiologiset tarpeet* ovat perustarpeita. Niitä ovat esimerkiksi ravinnon ja nesteen saanti, jotka mahdollistavat elämisen. Homeostaattisina ne toistuvat ja pyrkivät pitämään tasapainon.

Maslowin (1987, 18) mukaan seuraava askel on *turvallisuuden tarpeet*, kun fysiologiset tarpeet on tyydytetty. Ihminen haluaa tuntea olonsa turvalliseksi. Turvallisuuden tarpeita tukevat auktoriteetit, rajat, lait ja niin edelleen.

Maslowin (1987, 20) mukaan voidaan siirtyä kolmannelle tasolle, *liittymisen ja läheisyyden tarpeisiin*, sen jälkeen kun fysiologiset tarpeet ja turvallisuuden tarpeet on tyydytetty. Ihminen kaipaa ja antaa huomiota toiselle. Perhe ja ystävät kytkeytyvät näihin tarpeisiin.

Neljäs taso on Maslowin (1987, 21) mukaan *arvostuksen tarpeet*. Ihminen haluaa saada jotain tärkeää aikaan. Hän haluaa saavuttaa omanarvontunteen ja tuntea olonsa arvostetuksi sekä tarpeelliseksi.

Maslowin (1987, 22) tarvehierarkian viimeinen ja korkein taso on *itsensä toteuttamisen tarve*. Ihminen voi toteuttaa itseään musiikillisesti, taiteellisesti tai vaikka urheilusuoritusten kautta. Se on keino ilmaista itseään, olla luova ja saavuttaa tavoitteensa.

Kaikki on tietenkin hyvin yksilöllistä. Me ihmiset emme ole samanlaisia. Näiden eri tarpeiden painotus riippuu eittämättä täysin yksilöstä ja hänen elämäntilanteestaan.

2.2 Yrittäjän motiivit

Yrittäjäksi ryhtymisen ja yrittämisen motiiveja on tutkittu jo pitkään. Yrittäjien motiiveista kirjoitettuja teoksia löytyy paljon eri vuosien varrelta. Motiivien ohella on myös pyritty selvittämään, että millainen henkilö on luonteeltaan ja mitä ominaispiirteitä henkilöön luonteeseen liitetään, joka päättää perustaa yrityksen. Täysin yhteneväistä mallia tai muottia ei ole kuitenkaan pystytty siitä määrittelemään. Yleisimmät luonteenpiirteet voidaan mainita, jotka toistuvat useissa teoksissa, kun hahmotellaan yrittäjän profiilia ja motiiveja.

Tällaisia luonteenpiirteitä ovat esimerkiksi Huuskosen (1992, 56) mukaan muun muassa itsenäisyyden tarve, suoriutumisen tarve, elämänhallinta sekä normaalia korkeampi riskinottokyky. Shanen (2008, 41) mukaan yrittäjät ovat riskinottokyvyn lisäksi luovia, innovatiivisia, optimistisia ja intohimoisia. Myös Ruohomäki (2000, 22) yhtyy siihen, että yrittäjän yksi tärkeimmistä ominaisuuksista on innovatiivisuus eli kyky yhdistellä jo olemassa olevia aineksia uusin ja paremmin keinoin. Käsityöläisen kannalta ajateltuna tämä voi tarkoittaa esimerkiksi verkostoitumista, viestintää tai työmenetelmää.

Näiden edellä mainittujen syiden lisäksi yrittäjäksi ryhtymiseen toisaalta vaikuttavat niin sanotusti pull- ja push – tekijät (Huuskonen 1992, 80; Kautonen 2007, 31–32). Pull- tekijä mielletään myönteiseksi vetäväksi tekijäksi yrittäjyyteen, joita ovat esimerkiksi itsensä toteuttaminen ja halu itsenäisyyteen. Push- tekijä mielletään enemmänkin negatiiviseksi, yrittäjyyteen työntäväksi tekijäksi. Esimerkkinä voi olla työttömyyden uhka tai työttömyys, joka pistää yksilön miettimään tulevaisuuttaan tarkemmin.

Eri tutkijoilla on erilaisia näkemyksiä yrittämisen taustalla vaikuttavista motiiveista. Huuskonen (1992, 90) selittää yrittäjäksi ryhtymistä päätöksentekoprosessina ja

siihen liittyvillä erilaisilla elementeillä. Huuskonen (s. 51) luokittelee keskeisimmät seikat *yleisiin taustatekijöihin, henkilötekijöihin sekä tilannetekijöihin*.

Yleisillä taustatekijöillä Huuskonen tarkoittaa (1992, 52–55) henkilön aikaisempaa työkokemusta. Lisäksi yrittäjäksi ryhtyneillä katsotaan olevan usein aikaisempi kosketus yrittäjyyteen. Näiden lisäksi Huuskonen on sitä mieltä, että perhetaustalla ja roolimalleilla on vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiseen. Monesti yrittäjä tulee perheestä, missä yhdellä tai kenties useammalla perheenjäsenellä on yritystoimintaa.

Henkilötekijöillä Huuskonen (1992, 56–57) tarkoittaa persoonallisuuden eri ulottuuksia, joita ovat esimerkiksi persoonallisuus, elämänhallinta, suoriutumistarve ja riskisuuntatuneisuus. Henkilötekijät vaikuttavat osittain siihen, millaisia sopeutusstrategioita yksilö käyttää, kun hän joutuu päättämään työurastaan. Ne voivat näkyä esim. aktiivisena tai vetäytyvänä toimintana.

Huuskonen (1992, 70) listaa tilannetekijöiksi työtilanteen ja sosiaalisen marginaalisuuden, ympäristön yrittäjämyönteisyyden, yksittäiset merkittävät tapahtumat ja yritystoiminnan aloittamistavat. Nämä ovat siis osana sitä välitöntä ympäristöä, jossa yritystoimintaa harkitseva henkilö elää ja toimii. Huuskosen (s. 73) mukaan on siis täysin mahdotonta laatia yksiselitteistä luetteloa niistä ulkoisista tilanteista, joista yksilö ryhtyy yrittäjäksi. Tilanteeseen vaikuttavat niin sosiaaliset, taloudelliset, henkilökohtaiset kuin myös maantieteelliset ympäristömuuttajat. Huuskonen täsmentää vielä henkilökohtaisista ympäristöön liittyvistä syistä yrittäjäksi ryhtymiselle itsensä toteuttamisen, halun olla itsenäinen ympäristön suhteen sekä oman osaamisen hyödyntäminen työssä ja rahan ansaitseminen.

Lähteenmäen (1997, 133) mukaan yrittäjän motiivit vaihtelevat eri yrittäjäidentiteettien mukaan. Yrittäjyysidentiteetit jaetaan kolmeen eri kategoriaan, joita ovat *käsityöläisyrittäjyys, klassinen yrittäjyysidentiteetti ja toimitusjohtajaidentiteetti*. Käsityöläisyrittäjyyden motiiveina toimivat halu työn tekemiseen, joka perustuu omaan ammattitaitoon. Lisäksi motiiveihin kuuluu se, että saavuttaa sen arvostuksen alansa ammattilaisena. Myös tyytyväisyyden saavuttaminen työn kautta toimii kannustimena käsityöläisyrittäjyydessä. Klassisessa yrittäjäidentiteetissä motiivina toimii sen oman harjoitetun liiketoiminnan kautta saavutettu voitto. Toimitusjohtajaidentiteetissä motiiveina ovat tunnustuksen saaminen sekä näkyvä menestys.

Huuskosen (1992) tavoin Mattilan (2005, 40–41) mukaan yrittäjäksi ryhtyminen tapahtuu prosessimaisesti. Mattila viittaa Koskiseen (1995), jonka mukaan yrittäjäksi ryhtyminen tapahtuu prosessina, joka koostuu kolmesta eri vaiheesta. Koskinen mukaan yksilölle herää ensin se ajatus, että hän voisi perustaa yrityksen. Koskinen puhuu *intentiosta*. Toisena vaiheena tapahtuu *irtaantuminen* eli yksilö irtaantuu aikaisemmasta työkulttuuristaan. Viimeinen vaihe on Koskinen mukaan *identifikaatio*, joka tarkoittaa sitä, että yksilö sijoittaa itsensä yrittäjän rooliin.

Shane (2008, 43) on sitä mieltä, yritysten perustaminen ei liity mitenkään siihen, että yksilö haluaisi tehdä rahaa. Eikä se myöskään ole sitä, että yksilö haluaisi tulla tunnetuksi tai etsiä seikkailua. Se todellinen syy miksi ihmiset perustavat yrityksiä, on se, että he eivät yksinkertaisesti pidä työskentelystä jonkun toisen alaisena.

Pyykön (2011, 79–80) mukaan klassisista yrittäjäarvoista nousee selkeästi kaksi arvoa ylitse muiden, jotka toimivat samalla motiiveina yrittäjäksi ryhtymiselle. Toinen on *itseohjautuvuus*, helpommin sanottuna itsenäisyys. Se näkyy yksilöllä tehdä nopeita ja itsenäisiä päätöksiä. Toinen tärkeä arvo on *suoriutuminen*, joka nähdään kunnianhimoisena toimintatapana. Tämä tarkoittaa sitä, että halutaan saavuttaa niitä haluttuja päämääriä, ja että ei anneta periksi. Pyykön mukaan yrittäjien luonteeseen kuuluu itseohjautuvuus, ja että yrittäjät etsivät virikkeitä, mikä myös selittyisi näillä kahdella tärkeällä arvolla yrittäjäksi ryhtymisen kannalta. Toisaalta Pyykön (s. 83) mukaan mahdollisuus epäonnistua näyttää lisäävän joidenkin suoriutusmotivaatiota. Joillekin kasvojen menettämisen mahdollisuus saattaa vaikuttaa päinvastaisesti. Tilannetta vältellään viimeiseen asti tarttumalla johonkin muuhun sijaistoimintaan.

Taulukko 1. Tutkijoiden näkökulmia yrittäjyyteen ryhtymisen motiiveista

Tutkija	Vuosi	Tutkijoiden näkökulmia yrittäjyysmotiiveihin
Huuskonen	1992	Motiivit jaetaan tausta-, henkilö- ja tilannetekijöittäin.
Lähteenmäki	1997	Eri yrittäjäidentiteeteillä erilaiset motiivit
Mattila	2005	Prosessi: 1. intentio 2. irtaantuminen 3. identifikaatio
Shane	2008	Yksilön sopeutumattomuus työntekoon toisen alaisena
Pyykkö	2011	Motiiveina itseohjautuvuus ja suoriutuminen

Taulukkoon 1. on koottu tiivistelmä aiemmin esitellyistä eri tutkijoiden näkökulmista yrittäjyyteen ryhtymisen motiiveista. Vertailu auttaa tutkijaa valitsemaan tutkimusongelman kannalta sopivimman näkökulman. Valitun näkökulman avulla muodostetaan kevyesti ennalta suunniteltu teemahaastattelurunko.

Vuonna 2007 Sampo Pankin teettämän tutkimuksen mukaan yksi tärkeimmistä yrittäjäksi aikovan motiiveista on se, että yrittäjänä työ koetaan itsenäiseksi ja vapaaksi. Toinen selkeä motiivi on se, että yrittäjänä on mahdollisuus toteuttaa itseään sekä unelmiaan. Vain 12 prosenttia tutkimukseen vastanneista yrittäjistä koki rahan tärkeänä yrittäjyyden motiivina. Sampo Pankki teetti yrittäjätutkimuksen Nero Partnersin kanssa. Tutkimukseen vastasi yhteensä 7088 henkilöä.

Filosofi Esa Saarinen (2012) puolestaan on verrannut yrittäjän työtä taiteeseen. Saarisen mukaan yrittäjän työ on taiteen kaltainen ja elinvoimainen ilmaisumuoto yrittäjälle. Yrittäjä haluaa luovana toimijana toteuttaa kiinnostavia asioita yhdessä muiden kanssa sekä toisten hyväksi. Saarinen lisää vielä muun muassa sen, että opiskelijat yliopistomaailmassa arvostavat yhä enemmän yrittäjyyttä elämänmuotona, jossa on mahdollisuus itsensä toteuttamiseen.

2.3 Yrittäjän tavoitteet

Tässä alaluvussa perehdytään erilaisiin tavoitteisiin, joita yrittäjillä on. Yrittäjän tavoitteet peilaavat hieman myös yrityksen tavoitteita. Aluksi pohditaan, millainen on oikein asetettu tavoite. Lisäksi tarkastellaan tavoitetta yrityksen näkökulmasta, joka on oman alansa eliittiä. Luvussa pohditaan myös hieman tavoitteita yrityksen eri toimintoalueittain sekä yrittäjän eri roolien näkökulmasta, sillä yksityisyrittäjä ottaa usein koko prosessista yksin täyden vastuun. Näiden jälkeen pohditaan, milloin ja miksi tavoite on epäselvä, ja mitä siitä seuraa. Lopuksi perehdytään yritystoiminnan kasvattamiseen; mitkä tekijät edistävät ja vaikuttavat yritystoiminnan kasvuun, sekä toisaalta mitkä tekijät estävät yritystoiminnan laajenemista.

Yrittäjän on pohdittava oman yrityksensä kohtaloa ja tulevaisuutta erilaisten tavoitteiden kautta, sillä yritystoiminnassa on kuitenkin oltava tavoitteita ja päämääriä. Hattenin (2009, 84–85) mukaan asetettujen tavoitteiden täytyy juontaa juurensa yrityksen missiosta eli yrityksen toiminta-ajatukselta. Pyykön (2011, 43) mukaan strategia on se, joka auttaa saavuttamaan halutut tavoitteet. Hatten (2009, 85) vielä tähdentää, että tavoitteet on määritelty ennen kuin aletaan miettiä strategiaa.

Oikein asetettuna tavoite täyttää seuraavat kriteerit. Tavoite on erityinen sekä selkainen, jota voidaan mittareilla mitata. Tavoitteen on oltava realistinen sekä saavutettavissa oleva. Viimeinen tärkeä kriteeri on se, että tavoitteella on jokin tietty ennalta suunniteltu deadline (Hatten 2009, 85–86; Pyykkö 2011, 151–152). Lisäksi Pyykkö vielä mainitsee, että tavoitteita on oltava sopiva määrä. Pyykön (s.154) mukaan tavoitteet on hyvä kirjata ylös, että ne muistuttaisivat yrittäjää, minne täytyy tähdätä. Ellei näin tee, voi olla vaarana se, että yrittäjä ajautuu vahingossa toisentyypiseen liiketoimintamalliin.

Collinsin ja Porrasin (2004, 144–145) mukaan haasteelliset ja uskaliaat tavoitteet toimivat yrityksen tehokkaina menestyksen avaintekijöinä. Aidosti selkeä tavoite synnyttää usein myös työntekijöiden keskuudessa suurta ryhmähenkeä. Collins ja Porras (s. 153) täsmentävät vielä, että menestystä ei turvaa pelkästään tavoite. Se vaatii myös sen, että siihen sitoudutaan täysillä.

Collinsin ja Porrasin (2004, 94–95) mukaan visionaariset yritykset tavoittelevat voittoa, joka on sanomattakin selvää kannattavuuden takaamiseksi. Kuitenkin visionaarisille yrityksille on tärkeää saavuttaa laajempia ihanteita, joilla on enemmän merkitystä. Visionaariset yritykset säilyttävät ja kunnioittavat sitä perusideologiaa, joka on usein peräisin jo yrityksen perustamisen ajoilta.

Collins ja Porras (2004, 275) ovat sitä mieltä, että visionaarisen yrityksen johtaja kehittää yrityksensä toimintaansa ensisijaisesti pitkällä aikavälillä. Kuitenkin johtaja asettaa itselleen samanaikaisesti hyvinkin vaativia lyhyen aikavälin tavoitteita. Pitkällä aikavälillä tarkoitetaan useita vuosikymmeniä, jopa 50 vuotta. Collins ja Porras (s. 26) vielä selventävät, että visionaarisella yrityksellä tarkoitetaan yritystä, joka on toimialansa ehdotonta eliittiä.

Csikszentmihalyi (2007, 141) on sitä mieltä, että useimmissa tapauksissa organisaation pitkän tähtäimen tavoitteet säilyvät jokseenkin vakaina. Sen sijaan päivittäiset tavoitteet ovat kovin vaihtelevia. Csikszentmihalyi ei näytä näkevän tätä ongelmallisena asiana, jos vain johto ahkerasti määrittelee uudelleen tavoitteet ja pitää kaikki niistä ajan tasalla.

Hatten (2009, 86–87) esittää, että yrityksen jokaisella toimintoalueella (esimerkiksi tuotanto, henkilöstö, markkinointi ja rahoitus) on oltava omat tavoitteet ja siten myös omat strategiat. Kaikki eri toimintoaluetavoitteet, markkinointitavoitteet, rahoitustavoitteet, henkilöstötavoitteet ja tuotantotavoitteet, ovat suhteessa liiketoiminnan tavoitteisiin. Liiketoiminnan tavoitteet taas muodostavat mission eli toiminta-ajatuksen.

Pyykkö (2011, 152) tarkastelee yrittäjän neljän eri roolin erilaisia tavoitteita. Sijoittajan roolin näkökulmasta olisi muun muassa saatava aikaan strategia sekä laadittava toteuttamissuunnitelma. Lisäksi sijoittaja on vastuussa ensimmäisen vuoden rahoituksesta.

Johtajan rooliin Pyykkö (2011, 153) asettaa tavoitteiksi lanseeraussuunnitelman toteuttamisen ajallaan budjettia noudattaen. Myös asetetut laadun kriteerit on täytettävä. Pyykkö listaa johtajan tavoitteisiin myös tuotantoprosessin laatimisen.

Pyykkö (2011, 153) listaa myyjän rooliin pari ytimekästä tavoitetta. Pyykön mukaan myyjän roolin tavoitteina on saatava yritykseen ensimmäinen maksava asiakas. Toiseksi myyjän täytyy saada aikaan myynnin materiaalit.

Neljänneksi ja viimeiseksi rooliksi Pyykkö (2011, 153) mainitsee tekijän roolin. Tekijän tavoitteina on aikaansaada tuotteistettu tuote tai palvelu. Toisena tavoitteena on ensimmäisen maksullisen keikan toimittaminen yli odotusten.

Csikszentmihalyin (2007, 138–139) mukaan on olemassa monia syitä siihen, miksi jotkin tavoitteet eivät aina ole selkeitä useissa yrityksissä. Syy voi olla se, että organisaation tavoitteet eivät ole selkeitä kaikille. Tässä tapauksessa organisaatiolla tarkoitetaan kaikkia toimijoita. Eli toisin sanoen jopa organisaation pääjohtaja ei ole miettinyt, mikä on organisaation tarkoitus. Toisaalta syy voi olla se, että tavoite ei ole selkeä linjajohtajille. Monesti arvovaltaisessa asemassa olevat ihmiset ovat mieluummin hiljaa, kuin että vaikuttavat tietämättömiltä. Joissakin tapauksissa kompastuskivi voi olla se, että tavoite ei ole selkeä alaisille. Se on myös usein sekaannusten syy.

Åhmanin (2012, 154) mukaan yrityksistä uupuu aika ajoin tietynlainen pitkäjänteisyys sekä kyky erottaa se, että koska yritys tavoittelee lopputulosta ja koska rakennetaan sitä kapasiteettia kyseisen lopputuloksen aikaansaamiseksi. Åhman käyttää esimerkkinä pohjoismaista yritystä, Affecto Oyj:tä, jonka strategiaprosessi on tarkkaan jaoteltu. Ensimmäinen vaihe on strategiakapasiteetin rakentaminen. Toinen vaihe on strategian toteutus eli lopputuloksen saavuttaminen.

Csikszentmihalyi (2007, 143) on myös sitä mieltä, että hyvin suunniteltu strategia antaa tietä onnistumiselle. Kuitenkin Csikszentmihalyi lisää vielä, että strategian vaihtamisen taito tilanteen vaatiessa takaa sen menestyksen, niin liike-elämässä kuin monella muullakin elämän alueella. Csikszentmihalyin (s.142–143) mukaan ihmiset usein pelkäävät suunnitelman muuttamista tai improvisointia, kun joudutaan umpikujaan.

Tornikoski ym. (2006, 30) pyrkivät tunnistamaan tekijöitä, jotka vaikuttavat yrittäjien haluun kasvaa. Kasvuhalu on sen vuoksi tärkeää, koska se voidaan tulkita edeltävän yrityksen kasvua. Kasvuhalulla viitataan pääosin yrittäjän omiin tavoitteisiin, motivaatioon ja jonkin verran asenteisiin. Tornikosken ym. mukaan Davids-

son (2004) on sitä mieltä, että kyky, mahdollisuus ja tarve vaikuttavat yrittäjän kasvuhaluun. Tornikoski ym. (2006, 30) lisää vielä, että kasvuhalu–muuttujalla tarkoitetaan henkilökunnan kasvua, markkina-alueen kasvua, liikevaihdon kasvua sekä tuotteiden lukumäärän kasvua. Lehden, Ropen ja Pyykön (2007, 119) mukaan yritystoiminnan kasvattamisen täytyisi olla yrityksen johdolle aina etukäteen tehty päätös. Yrityksen kasvattaminen ei ole omistajille itseisarvo, eikä sitä pitäisi myöskään johdon harteille laittaa.

Tornikosken ym. (2006, 27) mukaan eniten esille tullut ulkoinen kasvun este on ammattitaitoisen henkilöstön saaminen. Toinen selkeä kasvun este on kilpailu- ja markkinatilanne. Sisäiset kasvun esteet liittyvät paljolti muun muassa yrittäjän omaan motivaation uupumiseen, ajanpuutteeseen sekä ikääntymiseen.

Martikkala (2013, 10) on sitä mieltä, että yksi kriittinen kasvun este voi olla esimerkiksi se, ettei yrittäjä saa hankkeelleen tarvitsemaansa rahoitusta. Martikkalan mukaan useat pienet sekä keskikokoiset yrittäjät valittavat siitä, että pankista on nykyään vaikea saada rahaa. Lainojen aikoja on lyhennetty ja lainan marginaalit ovat nousseet. Vaikka yrittäjällä löytyisi halua kasvattaa toimintaansa, suunniteltu hanke saattaa kariutua siihen, ettei sille löydy rahaa.

2.4 Sivutoimisen yrittäjän motiivit ja tavoitteet

Tilastokeskuksen verkkosivuilla on julkaistu vuonna 2010 Pekka Lithin kirjoittama artikkeli otsikolla *Yrittäjäksi palkkatyön tai eläkkeen ohella*, jossa Lith muun muassa pohtii sivutoimiyrittäjyyteen ryhtymisen motiiveja. Lithin (2010) mukaan sivutoiminen yritystoiminta voi sopia hyvin erilaisissa elämäntilanteissa oleville ihmisille. Esimerkkeinä Lith mainitsee kotiäidit, joille kotona tapahtuva yritystoiminta tarjoaa vaihtelua elämään. Lisäksi yritystoiminta pitää yllä ammattitaitoa tai mahdollistaa tarpeelliset sivutulot.

Toisena merkittävänä ryhmänä Lith (2010) mainitsee eläkeläiset. Ajankohtaiseksi muodostuu se tosiasia, että lähivuosina eläkkeelle siirtyy suuri määrä ihmisiä. Yrittäjyys tarjoaa mahdollisuuden pehmeään laskuun niille, jotka haluavat vielä jatkaa

työuriaan. Hyrkkäsen (2006, 32) mukaan eläkeläisten motiivit jatkaa työtä johtuvat muun muassa eläkkeen pienuudesta.

Lith (2010) mainitsee sivutoimiyrityksistä sen, että ne voivat olla myös yhtiömuotoisia tiimiyrityksiä. Niiden kautta omistajat voivat kanavoida ajoittaisia sivutulojaan. Se on edullista sekä joustavaa niin työnteettäjälle kuin tulonsaajalle.

Lithin (2010) mukaan sivutoimiyrittäjyys voi toimia polkuna päätoimiselle yrittäjyydelle. Yrittäjyyttä ensin kokeillaan, koska siihen ei välttämättä uskalleta lähteä heti täysillä mukaan. Sivutoimiyrittäjyyden on arvioitu sisältävän huomattavaa yrittäjäpotentiaalia sekä jopa kasvuyrittäjyyttä. Tietävästi kuitenkin sivutoimiyrittäjyys harvemmin toimii väylänä päätoimisen yritystoiminnan harjoittamiseen.

Lith (2010) vielä nostaa esiin sivutoimisen yrittämisen motiiviksi päätoimiyrittämisen kannattamattomuuden. Päätoiminen yrittäjyys ei välttämättä ole kannattavaa pienillä paikkakunnilla ja rajatuilla markkinoilla. Sivutoimista yritystoimintaa harjoittavat henkilöt luovat kuitenkin markkinoille uutta tarjontaa varsinkin maakuntien haja-asutusalueilla.

Varamäen, Soraman, Salon ja Heikkilän (2011, 12) mukaan Petrova (2005) sekä Folta, Delmar ja Wennberg (2010) ovat sitä mieltä, että sivutoimiyrittäjyyden yhtenä motiivina on yrittäjyyden kokeilu tai testaaminen ja tämän kokemuksen antama varmuus aloittaa päätoiminen yrittäminen tai toisaalta hylätä yrittäjyys. Varamäen, Soraman, Salon ja Heikkilän (2011, 12) verkkojulkaisusta löytyy myös muita sivutoimiyrittämisen motiiveja. Heidän mukaan Petrova (2010) esittää, että sivutoimisen yritystoiminnan aloittamisen motiivina on toimeentulon turvaaminen yritystoiminnan aloitusvaiheessa.

Varamäen, Soraman, Viljamaan, Heikkilän ja Salon (2012, 54) tuoreen tutkimuksen mukaan sivutoimiyrittäjyyden tärkein motiivi on itsensä toteuttaminen. Heidän mukaan suurimmalla osalla sivutoimiyrittäjistä liikeidea on syntynyt joko omasta harrastuksesta tai jostain muusta kiinnostuksesta. Toinen merkittävä motiivi sivutoimiyrittäjyydelle on lisäänsaitsemisen mahdollisuus. Kolmas tärkeä motiivi sivutoimiyrittämiselle on selkeästi se, että se sopii perhetilanteeseen. Tutkimuksessa tutkittiin eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteita, kasvun mahdollisuuksia sekä muun muassa sivutoimiyrittämisen motiiveja.

Tuohinen (2012, A2) pohtii syitä siihen, miksi nuoret vierastavat perinteistä yrittäjyyttä. Tuohisen mukaan ensimmäinen ratkaiseva syy on haluttomuus ottaa riskejä. Nykyajan nuoret ovat hyvin turvallisuushakuisia, ja sitä on pidetty ongelmana yrittäjyyden näkökulmasta jo pitkään. Toinen ratkaiseva seikka saattaa olla se, että eri sukupolvet suhtautuvat yrittäjyyteen eri tavoin. Aiemmin yrittäjyys on ollut ikään kuin elämänura. Tämän ajan nuoret eivät tunnu kokevan yrittäjyyttä tavallista työelämää ihmeellisempänä. Tutkimuksissa on ilmennyt Tuohisen mukaan se, että nuoret haluavat toimia välillä palkkatyössä, välillä yrittäjänä – miten se parhaiten sopii kunkin elämäntilanteeseen.

Tuohisen (2012, A2) mukaan nuorten epävarmuus yrittäjyyteen voi johtua heistä itsestään. Monikaan nuori ei tunnista muun muassa omia vahvuuksiaan ja valmiuksiaan suhteessa nykyiseen käsitykseen työelämästä. Maailma tarjoaa nuorelle niin monipuolisen ja vivahteikkaan paketin, että sen voi kokea jopa lamaannuttavaksi. Tuohinen arvio, että vastaisuudessa työn sisältö koetaan tärkeämmäksi kuin sen muoto. Oma tekeminen on oltava merkityksellinen.

Lopuksi Tuohinen (2012, A2) pohtii sitä, miten nuorten yrittäjyyttä voitaisiin edistää. Nuorten yrittäjyysaikomuksia voidaan edesauttaa sallimalla erilaisia kokeiluja ja vähentämällä byrokratiaa. Myös käytäntöjä tulisi helpottaa ja kynnyksiä madaltaa. Nuoret tarvitsevat ohjausta, informaatiota ja tukea nimenomaan tulevan toiveiden tavoittamiseen.

Varamäki, Sorama, Viljamaa, Heikkilä ja Salo (2012, 58) tutkivat eteläpohjalaisten sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteita. Tutkimuksessa tarkasteltiin etenkin liikevaihdon kasvattamista. Tutkimukseen osallistuneista sivutoimiyrittäjistä 32 prosenttia (n=76) ilmoitti tavoittelevansa liikevaihdon kasvua. Osuus on merkittävä.

Tänä päivänä suurten ikäluokkien jääminen eläkkeelle puhuttaa koko Suomen kansaa. Asia on ajankohtainen myös yrityskulttuurissa. Sukupolvenvaihdos- ja omistajanvaihdoskysymykset askarruttavat monia yrityksiä. Valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin (Varamäki, Tall, Sorama & Katajavirta 2012) mukaan portfolioyrittäjät ovat hyvin potentiaalisia yritysten tai liiketoiminnan ostajia. Heillä on paljon kasvutavoitteita, investointiaikomuksia ja kaikkiaan positiivisempi käsitys oman yrityksen kasvusta sekä tuloksellisuudesta. Varamäki, Sorama, Viljamaa,

Heikkilä ja Salo (2012, 57) määrittelevät portfolioyrittäjän siten, että portfolioyrittäjä omistaa samanaikaisesti vähintään kaksi yritystä ja toimii aktiivisesti mukana toiminnan kehittämisessä. Varamäen ym. (s. 101) mukaan yritys- ja liiketoimintaostot tarjoavat sivutoimiyrittäjille mahdollisuuden kasvattaa sivutoimiyrittäjän liiketoimintaa ja toisaalta yritystä, jos oma liikeidea ei ole kantanut hedelmää.

3 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

Opinnäytetyö on laadultaan laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Tavoitteena on saada haastateltavilta syvällisempää tietoa liittyen eri teemoihin, jotta voisi ymmärtää käsityöalan sivutoimiyrittäjän kuvaa. Kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa pyritään ymmärtämiseen, ei selittämiseen (Syrjälä, Ahonen, Syrjäläinen & Saari 1994, 126).

Kananen (2008, 24) määrittelee Straussiin ja Corbiniin (1990) viitaten laadullisen tutkimuksen siten, että ”löydöksiin” pyritään ilman tilastollisten menetelmien tai muiden määrällisten keinojen käyttöä. Kananen (2008, 24) lisää vielä, että laadullisen tutkimuksen tarkoitus on kuvata ja ymmärtää ilmiötä sekä antaa mielekäs tulkinta. Toisin kuin kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa, kvalitatiivisessa tutkimuksessa ei ole tarkkaa viitekehystä. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa käytetään lukujen sijaan sanoja sekä lauseita.

Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara (2009, 161) ovat sitä mieltä, että lähtökohtana laadullisessa tutkimuksessa on todellisen elämän kuvaaminen. Laadullisessa tutkimuksessa kohdetta pyritään tutkimaan niin kokonaisvaltaisesti kuin mahdollista. Yleisesti on kuitenkin tiedossa se, että laadullisessa tutkimuksessa tavoitteena olisi jo olemassa olevien totuuksien todentamisen sijaan löytää tai paljastaa tosiasioita.

Tutkiessaan valitsemaansa kohdetta tai ilmiötä, tutkija ei voi sanoa itseään irti omasta arvomaailmastaan. Arvot muovaavat sitä, millä tavalla pyrimme ymmärtämään tutkimaamme ilmiötä. Lisäksi objektiivisuuttakaan ei voida laadullisessa tutkimuksessa saavuttaa. Tutkija ja se, mitä tiedetään, punoutuvat tiiviisti yhteen. (Hirsjärvi ym. 2009, 161).

Nyt jo voi huomata yhteneväisiä ajatuksia eri teosten sekä niiden kirjoittajien välillä siitä, mitä on kvalitatiivinen tutkimus. Kaikkien edellä mainittujen lähteiden mukaan kvalitatiivisen tutkimuksen perimmäinen tarkoitus on ymmärtää syvällisemmin tutkittua tutkimuskohdetta.

Tässä opinnäytetyössä pyritään siis ymmärtämään motiiveja, jotka saavat ihmisen ryhtymään käsityöalan sivutoimiyrittäjäksi. Opinnäytetyön aiheen mukaisesti halutaan selvittää myös se, mitä tavoitteita käsityöyrittäjillä on.

3.1 Tiedonkeruumenetelmä - Haastattelu

Tiedonkeruumenetelmän valintaan vaikuttaa se, mitä tutkitaan. Tässä opinnäytetyössä halutaan ymmärtää ihmisen toimintaa sivutoimiyrittäjänä. Haastattelu on siitä ainutlaatuinen aineistonkeruumenetelmä, että siinä ollaan suorassa vuorovaikutuksessa tutkittavan henkilön kanssa (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 204).

Syrjälän ym. (1994, 86) mukaan tiedonkeruussa tavanomaiset kyselylomakkeet eivät riitä, kun ihminen otetaan huomioon tuntevana, ajattelevana ja tavoitteellisena tutkimuksen kohteena. Hirsjärvi ym. (2009, 185) kirjoittaa metodien valinnasta siten, että silloin kun halutaan tietää mitä ihminen kokee, ajattelee, uskoo tai tuntee, käytetään haastatteluja. Haastattelujen lisäksi voi käyttää erilaisia kyselylomakkeita tai asenneskaaloja. Lisäksi, kun halutaan tietää enemmän ihmisen yksityiselämästä, myös siinä tapauksessa käytetään haastatteluja, kyselylomakkeita ja päiväkirjatekniikkaa.

Kanasen (2008, 73–74) mukaan haastattelut ovat useimmissa tapauksissa teemahaastatteluja. Ne antavat mahdollisuuden rajata haastattelut tiettyihin teemoihin, joita tutkija haluaa käsitellä. Teemahaastattelussa teemat on ennakkoon rajattu. Teemat käydään läpi haastateltavan henkilön kanssa, ja näin voidaan näillä ennakkovalmisteluilla varmistua, että kaikki ilmiön osa-alueet saadaan mukaan. Teemahaastattelu antaa tutkijalle mahdollisuuden mukailla haastattelutilannetta. Haastattelun aikana voi tarvittaessa esittää tarkentavia kysymyksiä. Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (2009, 211) mukaan teemahaastattelut kuin myös avoimet haastattelut kestävät useimmiten tunnista kahteen tuntiin. Myös monituntisista haastatteluista löytyy kokemuksia. Haastattelijan on syytä varautua siihen, että joskus tulee puheliaita yksilöitä vastaan, toisaalta haastateltavat saattavat olla hyvinkin vähäpuheisia.

Teemahaastattelu sopii tähän tutkimukseen sen vuoksi, koska opinnäytetyössä halutaan käsitellä vain tiettyjä teemoja. Tarkoitus on saada mahdollisimman syvää tietoa ja mahdollisesti jotain uutta informaatiota hahmotellessa nimenomaan käsityöalan sivutoimiyrittäjän kokonaiskuva. Haastatteluissa tullaan pitämään mukana ennalta suunniteltua kysymysrunkoa, mikä myös osaltaan vaikuttaa luotettavuuteen siten, että muistaa käydä kaikkien kanssa samat asiat läpi. Kaikkien kanssa käydään läpi samat teemat siten, että heillä on vapaus kertoa mahdollisimman paljon omin sanoin mielipiteitään, kokemuksiaan ja tunteitaan. Lisäksi on otettava huomioon se, että haastateltavilla voi olla hyvinkin erilaiset taustat ja lähtökohdat esimerkiksi ikä tai työllisyystilanne. Niiden vaikutus saattaa näkyä eri teemoissa.

Haastattelun kysymykset pohjautuvat Visa Huuskosen (1992) yrittäjäksi ryhtymisen teoriaan eli siihen, että hänen mukaan yrittäjäksi ryhdytään pitkän prosessin tuloksena. Huuskosen mukaan taustalla vaikuttavat erilaiset tausta-, henkilö- ja tilannetekijät. Näiden lisäksi päätöksentekoprosessiin vaikuttavat sosiaaliset, taloudelliset, henkilökohtaiset sekä maantieteelliset ympäristömuuttajat.

Opinnäytetyössä päädyttiin Huuskosen (1992) teoriaan sen vuoksi, koska se on kaiken kattava. Teoria tukee myös hyvin teemahaastattelun perusajatusta. Käsiteltäviä teemoja voidaan painottaa joustavasti, ja että voidaan valmistautua haastateltavien mahdollisiin erilaisiin taustoihin sekä henkilö- ja tilannetekijöihin. Haastattelun aikana voidaan esittää tarkentavia kysymyksiä, sillä haastateltavat ovat yksilöllisiä, ja he saattavat olla hyvin erilaisissa elämäntilanteissa. Muodostetut teemat ovat seuraavanlaiset, joita tutkitaan kaikkien haastateltavien osalta:

1. Teema: Taustatiedot
2. Teema: Sivutoimisen käsityörittämisen motiivit
3. Teema: Sivutoimisen käsityörittämisen tavoitteet
4. Teema: Käsityörittämisen tulevaisuudennäkymät

3.1.1 Haastattelun edut

Hirsjärven ym. (2009, 205–206) mukaan haastattelun suuri etu muihin aineistonkeruumuotoihin verrattaessa on se, että aineiston keruuta pystytään säätelemään joustavasti tilanteen mukaan sekä vastaajia myötäillen. Lisäksi vastauksia pystytään tulkitsemaan enemmän kuin esimerkiksi kyselyissä, joissa on valmiit vastausvaihtoehdot. Haastattelun etuna on myös se, että haastateltavat voidaan tavoittaa myöhemminkin, jos aineistoa halutaan esimerkiksi täydentää. Haastattelu aineistonkeruumenetelmänä valitaan usein seuraavanlaisista syistä:

1. Tutkimustilanteessa halutaan painottaa subjektiivisuutta. Ihmisellä on oltava mahdollisuus tuoda itseään koskevia asioita esille niin vapaasti kuin mahdollista.
2. Kyseessä on tuntematon, vähän tutkittu alue.
3. Haastattelutilanteessa tutkija näkee vastaajan ilmeet ja eleet. Haastateltava voi lisäksi kertoa enemmän kuin tutkija pysty ennakoimaan.
4. Tiedetään etukäteen, että tutkittava aihe tuottaa vastauksia moniin suuntiin ja monitahoisesti.
5. Saatavia vastauksia halutaan selventää.
6. Saatavia tietoja halutaan syventää. Haastateltavien mielipiteille voidaan pyytää perusteluja sekä voidaan esittää lisäkysymyksiä.
7. Halutaan tutkia arkaluonteisia aiheita. Tämä aiheuttaa kiistaa tutkijoiden piirissä. Osa on sitä mieltä, että kyselylomake tiedonkeruumenetelmänä on sopivampaa, jolloin tutkittava voi jäädä anonyymiksi.

3.1.2 Haastattelun haitat

Hirsjärven ym. (2009, 206) mukaan muun muassa Foddyyn (1995) viitaten haastattelu on aikaa vievää. Lisäksi haastattelujen teko vaatii suunnittelua ja harjoittelua haastattelijan rooliin, mikä taas vie aikaa. Haastatteluun katsotaan liittyvän

myös useita virhelähteitä. Ne aiheutuvat niin haastateltavasta kuin haastattelijasta sekä itse tilanteesta. Haastateltava saattaa kokea tilanteen uhkaavana tai pelottavana.

Hirsjärvi ym. (2009, 206) viittaa Foddyyn (1995, 118) vielä siten, että haastattelusta saatujen vastausten luotettavuutta voi heikentää se, että haastateltava saattaa antaa sosiaalisesti suotavia vastauksia. Tosin maiden välillä on suuria kulttuurisia eroja. Oleellista on se, että haastattelija pystyy tulkitsemaan haastateltavan vastauksia ottaen huomioon nämä kulttuuriset erot.

3.2 Haastateltavien valinta

Laadullista tutkimusta tehdessä varmasti suurinta osaa opinnäytetyötä tekeviä askarruttaa sama kysymys: paljonko sitä aineistoa täytyy kerätä, että tutkimuksesta tulisi kattava, luotettava ja edustava? Vastaus tähän ei ole yksiselitteinen. Opin- näytetöitä tehdään hyvinkin erilaisista aiheista.

Eskola ja Suoranta (2008, 62–63) käyttävät termiä saturaatio, joka tarkoittaa kyl- läntymistä. Aineistoa on siinä vaiheessa kerätty tarpeeksi, kun se ei enää tuota mitään uutta informaatiota tutkimusongelman kannalta. Eskola ja Suoranta kuitenkin täsmentävät vielä, että saturaatiota ei voi saavuttaa ellei tutkija ole selvillä siitä, mitä hän yrittää saada aineistostaan selville.

Haastateltavien valintaan vaikuttavat tietyt tärkeät kriteerit. Ensimmäinen tärkeä seikka on se, että haastateltavan käsitöiden myynti on oltava systemaattista eli järjestelmällistä ja tasaisin väliajoin tapahtuvaa. Toinen valintakriteeri on se, että haastateltavan tulee asua Seinäjoella. Kolmas seikka on se, että haastateltavan käsityöalan sivutoimiyrittäminen tapahtuu toiminimen alla. Toiminimelliset valitaan sen vuoksi, koska se on yleinen yrityksen ensimmäinen muoto. Tämän lisäksi Lit- hin (2005, 59) mukaan suurin osa käsityöyrityksistä on toiminimellisiä yrityksiä.

3.3 Tutkimuksen eteneminen

Haastateltavien löytäminen osoittautui oletettua haasteellisemmaksi. Mahdollisia haastateltavia lähdettiin etsimään ensin kahdesta Seinäjoella sijaitsevasta käsityötuotteiden myyntiliikkeistä. Kummassakin myyntiliikkeessä käytiin paikan päällä. Toinen on Rustoopuori, joka toimii Etelä-Pohjanmaan käsi- ja taideteollisuus ry:n yhteydessä. Tutkija meni kysymään suoraan toiminnanjohtajalta Kaija Uolalta mahdollisia haastateltavia, jotka täyttäsivät ennalta suunnitellut kriteerit. Mitään varsinaista postituslistaa ei löytynyt, jossa olisi eritelty sivutoimisesti toimivat yrittäjät. Toiminnanjohtaja Kaija Uola sekä talouspäällikkö Mirjami Roininen totesivat muistinvarassa, että myytävänä olevat käsityötuotteet ovat päätoimiyrittäjien valmistamia. Kolmesta henkilöstä ei oltu varmoja. Näihin kolmeen henkilöön otettiin yhteys puhelimitse. Lopulta he eivät vastanneet valintakriteerejä. He olivat lopettaneet jo toimintansa tai tekivät käsityötä enää vain omaksi ilokseen. Toinen käsityötuotteiden myyntiliike on Rytmikorjaamon yhteydessä toimiva RythmiShop. Kävi ilmi, että myös RythmiShopissa myytävien käsityötuotteiden valmistajat ovat päätoimiyrittäjiä. Molemmissa käsityötuotteiden myyntiliikkeissä oli avulias henkilökunta, joka auttoi ottamaan selvää, ovatko eri käsityötuotteiden valmistajat pää- vai sivutoimiyrittäjiä.

Toinen keino löytää haastateltavia oli tutkia Internetiä. Haastateltavia lähdettiin etsimään eri yritysrekisterien kautta. Etsintää vaikeutti se, että yhdessäkään yritysrekisterissä ei ole erikseen eritelty sivutoimiyrittäjinä toimivia henkilöitä. Varmistin asian vielä soittamalla eri yritysrekisterien asiakaspalvelunumeroihin, mutta niissä ei osattu sanoa, mitkä yritykset olivat sivutoimisia.

Tutkijalla kuitenkin kävi hyvä sattuma soittaessaan Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät – organisaatioon. Organisaatiossa työskentelee eräs työntekijä, joka tekee ja myy käsityötuotteita sivutoimisesti toiminimellä. Häneltä kysyttiin halukkuutta osallistua tutkimukseen haastateltavaksi ja näin saatiin ensimmäinen haastateltava tutkimukseen.

Etsintää jatkettiin edelleen Internetin kautta. Googlessa käytettiin hakusanoja *käsityö*, *käsityöliike*, *Seinäjoen seutu*, *Seinäjoki*, *Ilmajoki*, *Peräseinäjoki*, *Ylistaro*, *Nurmo* sekä näiden eri yhdistelmiä. Myös eri materiaaleja käytettiin hakusanoina ja

yhdisteltiin edellä mainittuihin hakusanoihin. Tuloksena saatiin erinäisiä käsityötekijöiden omia verkkosivuja ja käsityöblogeja, joissa oli erilaisia yhteystietoja. Tutkija soitti suoraan usealle henkilölle löydettyään sivuilta yhteystietoja. Valitettavasti kaikki totesivat olleensa päätoimiyrittäjiä. Sitten heiltä kysyttiin, että tunteeko kehtään henkilöä, joka toimisi sivutoimisena käsityöalalla, ja kaikki vastasivat negatiivisesti.

Haastateltavia etsiessä oli todettava, että etsintäaluetta on ehdottomasti laajennettava Etelä-Pohjanmaan alueeseen. Lapua oli luonnollinen vaihtoehto haastateltavien etsintään, sillä siellä on vanha käsityöläisperinne. Lapualta löytyi toinen haastateltava, joka toimii yrityksessä Mummadesign. Mummadesign toimii toiminimellä ja on haastateltavan sivutoimiyritys.

Kauhavalta löytyi uniikkien puukkojen valmistaja, joka toimii sivutoimisena yrittäjänä eläkkeen rinnalla. Kyseinen ihminen ei suostunut kuitenkaan haastatteluun joutuessaan hänen korkeasta iästään ja väsymyksestään. Lopulta henkilölle ehdotettiin, että suostuuko hän vastaamaan muutamiin kysymyksiin sähköpostin välityksellä. Henkilö suostui siihen, ja hänelle lähetettiin kysymyksiä sähköpostilla 19.2.2013. Vastajan antamat vastaukset toimivat ainoastaan täydentävinä tietoina, koska varsinaista haastattelua ei voitu tehdä. Saaduista vastauksista saadaan kuitenkin tutkimuksen kannalta tärkeää tietoa. Näin saatiin eläkeläisen näkökulma sivutoimiyrittämisestä.

Seinäjoen Areenalla järjestettiin Taikasormet-kädentaitomessut 2.–3.3.2013, jonne kokoontui käsityöyrittäjiä, askartelutarvikkeiden myyjiä sekä erilaisten antiikkiesineiden myyjiä ympäri Suomen. Messut olivat oivallinen paikka tutkijalle etsiä haastateltavia opinnäytetyötä varten. Messuilla käytiin jokainen messuosasto läpi, jossa myytiin valmiita käsityötuotteita. Messuilta löytyi haastatteluun sopivia henkilöitä kolme, mutta lopulta vain yksi henkilö suostui haastatteluun.

Kaksi muuta haastatteluun sopivaa henkilöä löytyi lopulta kahden Seinäjoen ammattikorkeakoulun opettajien kautta. He molemmat tiesivät yhden henkilön, joka mahdollisesti sopisi osaksi tutkimusaineistoa. Henkilöihin otettiin yhteyttä, ja haastattelun ajankohdista sovittiin puhelimitse ja sähköpostitse. Toinen haastateltavista asuu Kauhajoella ja toinen asuu Soinissa.

Yksilöhaastatteluiden ajankohdista sovittiin puhelimitse ja sähköpostitse. Haastattelut suoritettiin 26.2.–4.4.2013 välisenä aikana. Kolme haastattelua viidestä tehtiin haastateltavien kodeissa, koska se oli siten heille helpompaa. Yksi haastattelu tehtiin Seinäjoen Frami F: rakennuksessa, sillä haastateltava on iltaopiskelija, ja kyseinen kohtaamispaikka sopi hänelle hyvin. Seinäjoen Kaupunginkirjastolla tehtiin yksi haastattelu, sillä eräällä haastateltavalla on paljon pieniä lapsia. Näin saatiin melua aiheuttavat tekijät mahdollisimman vähälle. Haastattelut nauhoitettiin digitaalisella nauhurilla, mikä lisää tutkimuksen luotettavuutta. Kaikilta haastateltavilta kysyttiin, saako haastateltavan nimen mainita haastateltavien yrittäjien listaan (Liite 1), ja kaikki antoivat siihen luvan. Haastattelujen tulokset ja materiaali on tutkijan hallussa.

Tutkimuksen etenemistä ovat hidastaneet monet tekijät. Haastateltavat ovat sairastelleet paljon flunssasta vatsatauteihin. Myös tutkija on hieman sairastellut. Haastateltavilla on ollut myös paljon kiireitä koko kevään ajan palkkatöidensä tai koulun käynnin vuoksi sekä omien sivutoimiyhtiönsä ylläpitämisen puitteissa.

3.4 Laadullisen tutkimuksen luotettavuus

Laadullisen tutkimuksen arvioitavuudesta on käyty paljon keskustelua. Useat laadullisen tutkimuksen kirjallisuusteosten kirjoittajat (Tuomi & Sarajärvi 2002, 133; Tuomi 2007, 150; Eskola & Suoranta 2008, 211; Hirsjärvi & Hurme 2008, 185; Hirsjärvi ym. 2009, 232) ovat sitä mieltä, että perinteisiä luotettavuutta mittaavia keinoja, validiteettia ja reliabiliteettia, ei voida laadullisessa tutkimuksessa käyttää. Kyseiset termit ovat syntyneet määrällisen eli kvantitatiivisen tutkimuksen piirissä. Ne vastaavatkin lähinnä määrällisen tutkimuksen tarpeita.

Hirsjärven ym. (2009, 231) mukaan reliaabelius tarkoittaa mittaustulosten toistettavuutta. Reliaabeliuteen on kaksi erilaista näkökulmaa. Helpommin sanottuna kahden eri tutkijan pitäisi päätyä samoihin tuloksiin. Toisaalta jos samaa henkilöä tutkitaan useammalla tutkimuskerralla, tulosten pitäisi olla samat.

Tässä opinnäytetyössä tutkimuksen pääosassa ovat ihmiset, heidän tämänhetkiset lähtökohdat, aiemmat elämän kokemukset ja ympäristö, ja heidän vastaukset

tulevat siis heijastamaan tätä päivää. Esimerkiksi vuoden päästä mielipiteet voivat olla toisenlaiset. Sen vuoksi reliabiliteettia on hankala mitata.

Validius tarkoittaa Hirsjärven ym. (2009, 231) mukaan sitä, että tutkitaan sitä, mitä pitääkin tutkia. Mittareiden sekä menetelmien tulisi vastata tutkimuksen tarkoituksiperiä. Toisinaan kuitenkin saattaa käydä niin, että vastaajat voivat ymmärtää monet kysymykset täysin toisella tavalla kuin tutkija on ajatellut. Saatuaan vastaukset tutkija käsittelee ne kuitenkin edelleen oman alkuperäisen suunnitelmansa mukaan, jolloin tuloksia ei enää voida pitää pätevinä ja tosina.

Hirsjärven ym. (2009, 232) mukaan tutkimuksessa kuitenkin pitäisi arvioida pätevyyttä ja luotettavuutta joillakin keinoilla, vaikka termejä reliabiliutta ja validiutta ei haluttaisikaan käyttää arvioinnin mittareina. Hirsjärven ym. (s. 231) mukaan tärkeänä tavoitteena tutkimuksessa on se, ettei virheitä pääsisi syntymään. Huolimatta tästä on yleistä, että tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelee. Siksi on oleellista, että tutkimuksen luotettavuutta arvioidaan.

Hirsjärven ym. (s. 232–233) mukaan kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimuksen luotettavuutta parantaa se, että tutkija tekee tarkan selostuksen siitä, miten tutkimus toteutetaan. Kaikki tutkimuksen vaiheet avataan lukijalle tarkasti. On oleellista, että jopa aineiston tuottamisen olosuhteista kerrotaisiin, mm. mahdollisista häiriötekijöistä, jotka saattavat vaikuttaa tutkimuksen luotettavuuteen. Esimerkiksi tulosten tulkintavaiheita on voi selventää lukijalle mm. käyttämällä suoria lainauksia haastatteluteksteistä.

Myös Eskola ja Suoranta (2008, 210) ovat sitä mieltä, että laadullisessa tutkimuksessa tärkein luotettavuuden kriteeri on tutkija itse. Luotettavuutta arvioidaan koko tutkimusprosessin kannalta. Tämä käytännössä tarkoittaa sitä, että olen lukijalle selityksen velkaa siitä, mitä tutkin ja miksi. Lisäksi minun täytyy avata kaikki tutkimuksen vaiheet tarkasti auki sekä mainittava kaikki seikat, mitkä voisivat vaikuttaa tuloksien tulkintaan virheellisesti.

Tämän tutkimuksen luotettavuutta parannettiin siten, että haastattelutilanteet nauhoitettiin digitaalisella nauhurilla. Haastattelut suoritettiin rauhallisilla paikoilla häiriöäänien minimoimiseksi. Tutkijalla oli haastattelutilanteissa mukana kysymysrunko, jonka avulla varmistettiin se, että kaikkien haastateltavien kanssa muistettiin

käydä samat teemat läpi. Jokaisen haastattelun jälkeen nauhoitettu aineisto litteroitiin eli kirjoitettiin puhtaaksi mahdollisimman kattavasti. Haastattelutilanne oli tuoreessa muistissa, ja litterointikaan ei tuntunut työläältä. Teemojen alle kirjoitettiin tiivistykset sekä osassa teemoista esiteltiin haastateltavien ajatuksista myös muutamia suoria lainauksia. Tämän tutkimuksen luotettavuuden lisäämiseksi haastateltaviksi valittiin eri-ikäisiä ihmisiä, jotka ovat hyvin erilaisissa elämäntilanteissaan. Näin varmistettiin, että saataisiin erilaisia näkökulmia käsitellyistä teemoista.

Tämän tutkimuksen luotettavuutta alentaa se, että sopivia haastateltavia löytyi odotettua vähemmän. Lisäksi haastateltavien monet sairastelut alensivat hieman tutkijan innostusta tutkimuksen etenemisen kannalta. Kuitenkin haastateltavia etsittiin sinnikkäästi. Haastateltavien etsintäprosessiin kului huomattava määrä aikaa ja jonkin verran rahaa. Tiettyjen resurssien puitteissa haastatteluja saatiin kasaan yhteensä viisi, ja lisäaineistoksi saatiin yhden eläkeläisen vastauksia ja ajatuksia sähköpostin kautta.

Tutkimuksen tuloksia ei voida yleistää koko Suomen käsityöalan sivutoimiyrittäjäistä, sillä tiedonkeruu tapahtui pienellä alueella. On kuitenkin todettava, että huolimatta haastateltavien erilaisista taustoista sivutoimisen käsityörittämisen motiivit olivat hyvin yhteneväisiä. Tavoitteet vaihtelivat. Haastattelutilanteissa tutkija ei kuitenkaan johdatellut haastateltavia, ja kritiikkiäkin saatiin siitä, miten käsityörittämistä voitaisiin parantaa yrityskulttuurissa.

4 TUTKIMUSTULOKSET

Tässä luvussa käsitellään kerätty aineisto ja analysoidaan saadut tutkimustulokset. Tarkoituksena on tutkia, löytyykö haastateltavien vastauksista selviä yhtäläisyyksiä. Toisaalta on kiinnostava myös tietää, löytyykö niistä eroavaisuuksia, ja mitkä seikat niihin vaikuttaa. Lopuksi on kiinnostavaa asettaa teoriasta saatu tieto ja kerätty haastatteluaineisto vastakkain, että onko niissä sama linja vai tuleeko kenties jotain uutta tietoa esille.

Aineiston purkaminen tapahtuu Hirsjärven ja Hurmeen (2008, 138) mukaan siten, että siinä vaiheessa, kun aineisto on kerätty, se litteroidaan eli kirjoitetaan puhtaaksi. On kaksi tapaa, miten sen voi toteuttaa. Litterointi on mahdollista tehdä koko kerätystä aineistosta. Toinen tapa on tehdä se valikoiden esimerkiksi teema-alueittain. Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (2009, 222) mukaan aineiston litteroiminen on yleisempää kuin se, että tehdään päätelmiä suoraan nauhoista. Kanasen (2008, 80–81) mukaan litteroinnin voi erotella kolmeen eri tasoon, joita ovat sanatarkka litterointi, yleiskielinen litterointi ja propositiotason litterointi. Sanatarkassa litteroinnissa jopa jokainen haastateltavan äännähdyskin kirjataan ylös. Yleiskielisessä litteroinnissa teksti muunnetaan kirjakielelle. Tekstistä poistetaan murre- ja puhekielen ilmaisut. Propositiotason litteroinnissa kirjataan ylös vain sanoman tai havainnon ydinsisältö.

Tässä opinnäytetyössä päädyttiin yleiskieliseen litterointiin, sillä haastateltavilla esiintyi paljon puhekielen ilmauksia ja murteita. Tutkija on myös itse kotoisin Etelä-Pohjanmaalta, joten haastattelussa käytetty kieli on tuttua haastattelijalle. Haastattelussa haastateltavilta ei kysytty arkaluontoisia kysymyksiä, ja kysymyksiin saatiin hyvin suoria vastauksia. Haastateltavien vastaukset vastaavat tutkimusongelmaan.

Taulukko 2. Tutkimukseen osallistuneiden yrittäjien taustatiedot

Haastateltava	Ikä	Paikkakunta	Harjoitettu käsityö
Haastateltava 1.	30	Lapua	mm. kasseja, tyynynpäällisiä ja pipoja yrittäjän itse suunnitelluilla kuoseilla
Haastateltava 2.	69	Kauhajoki	koriste- ja käyttökeramiikka
Haastateltava 3.	47	Seinäjoki	paperinaru- ja ryijytyöt
Haastateltava 4.	26	Soini	trikoopipoja, huiveja, peittoja yms.
Haastateltava 5.	56	Seinäjoki	lasityöt

Taulukossa 2. havainnollistetaan teemahaastatteluun osallistuneiden käsityöalan sivutoimiyrittäjien taustatietoja. Kaikki haastateltavat olivat naisia. Taulukko osoittaa, että haastateltavien ikähaarukka on laaja.

4.1 Aineiston analyysi

Eskolan ja Suorannan (2008, 137) mukaan laadullisen tutkimuksen aineiston analysoinnin tarkoituksena on selkeyttää aineisto ja siten tuoda uutta informaatiota tutkittavasta aiheesta. Helpommin sanottuna pyritään tiivistämään ja tuomaan esille ne merkittävimmät vastaukset tutkimusongelmaan. Analyysin tulisi olla mielekäs ja ymmärrettävä.

Hirsjärven ym. (2009, 225) mukaan kerätyn aineiston paljous sekä elämänläheisyys tekevät laadullisen tutkimuksen analysointivaiheen haastavaksi ja mielenkiintoiseksi. Tutkijalla saattaa kulua pitkiäkin aikoja aineiston analysoinnissa etenkin, jos se on runsasta. Tavoitteena olisi tulkita oikein haastateltavien antamia vastauksia ja ymmärtää niiden syvimät merkitykset.

Hirsjärven ym. (2009, 224) mukaan on suositeltavaa, että analyysivaihe käynnistetään heti, kun aineisto on saatu kerättyä. Syynä tähän on se, että aineisto vielä

innoittaa tutkijaa. Lisäksi, jos aineisto koetaan puutteelliseksi, sitä voi helposti täydentää sekä selventää tarpeen vaatiessa.

Analyysimenetelmänä käytettiin teemoittelua. Kanasen (2008, 91) mukaan teemoittelu on teemahaastatteluaineiston yksi analyysikeino. Teemahaastattelussa haastattelut toteutetaan jo itsellään teemoittain. On kuitenkin mahdollista, että kerätystä aineistosta saattaa nousta uusia teemoja. Teemoittelussa ideana on se, että jokaisen käsitellyn teeman alle kootaan haastatteluissa teemaan liittyvät asiat tai niiden tiivistelmät. Teemojen yhteydessä esitellään haastatteluissa mukana olleiden henkilöiden aitoja tekstisitaatteja. Eskolan ja Suorannan (2003, 180) mukaan sitaattien määrästä ei ole ennalta määrätty mitään tiettyjä ehdottomia sääntöjä. Tavoitteena on kuitenkin se, että tutkimuksen pitäisi selittää enemmän itse tutkittavasta ilmiöstä kuin tutkijasta.

4.1.1 Taustatiedot

Haastateltavista kaksi oli kotoisin Seinäjoelta. Yksi haastateltava oli Kauhajoelta sekä yksi asui Soinissa ja yksi haastateltava asui Lapualla. Iältään he olivat 26–69-vuotiaan välillä. Kolme haastateltavista oli palkkatyössä, yksi haastateltava oli opiskelija ja yksi oli eläkeläinen. Kaikki haastateltavat olivat naisia. Kerätyn aineiston analyysissä huomioidaan lisäksi yhden 70-vuotiaan eläkeläismiehen antamat vastaukset hyvänä lisätietona, jotka saatiin sähköpostin välityksellä. Hän oli kotoisin Kauhavalta. Hän ei antanut haastattelua huonon kuntonsa vuoksi.

4.1.2 Sivutoimisen käsityörittämisen motiivit

Ennen haastatteluiden aloittamista tutkimuksessa päädyttiin Huuskosen (1992) teoriaan, jonka mukaan yrittäjän motiivit voidaan jaotella taustatekijöihin, henkilötekijöihin ja tilannetekijöihin. Aineistoa analysoidessa on kuitenkin todettava, että odotusarvo muuttui haastatteluiden aikana. Esimerkiksi taustatekijöillä ja tilannetekijöillä ei ollut mitään merkittävää osuutta siihen, miksi yksilö toimii sivutoimisena yrittäjänä käsityöalalla. Riippumatta siitä, oli ihminen sitten palkkatyössä, opiskelija tai eläkeläinen, selkeästi vahvimpana motiivina sivutoimiseen käsityörittämiseen

on itsensä toteuttaminen sekä arvostuksen saaminen oman tehdyn käsityötuotoksen kautta.

No se oli varmaan sellainen itsensä toteuttaminen [...] tuo on aina ollut sellaista omaa, oma juttu, oma innostus. (Haastateltava 1.)

Tuntuu, että minä olen saanut jonkinlaisen sijan tässä käsityöläispiirissä, mikä tässä on. Eli minut on huomioitu [...] että asiakkaatkin, jotka ovat vähän suurempia, ottavat yhteyttä. (Haastateltava 2.)

Yli 10 vuotta sitten tuli sellainen ajatus, että jotakin muutosta pitäisi tapahtua. Kun koko ajan ollut samassa työpaikassa ja tehnyt samaa hommaa [...] mistä minä olen tykännyt kyllä aina tuosta sairaalapulaisen työstä. Ja tämä siihen lisänä, niin olen tykännyt elämästäni tällä lailla [...] jos lisäänsioita hakee, niin ei se kyllä tämä ole. Että se on kallis harrastus, voisi sanoa näin. Että siinä on tarvikkeet tosi kalliita. (Haastateltava 5.)

Voidaankin siis todeta, että Lähteenmäen (1997, 133) näkökulmat yrittäjyys motiiveihin pätevät tässä tapauksessa paremmin. Lähteenmäen mukaan yrittäjän motiivit vaihtelevat eri yrittäjäsentiteettien mukaan. Yrittäjyysidentiteetit jaetaan kolmeen eri kategoriaan, joita ovat käsityöläisyrittäjyys, klassinen yrittäjyysidentiteetti ja toimitusjohtajaidentiteetti. *Käsityöläisyrittäjyyden motiiveina ovat halu työn tekemiseen, joka perustuu omaan ammattitaitoon. Lisäksi motiiveihin kuuluu se, että saavuttaa sen arvostuksen alansa ammattilaisena. Myös tyytyväisyyden saavuttaminen työn kautta toimii kannustimena käsityöläisyrittäjyydessä.* Klassisessa yrittäjäsentiteetissä motiivina toimii sen oman harjoitetun liiketoiminnan kautta saavutettu voitto. Toimitusjohtajaidentiteetissä motiiveina ovat tunnustuksen saaminen sekä näkyvä menestys.

4.1.3 Sivutoimisen käsityörittämisen tavoitteet

Haastateltavien tavoitteet osoittautuvat hyvin erilaisiksi. Vain kaksi henkilöä oli pohtinut yritystoimintansa kasvattamiskysymyksiä. Toinen arveli, että yritystoiminnan laajentaminen voisi tapahtua aikaisintaan 10 vuoden kuluttua johtuen perhesyistä. Toinen haaveili työtilojen muutoksista sekä uusien tuotteiden kehittämisestä. Yksi haastateltavista suunnitteli pienentävänsä nykyistä sivutoimellista yri-

tystoimintaansa muuttuneiden henkilökohtaisten olosuhteiden vuoksi. Kummallakin eläkeläisellä tavoitteena oli vain se, että sivutoiminen yritystoiminta toisi iloa ja virikettä elämään vanhoilla päivillä. Jo iän puolesta pitkän tähtäimen tavoitteita ei ollut asetettu. Yhden haastateltavan tavoitteena se, että hänen sivutoimiyrittäjänsä toimisi omalla painollaan pienimuotoisesti.

Että kun on viisi alaikäistä huollettavaa, niin ei siinä kovin äkkiä oteta mitään suuria riskejä. Mutta minä odotan, että kun viimeiset täyttävät 18, ja toivon mukaan lähtevät joskus kotoa pois, niin sitten on vapaat kädet. Että voi vaikka heittäytyä kokopäiväiseksi [...] että se pysyy sivutoimisena todennäköisesti vielä kymmenkunta vuotta. (Haastateltava 3.)

Että se maksaa minulle tämä homma itse itsensä, että minulle pikkuisen siitä jää [...] että minä pidän sen verran pienimuotoisena, että se menee tällaisena harrastelijapohjaisena. (Haastateltava 2.)

Tavoitteena on saada painotilat omaan pihapiiriin ulkorakennukseen. Lisäksi tavoitteena on kehittää uusia tuotteita, etenkin saunatuotteita [...] enemmän olen harkinnut sitä, että osan töistä voisi ajatella teettävänsä alihankintana, että en sillä tavalla palkkaisi suoraan henkilöä töihin. (Haastateltava 1.)

No ei minulla kauhean pitkän tähtäimen tavoitteita taida edes olla [...] ehkä se olisi se tavoite, että tämä jonkin verran laajenisi. Että ei minulla nyt ole ainakaan toistaiseksi tarkoitus, että tästä päätoimista tulisi. (Haastateltava 4.)

Haastateltavien ajatuksista liittyen eri tavoitteisiin löytyy yhtäläisyyksiä. Pääasiallisesti yrittäjillä näyttäisi olevan tavoitteena se, että käsityöalan sivutoimiyrittäjä toimisi omalla painollaan ilman vaativampia panostuksia. Vaikuttaisi siltä, että sivutoimisesta yritystoiminnasta ei haluta niin isoa, että se tuntuisi työltä. Käsityöyrittäminen näyttäisi olevan enemmänkin elämäntapa ja keino paeta arjesta. Toinen tärkeä seikka, joka ilmeni kaikista haastatteluista, oli se, että kukaan ei ollut asettanut varmuudella mitään pitkän tähtäimen tavoitetta. Siten Ruohomäen (2000, 15–16) näkökulma käsityöyrittäjien tavoitteista osuu oikeaan. Ruohomäki toteaa, että yrityksen kasvattaminen saattaisi merkitä enemmän työtä ja jopa enemmän murheita.

Toisaalta yksi haastateltavista oli miettinyt yritystoimintansa laajentamista uusien tuotteiden kehittämisen ja alihankintatyön kautta. Tässä päteekin Hautamäen (2000, 6) ajatukset yrityksen menestyksen avaintekijöistä. Hautamäen mukaan käsityörittämiseen menestykseen vaaditaan tuotteistamista, yhteistyöverkostoja ja hyvää brändiä. Ruohomäki (2000, 9) yhtyi myös siihen, että käsityörittäjä saa valtavan hyödyn brändinrakentamisen prosessin läpikäymisestä. Lith (2005, 29–30) on sitä mieltä, että juuri muun muassa alihankintatyön käyttäminen on yksi sopivimpia yritystoiminnan kasvattamistapoja käsityöalalla. Lith (s. 33) listaa menestyksen avaintekijöiksi riittävän laatutason, toimituskyvyn, asiakkaiden luottamuksen hankkimisen ja heidän tarpeiden huomioinnin. Toisin sanoen Lith näyttää puhuvan yhtäläillä brändin suuresta vaikutuksesta.

4.1.4 Sivutoimisen käsityörittämisen tulevaisuudennäkymät

Haastateltavat näkivät käsityörittämisen tulevaisuuden valoisana ja positiivisena. Kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että suomalaisen käsityörittämisen arvostus kasvaa, ja että halpatuonti menettää merkitystään. Asiakkaat haluavat tuotteiltaan korkeaa laatua, käytännöllisyyttä, kestävyyttä sekä yksilöllisyyttä.

No kyllä minä näkisin sellaisen kotimaisuuden ja sellaisen kotimaisen muotoilun kasvavan [...] että koko ajan nämä halpatuonnit kuitenkin menettävät merkitystänsä. (Haastateltava 1.)

Minusta tuntuu, että se on sellainen aina vaan kehittyvä. Että pitkän aikaa oli niin, ettei sitä arvostettu. Mutta sen arvostus on lisääntynyt, ja se tuottaa sitten sen, että sen harrastajat ja sen työntekijät lisääntyvät. (Haastateltava 2.)

Nykyään ehkä arvostetaan kumminkin aika paljon sitä sellaista käsillä tekemistä ja käsitöitä. Ja varsinkin, jos ne ovat laadultaan hyviä, että niissä on selvä ero Kiinassa teetettyihin juttuihin. Että kyllä minä uskon, että sitä arvostetaan ja tullaan arvostamaan yhä enenevässä määrin. (Haastateltava 4.)

Kuitenkin haastateltavat vielä huomauttivat, että kotimaisista käsityötuotteista ei olla valmiita maksamaan korkeaa hintaa. Tämä sanoma kuitenkin sotii sitä vastaan, että tulevaisuuden käsityörittäminen nähtiin positiivisena.

Käsityöyrittämisessä on ehkä enemmän sitä, että se on elämäntyyli. Mutta minä en tiedä, onko se koskaan mikään rahasampo. (Haastateltava 1.)

No sivutoimisena se pysyy kannattavana tavallaan, kun ei ole toimitilaa. Mutta jos siitä leipä olisi pelkästään kiinni, niin kyllä se kovaa olisi. Että ei siinä rikkaaksi pääse tulemaan. (Haastateltava 3.)

4.1.5 Suomalaisen käsityöyrittämisen tukemisen keinot

Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (2009, 221) mukaan on mahdollista, että tutkijalle selviää vasta analyysivaiheessa, miten ongelmat olisi sittenkin pitänyt asettaa. Kerätystä aineistosta syntyi uusi teema. Haastattelijat olivat sitä mieltä, että kotimaista käsityöyrittämistä arvostetaan tulevaisuudessa yhä enemmän. Silti he kaikki lisäsivät, että käsityöyrittämisellä ei voi rikastua. Nämä kaksi asiaa ovat keskenään ristiriidassa. Uudeksi teemaksi muodostui suomalaisen käsityöyrittämisen tukemisen keinot. Kaikkiin haastateltaviin otettiin joko puhelimitse tai sähköpostitse yhteyttä uuden teeman vuoksi.

Käsityömessujen toimintatavat ovat jo pitkään herättäneet paheksuntaa käsityöyrittäjien keskuudessa. Useampi haastateltava kertoi, että Suomessa järjestettävälle käsityömessuille tulee yhä enemmän sellaisia myyjiä, jotka myyvät halpatuontitavaraa. Tämä vahingoittaa pidemmän päälle suomalaisten käsityöyrittäjien yritystoimintaa, sillä halpatuontitavaraa vastaan on vaikeaa kilpailla. Lisäksi markkinoinnin- ja myynninedistämiseen toivottiin mahdollisimman edullista konsultointiapua. Myös hieman kevyempää verotusmenetelmää ehdotettiin, sillä materiaalikustannukset vain kasvavat vuosi vuodelta. Eräs haastateltava oli sitä mieltä, että tuen saaminen pitäisi tulla ihan valtion taholta asti. Hän korosti, että se voisi koskea yleensäkin kaikkia pienyrittäjiä, jotka yrittävät työllistää itsensä. Yksi haastateltava ehdotti, että käsityöyrittäjyyttä voitaisiin tukea ottamalla käsityöläiskohteita mukaan matkailutoimintaan tutustumiskohteiksi.

Yksi tekijä on kyllä minun mielestä sellainen merkittävä tekijä, kun on käsityömessut, että siellä ei olisi tuontitavaraa [...] ja tarvikkeiden myyjät, niin heilläkin voisi olla omat osastot. Ettei niin, että ne ovat isoina ja näyttävinä parhaimmilla paikoilla käsityömessuilla [...] ja me ollaan siitä usein, kun messupaikkoja seuraavaksi vuodeksi varataan,

niin ollaan yhdessä päätetty, että mitä kirjoitetaan sinne toivomuksia [...] mutta eivät nämä järjestäjät ota meitä kuuleviin korviinsa [...] ja kun on suomalaiset käsityömessut, niin siellähän on ihan jotain Kiinan silkkikukkia. (Haastateltava 5.)

Kun käsityömessut ovat Suomessa, niin tuontitavaraa ei saisi ottaa. Ja voisiko uutta verotusta miettiä, kun materiaali kallistuu koko ajan, ja käsityöläinen tekee kaiken ihan itse alusta alkaen. (Haastateltava 2.)

Käsityöyrittäjyyttä voitaisiin tukea esimerkiksi ottamalla käsityöläiskoh- teita matkailutoimintaan mukaan tutustumiskohteiksi sekä lisätä yh- teistyötä matkailutoiminnan kanssa. Tällainen asia tuli mieleeni. (Haastateltava 1.)

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli tutkia, mitkä ovat käsityöalan sivutoimiyrittäjän motiivit ja tavoitteet. Tutkimus käynnistettiin perehtymällä ensin kirjallisuuteen. Teoriaosuutta pohjustettiin kirjallisuuskatsauksen lisäksi erilaisilla verkkojulkaisuilla. Tutkimusongelman kannalta tärkeät puuttuvat tiedot saatiin kerättyä teemahaastattelujen avulla, jotka tehtiin 26.2.–4.4.2013 välisenä aikana. Tutkimus toteutettiin Sivutoimiyrittäjyys – nimiselle hankkeelle, ja sen toimeksiantaja oli Seinäjoen ammattikorkeakoulun (SeAMK) Liiketoiminta. Työtä tehtiin osana sivutoimiyrittäjyyden opinnäytetyöryhmää.

Teemahaastatteluun osallistui viisi käsityöalan sivutoimiyrittäjää. Heistä kolme oli palkkatyössä, yksi oli opiskelija ja yksi oli eläkeläinen. Kaikki haastateltavat olivat naisia. Tulosten analyysissä otettiin huomioon lisäksi yhden 70-vuotiaan eläkeläismiehen vastaukset arvokkaana lisätietona, jotka saatiin sähköpostin kautta lähetetyllä kyselyllä. Kyseinen henkilö ei suostunut haastatteluun huonon kuntonsa vuoksi, mutta hän halusi silti olla apuna tässä tutkimuksessa.

Käsityöalan sivutoimisen yrittäjän keskeisimmäksi motiiviksi muodostui itsensä toteuttaminen. Tulos oli osittain ennalta arvattavissa jo käsityön ominaisen taiteellisen luonteensa vuoksi. Käsityötuotos on yksilön mielikuvituksen ja luovuuden tulos. Arvostus haluttiin saavuttaa oman alansa ammattilaisena.

Yllättävää oli se, että haastateltavien tavoitteet olivat hyvin pinnallisia, ja että haastateltavilla ei ollut varsinaisesti mitään tuloksellisia tavoitteita. Tämä osittain johtuu siitä, että käsityötä ei haluta mieltää varsinaisesti työksi, vaan enemmänkin harrastukseksi tai pakokeinoksi arjesta. Tavoitteiden määrittelemistä ei ole todennäköisesti koettu senkään vuoksi tärkeäksi, koska motiivina ei ollut lisääntymisen. Teemahaastatteluun osallistuneiden yrittäjien vastaukset tavoitteista olivat vaihtelevia. Kaksi haastateltavista oli miettinyt yrityksensä kasvattamista. Yksi haastateltavista aikoi pienentää yritystoimintaansa. Yksi haastateltavista pyrki siihen, että hänen yrityksensä toimisi omalla painollaan pienimuotoisesti. Vanhimman haastateltavan tavoite oli se, että sivutoiminen käsityöyrittäminen eläkkeen ohella toisi iloa elämään ja pitää mielen virkeänä.

Tutkimuksen tuloksia ei voida yleistää kaikkiin Suomen sivutoimisiin käsityöryittäjiin, koska haastateltavien määrä oli suppea. Toisaalta aineistoa kerätessä tapahtui kyllääntymistä eli saadut vastaukset alkoivat toistua. Kerätyn aineiston analyysivaiheessa muodostui kuitenkin uusi teema, jolla saatiin selville niitä epäkohtia, jotka haittaavat käsityöalalla toimivia sivutoimiyrittäjiä. Uusi teema oli se, että miten suomalaista käsityöryittämistä voitaisiin tukea. Yksi selkeä ongelma on se, että suomalaisilla käsityömessuilla on myynnissä halpatuontitavaraa. Suomalaisen käsityöryittäjän on vaikeaa kilpailla halpatuontia vastaan, koska hinnat ovat kuitenkin erilaisten kustannusten kattamiseksi korkeammat. Käsityöryittämisen tukemiseksi toivottiin myös mahdollisimman edullista konsultointiapua markkinoinnin ja myynnin edistämiseksi. Lisäksi ehdotettiin, että käsityöryittäjiä varten voisi olla toisenlainen verotusmenetelmä, sillä käsityöryittäjä tekee kaiken itse alusta lähtien. Myös materiaalikustannukset kasvavat vuosi vuodelta. Eräs haastateltava ehdotti, että käsityöläiskohteita voitaisiin ottaa matkailutoimintaan mukaan tutustumiskohteiksi.

Etsiessä sopivia haastateltavia täytyy todeta, että eteläpohjanmaalaiset yrittäjät eivät ehkä ole aivan helpoimmasta päästä lähestyttäviä. Asia ilmeni siten, että otettaessa yhteyttä eri yrittäjiin jokaiselle henkilölle täytyi kertoa tarkkoja yksityiskohtia myöten, millä asialla sitä ollaan. Lisäksi tutkijan omia taustoja udeltiin puheluiden aikana. Osa haastatteluun lupautuneista ei lopulta koskaan ollut tavoitettavissa niin puhelimitse tai sähköpostitsekaan. Voidaanko tästä siis jotenkin päätellä, että nämä kokemukset vain vahvistavat sitä käsitystä, että eteläpohjanmaalaisen perusluonteeseen kuuluvat liian vahvat ennakkoluulot ja iso ylpeys? Voisiko tällainen toiminta haitata esimerkiksi yrittäjien verkostoitumista?

Verkostoituminen on tätä päivää ja se on vahva voimavara. Sen avulla voidaan löytää uusia asiakasryhmiä ja uusia ideoita, joilla pystytään vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin. Lisäksi siitä saadaan arvokas lisämarkkinointikanava. Onnistunut verkostoituminen vaatii pitkäjänteisyyttä, aktiivista kommunikointia kaikilta osapuolilta ja osapuolten tasa-arvoista kunnioittamista. Etenkin pienissä kaupungeissa verkostoitumisen olosuhteet ovat ideaalisia, sillä välitäisyydet ovat lyhyitä.

Vaihtoehtoinen tutkimusmenetelmä aihealueesta voisi olla esimerkiksi tapaustutkimus. Tapaustutkimuksen avulla voi kuvailla ilmiöitä ja tehdä uusia havaintoja.

Tapaustutkimus vaatisi luultavasti paljon valmisteluja esimerkiksi havainnoijien ohjeistuksessa sekä tulosten keräämisessä ja niiden analysoinnissa.

Lopuksi jatkotutkimusaiheeksi ehdotetaan, että tutkittaisiin käsityöyrittäjien vero-
helpotusten mahdollisuuksia.

LÄHTEET

- Anttila, P. 1993. Käsityön ja muotoilun teoreettiset perusteet. Porvoo: WSOY.
- Collins, J. & Porras, J. 2004. Pysy parhaana: kestäväksi kehitetty. Suomentaja Maarit Tillman. Helsinki: Talentum.
- Csikszentmihalyi, M. 2007. Hyvä bisnes: johtaminen, flow ja tarkoituksen luominen. Suomentaja Mintaka Jännes. Helsinki: Rasalas.
- Davidsson, P. 2004. Researching entrepreneurship. Boston: Springer.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 2003. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 6. p. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 2008. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 8. p. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Folta, T., Delmar, F. & Wennberg, K. 2010. Hybrid entrepreneurship. Stockholm: Research Institute of Industrial Economics. IFN Working Paper 825.
- Hatten, T. S. 2009. Small business management: entrepreneurship and beyond. Fourth edition. Mason, Ohio: South-Western.
- Hautamäki, A. 2000. Taitoteknologia parantaa kilpailukykyämme. Teoksessa: H. Ruohomäki (toim.) Käsintehty brandi: käsi- ja taideteollisuusyrittäjän käsikirja. Keuruu: Käsi- ja taideteollisuusliitto, 6-7.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu: teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Gaudeamus.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uud. p. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.
- Huuskonen, V. 1992. Yrittäjäksi ryhtyminen: teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turku: Turun kauppakorkeakoulu.
- Hyrkkänen, R. 2006. Yrittäjien ja palkansaajien eroja eläkeiän valinnassa. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Eläketurvakeskus. Eläketurvakeskuksen keskustelualoitteita 2006:2. [Viitattu 5.2.2013]. Saatavana: http://www.etk.fi/fi/service/julkaisut/440/julkaisut?contentPath=fi%2Fjulkaisut%2Ftutkimusjulkaisu%2Fkeskustelualoitteet%2Fyrittajien_ja_palkansaajien_eroja_elakeian_valinnassa&fromContentPickUp=true&firstTime=false

- Hyrsky, K. 2006. Ollako käsityöläinen vai yrittäjä?: käsityöyrittäminen ja ihanteellisuus. Esitetty Aikuiskasvatustieteen tutkijatapaamisessa.
- Hyrsky, K. 2007. Yrittäjyyskasvatuksen mahdollisuudet ja yrittäjäksi kasvaminen käsi- ja taideteollisuusosalalla. Teoksessa: Kyrö, P., Lehtonen, H. & Ristimäki, K. Yrittäjyyskasvatuksen monia suuntia. Hämeenlinna: Tampereen yliopiston kauppakorkeakoulu, 334-352.
- Kananen, J. 2008. Kvali: kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja –sarja. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kaukinen, L. & Collanus, M. 2006. Tekstejä ja kangastuksia: puheenvuoroja käsityöstä ja sen tulevaisuudesta. Tampere: Akatiimi Oy.
- Koskinen, A. 1995. Yrittäjyyden prosessin synty: yrittäjän orientaatio ja uravalinta. Mikkeli: Helsingin kauppakorkeakoulu.
- Kovalainen, A. 2002. Mitä käsityöyrittäjyys on? Teoksessa: Luutonen, M. & Äyväri, A. Käsintehty tulevaisuus: näkökulmia käsityöyrittäjyyteen. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Sitra, 11–31. [Viitattu 31.1.2013]. Saatavana: <http://www.sitra.fi/julkaisu/2002/kasin-tehty-tulevaisuus-0>
- Lehti, E., Rope, T. & Pyykkö, M. 2007. Mikä tekee yrittäjistä menestyvän: perusyrittäjästä superyrittäjäksi. Helsinki: WSOYpro.
- Lith, P. 2005. Käsityöyrittäjyys Suomessa 2000-luvulla: yritykset ja alan keskeiset kehityslinjat. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö.
- Lith, P. Päivitetty 10.11.2010. Yrittäjäksi palkkatyön tai eläkkeen ohella. [Verkojulkaisu]. Tilastokeskus. [Viitattu 2.10.2012]. Saatavana: http://www.stat.fi/artikkelit/2010/art_2010-11-10_005.html?s=0
- Luutonen, M. & Tervonen, M. 2009. Käsityöyrittäjä 2009 –selvitys. [Verkojulkaisu]. Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. [Viitattu 24.1.2013]. Saatavana: http://www.taito.fi/fileadmin/TaitoGroup/tiedostot/Kasityoyrittaja2009selvitys_verkojulkaisu.pdf
- Lähteenmäki, S. 1997. Yrittäjyys ihmisen elämän eri vaiheissa. Teoksessa: I. Aaltio-Marjosola (toim.) Organisaatio ja yrittäjyys. Juva: WSOY, 130–151.
- Martikkala, J. 2013. Markkinoilla menossa uusjakoa: vahvat menestyvät yritykset saavat vaikeina aikoina hyvää työvoimaa ja halpaa rahaa. Ilkka 17.1.2013, 10.
- Maslow, A. H. 1987. Motivation and personality. Third edition. New York: Harper-Collins.

- Mattila, E. 2005. Yrittäjyyteen askel kerrallaan: yrittäjyysmotivaatiota tukevat ja edistävät tekijät hyvinvointialalla Satakunnassa. Pori: Turun kauppakorkeakoulu, Porin yksikkö.
- Nykysuomen sanakirja: toinen osa, J-K. 2002. Sadeniemi, M. (toim.). 15. p. Porvoo: WSOY.
- Petrova, K. 2005. Part-time entrepreneurship and wealth effects: new evidence from the panel study on entrepreneurial dynamics. Proceedings of 50th ICSB Conference 2005.
- Petrova, K. 2010. Part-time entrepreneurship and financial constraints: evidence from the panel study of entrepreneurial dynamics. [Verkkolehtiartikkeli]. Small Business Economy. [Viitattu 26.10.2011]. Saatavana: <http://www.springerlink.com/content/gr43570771k30338/fulltext.pdf>
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä?. Helsinki: WSOYpro.
- Rautanen, P. Päivitetty 7.6.2012. Sivutoimiyrittäjyys nostaa päätään taantuman jäljiltä. [Verkkosivu]. YLE Pohjanmaa. [Viitattu 19.9.2012]. Saatavana: http://yle.fi/uutiset/sivutoimiyrittajyys_nostaa_paataan_taantuman_jaljilta/5395282
- Ruohomäki, H. 2000. Käsintehty brandi: käsi- ja taideteollisuusyrittäjän käsikirja. Keuruu: Käsi- ja taideteollisuusliitto.
- Sampo Pankin tutkimus kertoo: Yrittäjä arvostaa vapautta. 13.9.2007. [Verkkosivu]. Sampo Pankki. [Viitattu 27.9.2012]. Saatavana: <http://www.sampopankki.fi/fi-fi/TietoaSampoPankista/media/Tiedotteet/Tiedotearkisto/Pages/20070913.aspx>
- Shane, S. 2008. The illusions of entrepreneurship: the costly myths that entrepreneurs, investors and policy makers live by. New Haven & London: Yale University.
- Syrjälä, L., Ahonen, S., Syrjäläinen, E. & Saari, S. 1994. Laadullisen tutkimuksen työtapoja. Rauma: Kirjayhtymä Oy.
- Taito-trendit kysely 2012. 2012. [Verkkosivu]. Taito Group. [Viitattu 24.1.2013]. Saatavana: <http://www.taito.fi/toimintaa/taito-trendit-ja-kaesityoen-tulevaisuus/>
- Tornikoski, E., Varamäki, E., Kohtamäki, M., Petäjä, E., Heikkilä, T. & Sorama, K. 2006. Asiantuntijapalveluyritysten yrittäjien näkemys kasvun mahdollisuuksista ja kasvun seurauksista Etelä- ja Keski-Pohjanmaalla: Pro-advisor –hankkeen esiselvitystutkimus. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja. B. Raportteja ja selvityksiä 27.

- Tuohinen, T. 2012. Nuoret vierastavat perinteistä yrittäjyyttä. Helsingin sanomat 3.7.2012, A2.
- Työministeri Sinnemäki: uudesta ohjeistuksesta helpotusta sivutoimisille yrittäjille. Päivitetty 2.1.2012. [Verkkosivu]. Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 2.10.2012]. Saatavana: http://www.tem.fi/index.phtml?105033_m=102080&s=4760
- Varamäki, E., Sorama, K., Salo, K. & Heikkilä, T. 2011. Sivutoimiyrittäjyyden rooli ja merkitys ammattikorkeakoulusta valmistuneiden keskuudessa. [Verkkojulkaisu]. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. [Viitattu 23.1.2013]. Saatavana: <https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/37905/B57.pdf?sequence=1>
- Varamäki, E., Sorama, K., Viljamaa, A., Heikkilä, T. & Salo, K. 2012. Eteläpohjalaisien sivutoimiyrittäjien kasvutavoitteet sekä kasvun mahdollisuudet. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja. A. Tutkimuksia 11.
- Varamäki, E., Tall, J., Sorama, K. & Katajavirta, M. 2012. Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2012: Manner-Suomen ESR-ohjelma 2007–2013. Omistajanvaihdosten valtakunnallinen koordinointi. [Verkkojulkaisu]. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. [Viitattu 7.2.2013]. Saatavana: <http://www.ely-kus.fi/fi/Elinkeinottojaosaaminenjakulttuuri/Yritystoiminta/Documents/Forms/AllItems.aspx>
- Varamäki, E., Viljamaa, A. & Sorama, K. 2012. Sivutoiminen yrittäjyys sopi suomalaisille. Ilkka 13.11.2012, 19.
- Viljamaa, A. 2012. Yliopettaja. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Haastattelu 2.11.2012.
- Yritysvalmentaja ja filosofi Esa Saarinen: Yrittäjyys ilmaisumuotona kiinnostaa nykyihmistä. 19.3.2012. [Verkkolehtiartikkeli]. Taloudentekijät. [Viitattu: 27.9.2012]. Saatavana: <http://www.taloudentekijat.fi/?p=110>
- Äyväri, A. 2002. Käsityöyrittäjät verkonkutojina. Teoksessa: Luutonen, M. & Äyväri, A. Käsin tehty tulevaisuus: näkökulmia käsityöyrittäjyyteen. [Verkkojulkaisu]. Helsinki: Sitra, 110–139. [Viitattu 24.1.2013]. Saatavana: <http://www.sitra.fi/julkaisu/2002/kasin-tehty-tulevaisuus-0>
- Åhman, H. 2012. Mielen johtaminen organisaatiossa. Helsinki: SanomaPro.

LIITTEET

Liite 1. Haastatellut yrittäjät

Haastateltava 1: Niina Koivusalo

Haastateltava 2: Tarja Nori

Haastateltava 3: Carita Pänkälä

Haastateltava 4: Pauliina Ruuhilehto

Haastateltava 5: Tarja Lahti

Liite 2. Haastatteluiden kysymysrunko

Vastaaajan taustatiedot

Ikä, sukupuoli, koulutustausta, aikaisempi työkokemus, perhetausta, elämäntilanne?

Sivutoimiyrittäminen

Liikeidean lähde: Mistä nykyinen sivutoimiyrittämisenne sai alkunsa?

Minä vuonna te perustitte nykyisen sivutoimiyrityksenne?

Mitkä syyt vaikuttivat sivutoimiyrityksenne perustamiseen?

Oliko sivutoimiyrityksen perustaminen helppoa vai vaikeaa? Saitteko ohjausta, tukea? Ker-
tokaa vapaasti.

Kilpailevatko sivutoimiyrittäjyyteenne liittyvä tuote tai palvelu tai molemmat palkkatyön-
ne työnantajan kanssa? (Tämä kysymys kysytään palkkatyössä olevalle)

Millainen on asiakaskuntanne? Kertoisitko myynti- ja markkinointikanavista?

Mitä eri tavoitteita teillä on sivutoimisena käsityöyrittäjänä? Voitte halutessanne eritellä
lähtö tulevaisuuden tavoitteet sekä pitkän tähtäimen tavoitteet.

Käsityöyrittäminen

Koetteko käsityöyrittämisen kannattavana toimintana?

Millaisena te näette käsityöyrittämisen tulevaisuuden?